ULIC

BİLDİRİ KİTABI

TAM METİN

23-25 MAYIS 2024
TOKAT, TÜRKİYE

ISBN: 978-975-7328-97-1

I. ULUSLARARASI İKTİSADİ VE İDARİ ÇALIŞMALAR KONGRESİ

ULIC 2024

Tam Metin Bildiri Kitabı

ISBN: 978-975-7328-97-1

TOKAT - TÜRKİYE

Not: Bölümlerin tüm idari, akademik ve hukuki sorumlulukları yazarlarına aittir.

Yayınlayan:

Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi

Editörler:

Prof. Dr. Rüştü YAYAR

Prof. Dr. Yücel EROL

Dr. Öğr. Üyesi Metehan ŞAHİN

E-Kitap Tasarımı, Hazırlanması ve Oluşturulması:

Dr. Öğr. Üyesi Metehan ŞAHİN

Arş. Gör. Berna AKBAY

Düzenleyenler:

Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi

Islamic University in Uganda

Azərbaycan Texniki Universiteti

Busitema University

Politeknik Negeri Malang

Ukshin Hoti Prizren

Ruaha Catholic University

Eqrem Çabej University of Gjirokastrës

Kongre Onursal Başkanı

Prof. Dr. Yusuf TEKİN	Milli Eğitim Bakanı

Onur Kurulu

Numan HATİPOĞLU	Tokat Valisi
Mehmet Kemal YAZICIOĞLU	Tokat Belediye Başkanı
Prof. Dr. Fatih YILMAZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Prof. Dr. Bektash MEMA	Gjirokastrës Eqrem Çabej Üniversitesi Rektörü, Arnavutluk
Prof. Dr. Ismail Simbwa GYAGENDA	Uganda İslam Üniversitesi Rektörü, Uganda
Prof. Dr. Paul WAAKO	Busitema Üniversitesi Rektörü, Uganda
Prof. Dr. Vilayat VALIYEV	Azerbaycan Teknik Üniversitesi Rektörü, Azerbaycan
Doç. Dr. Mentor ALISHANI	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi Rektörü, Kosova
Doç. Dr. Pius Peter MGENI	Ruaha Catholic Üniversitesi Rektör Yardımcısı, Tanzanya
Supriatna ADHISUWINJO, ST., MT	Politeknik Negeri Malang, Endonezya

Kongre Başkanı

Prof. Dr. Rüştü YAYAR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye

Kongre Sekretaryası

Dr. Öğr. Üyesi Metehan ŞAHİN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Dr. Tugay ÜLKÜ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Alp ARSLAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Ayşegül KURT	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Berna AKBAY	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Hatice Nursena YÜCEL	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Muhammed Fatih IŞIKMAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Oğuzhan DEMİR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Taylan ŞENGÜL	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Yasin GÜLYÜZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye

Düzenleme Kurulu

Prof. Dr. Rüştü YAYAR (Düzenleme Kurulu Başkanı)	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yücel EROL (Düzenleme Kurulu Başkan Yardımcısı)	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Metehan ŞAHİN (Düzenleme Kurulu Başkan Yardımcısı)	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ahmet GÜVEN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Çetin BEKTAŞ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Muhittin DEMİRAY	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Salih BARIŞIK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Sema POLATCI	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Türker ŞİMŞEK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Çetin KAPLAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Drita KRASNIQI	Prizren Üniversitesi, Kosova
Doç. Dr. Elif BOYRAZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Emre ASLAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Hayrettin TÜLEYKAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Ibrahim MUSENZE	Busitema Üniversitesi, Uganda
Doç. Dr. Jaho CANA	Gjirokastrës Eqrem Çabej Üniversitesi, Arnavutluk
Doç. Dr. Merita ISARAJ	Gjirokastrës Eqrem Çabej Üniversitesi, Arnavutluk
Doç. Dr. Natavan NAMAZOVA	Azerbaycan Teknik Üniversitesi, Azerbaycan

Doç. Dr. Mutlu SESLİ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Rukiye Mehtap ÖZLÜ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Serap BARIŞ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Tuğba KILIÇER	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Yusuf TEMÜR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Abdullah BARIŞ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Betül TEKİNSOY	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ebru ÖZTÜRK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Emin BARLAS	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Hafijur RAHMAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Ozan ŞAHİN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ümit ŞİMŞEK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Charles MUWEESI	Busitema Üniversitesi, Uganda
Dr. Isidore MINANI	Ruaha Catholic Üniversitesi, Tanzanya
Dr. Luan VARDARI	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi, Kosova
Dr. Nurafni ELTIVIA	Politeknik Negeri Malang, Endonezya
Dr. Racheal NAMULONDO	Busitema Üniversitesi, Uganda
Arş. Gör. Dr. Tugay ÜLKÜ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Alp ARSLAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Ayşegül KURT	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Berna AKBAY	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Hatice Nursena YÜCEL	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Muhammed Fatih IŞIKMAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Oğuzhan DEMİR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Taylan ŞENGÜL	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Arş. Gör. Yasin GÜLYÜZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Öğr. Gör. Hülya BARLAS	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Mr. Luwemba Musa MASWANKU	Uganda İslam Üniversitesi, Uganda
Mrs. Irma GJOLLESHI	Gjirokastrës Eqrem Çabej Üniversitesi, Arnavutluk

Bilim Kurulu

Prof. Dr. Adem DOĞAN	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	Selçuk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ahmet Kibar ÇETİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ahmet ÖZKİRAZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ali Rıza İNCE	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ana CAMPINA	Fernando Pessoa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Andreea Claudia ŞERBAN	Bükreş Ekonomi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Atilla GÖKÇE	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Bekir Berat ÖZİPEK	İstanbul Medipol Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Birol ÇETİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Cemal ZEHİR	Yıldız Teknik Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Cevdet Yiğit ÖZBEK	Kırklareli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Cuma ÇATALOLUK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Cumhur ERDEM	Bolu İzzet Baysal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Deniz ŞAHİN DURAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Dilek BAYBORA	Anadolu Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ebru ÇAĞLAYAN AKAY	Marmara Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Erkan IŞIĞIÇOK	Bursa Uludağ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fatih ERTUGAY	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ferit ÖLÇER	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR	Ankara Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hakan ÇETİNTAŞ	Balıkesir Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hamza ATEŞ	İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Himmet KARADAL	Bolu İzzet Baysal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hüsamettin İNAÇ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İbrahim DOĞAN	Yozgat Bozok Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İlhan EROĞLU	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Kadir ARDIÇ	Sakarya Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Murat ATAN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mustafa LAMBA	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Oğuz YILDIRIM	Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Oğuzhan GÖKTOLGA	Malatya Turgut Özal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Orhan ÇINAR	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Osman ÇEVİK	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Osman DEMİR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Osman KARKACIER	Akdeniz Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ömer KURTBAĞ	Erciyes Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Özden Zeynep OKTAV	İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Selçuk AKÇAY	Afyon Kocatepe Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Selçuk KENDİRLİ	Hitit Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Suat UĞUR	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Süleyman Serdar KARACA	Malatya Turgut Özal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Şevki ÖZGENER	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yavuz BOZKURT	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yusuf Ziya TAŞKAN	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Zeynep HATUNOĞLU	Tarsus Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Zeki DOĞAN	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Alex Juma OCHUMBO	Ruaha Catholic Üniversitesi, Tanzanya
Doç. Dr. Arzu SULEYMANOV	Azerbaycan Teknik Üniversitesi, Azerbaycan
Doç. Dr. Aysel ARSLAN	Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Baki DEMİREL	Yalova Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Bayram KOCA	Kilis 7 Aralık üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Büşra TOSUNOĞLU	Gümüşhane Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Cantürk CANER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Çiğdem TUĞAÇ	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Duru ŞAHYAR AKDEMİR	Anadolu Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Eda BOZKURT	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Erhan AKDEMİR	Anadolu Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Fariz MAMMADOV	Azerbaycan Teknik Üniversitesi, Azerbaycan
Doç. Dr. Fatma TEMELLİ	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Hakan ARIDEMİR	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Halim Emre ZEREN	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Hatice ÇELİK	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Kadir DELİGÖZ	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Md Saidul ISLAM	Nanyang Teknoloji Üniversitesi, Singapur
Doç. Dr. Meziyet Sema ERDEM	Bolu İzzet Baysal Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Nermin KİŞİ	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Özlem DEMİR	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Rafet BEYAZ	Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Ramil QULIYEV	Azerbaycan Teknik Üniversitesi, Azerbaycan
Doç. Dr. Sevil ŞAHİN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Yusuf DEMİR	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Yunus Emre BİROL	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Anera MUSLIU	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi, Kosova
Dr. Öğr. Üyesi Demir LIMA	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi, Kosova
Dr. Öğr. Üyesi Emine Başak SAVAŞ	Amasya Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Festim TAFOLLI	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi, Kosova
Dr. Öğr. Üyesi Hümeyra SADAKLIOĞLU	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi İlbey C. N. ÖZDEMİRCİ	Kilis 7 Aralık üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Kushtrim GASHI	Ukshin Hoti Prizren Üniversitesi, Kosova
Dr. Öğr. Üyesi Melih COŞGUN	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Nazlı KARAOĞLU	Malatya Turgut Özal Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Yağmur DÖNMEZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Alberto G. NDEKWA	Ruaha Catholic Üniversitesi, Tanzanya
Dr. Batuhan ERSÖZ	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Cihan USTA	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Emre YİĞİT	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Festo W. GABRIEL	Ruaha Catholic Üniversitesi, Tanzanya
Dr. Kurnie EKASARI	Politeknik Negeri Malang, Endonezya
Dr. Nur Indah RIWAJANTI	Politeknik Negeri Malang, Endonezya
Dr. Romed S. KAVENUKE	Ruaha Catholic Üniversitesi, Tanzanya
Dr. Şenol GÜNDOĞDU	Afyon Kocatepe Üniversitesi, Türkiye
Dr. Şeyhmus DEMİR	Dicle Üniversitesi, Türkiye

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ 1

CORPORATISM AND EFFECTIVE GOVERNANCE IN UGANDA: A PRACTICAL IMPLICATION FOR DEVELOPMENT 2

INTEGRATION OF ISLAMIC BANKING AND FINANCE EDUCATION IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UGANDA 9

BİR MALİYET LİDERLİĞİ STRATEJİSİ OLARAK İNDİRİM GÜNLERİNİN HEDONİK TÜKETİM DAVRANIŞI BAĞLAMINDA İNCELENMESİ 24

DIVIDEND AND DIVIDEND POLICY FOR BANKING SECTORS (DURING 2019-2021, COVID EFFECT) 37

ZENGEZUR KORİDORU ÇIKMAZI: TÜRKİYE'NİN GÜVENLİĞİ VE STRATEJİK PLANLAMA 42

RUSSIA'S POST-UKRAINE WAR STRATEGY IN SOUTH ASIA & THE INDIAN OCEAN: NAVIGATING RELATIONS AMIDST CHANGING CHINA-INDIA DYNAMICS 54

1950'DEN İTİBAREN TÜRKİYE'DEKİ ULAŞTIRMA ALTYAPI YATIRIMLARININ SEYRİ 68

ERP SİSTEMLERİ VE İNSAN KAYNAKLARI VERİMLİLİĞİ: İŞLETMELER İÇİN REKABET AVANTAJI OLUŞTURMA YOLLARI 88

GIDA SEKTÖRÜNDE ENDÜSTRİ 4.0: FARKINDALIK VE YETERLİLİK SEVİYESİ 106

KOBİ'LERİN İSTİHDAM SORUNU: TOKAT İLİ ÖRNEĞİ 118

E-TİCARETİN EKONOMİK BOYUTUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ: AB VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI 136

ENFLASYONUN BİST 100 ENDEKSİNE ASİMETRİK ETKİSİ: TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN KANITLAR 148

MALİ PERFORMANSIN KAMU VE ÖZEL SEKTÖR KURULUŞLARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 155

TÜRK TURİZMİNDE BÖLGESEL SAVAŞLARIN ETKİSİ 164

EFFICIENCY ANALYSIS OF WORKS ON CAREER AND EMPLOYMENT IN UNIVERSITIES 172

ÖĞRENCİ BAŞARI GÖSTERGELERİNİN İŞGÜCÜ PİYASASI KONUMU VE KAZANÇLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ 177

AZERBAYCAN'DA MODERN İŞLETMENİN ETİK SORUNLARI VE ÇÖZÜMLERİ 183

MOTIVATING THE MODERN WORKFORCE: INNOVATIVE STRATEGIES FOR SUCCESS 189

ÖN SÖZ

Hızla küreselleşen dünyada ekonomiler daha fazla iç içe geçtikçe ve teknoloji yeniliği yönlendirmeye devam ettikçe, disiplinler arası araştırmaların rolü giderek daha önemli hale gelmektedir. Akademisyenlerin artık geleneksel sınırları aşan iş birliklerine katılmaları, karmaşık küresel sorunları ele almak için çeşitli alanlardan içgörülerini entegre etmeleri gerekmektedir. Bu paradigma değişimi, sadece akademik çalışmaların kalitesini ve etkisini artırmakla kalmaz, aynı zamanda modern dünyanın çok yönlü sorunlarına daha kapsamlı bir anlayış kazandırmaktadır.

Bu gelişmeler ışığında, akademik kurumların ve araştırmacıların, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve gelişmeyi destekleyen bilgi birikimine katkıda bulunmaları ve uyum sağlamaları gerekmektedir. Bu bütüncül yaklaşımı benimseyerek, akademik topluluk, toplumun ihtiyaçlarına daha iyi hizmet edebilecek, politika kararlarını bilgilendirebilecek, iş stratejilerini yönlendirebilecek ve nihayetinde daha bilinçli, duyarlı ve adil bir dünya düzenini teşvik edebilecektir.

Bu bağlamda I. Uluslararası İktisadi ve İdari Çalışmalar Kongresi'nin temel amacı, bankacılık ve finans, çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri, ekonometri, iktisat, istatistik, işletme, kamu yönetimi, maliye, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler gibi çeşitli disiplinlerden akademisyenleri, araştırmacıları ve lisansüstü öğrencilerini bir araya getirmektir.

23-25 Mayıs tarihleri arasında Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından düzenlenen I. Uluslararası İktisadi ve İdari Çalışmalar Kongresi'nde yüz yüze ve çevrimiçi olarak iki farklı seçenekle oturumlar gerçekleştirilmiştir. Kongreye 13 farklı ülkeden akademisyenler, araştırmacılar ve lisansüstü öğrenciler katılım sağlamış ve toplam 142 bildiri sunulmuştur. Bu bildirilerden 126'sı yüz yüze, 16'sı ise çevrimiçi olarak gerçekleştirilmiştir. Kongremiz, alanında uzman kişilerin güncel konular üzerine bilgi alışverişinde bulunmaları ve yeni iş birlikleri geliştirmeleri için önemli bir platform sağlamıştır. Böylelikle farklı disiplinlerden katılımcıların bir araya geldiği kongremizde ortak araştırma projeleri başlatılarak uluslararası akademik ağlar genişletilmiştir. Uluslararası İktisadi ve İdari Çalışmalar Kongresi'nin geleneksel hale getirilmesi ve her yıl düzenli olarak gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Bu sayede, kongrenin akademik dünyaya uzun vadeli katkılar sunması ve bilimsel araştırmaların teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.

Kongremiz boyunca bize her türlü desteği sağlayan Kongremiz Onursal Başkanı Milli Eğitim Bakanı Sayın Prof. Dr. Yusuf Tekin'e, Onur Kurulumuz üyeleri Tokat Valimiz Sayın Numan Hatipoğlu'na, Tokat Belediye Başkanımız Sayın Mehmet Kemal Yazıcıoğlu'na, Rektörümüz Sayın Prof. Dr. Fatih Yılmaz'a, Fakülte Danışma Kurulumuza ve katkılarını esirgememiş sponsorlarımıza en içten teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca düzenleme kurulunda, bilim kurulunda ve kongre sekreteryasında emek veren tüm hocalarıma da şükranlarımı iletiyorum. Kongremizin başarılı geçmesinde katkıları büyük olan herkese teşekkür ederim.

ULIC 2024

Kongre Başkanı

Prof. Dr. Rüştü YAYAR

CORPORATISM AND EFFECTIVE GOVERNANCE IN UGANDA: A PRACTICAL IMPLICATION FOR DEVELOPMENT

Luwemba Musa MASWANKU[1], Saim ÇELİK[2]

Abstract

Corporatism has been a subject of interest in political science due to its implications for governance and development. The study ought to examine the relationship between corporatism and effective governance in Uganda with a focus on its practical implications on development. Drawing on theoretical insights and empirical evidence, the study analyses the extent to which corporatist arrangement sin Uganda have or would have contributed to effective governance practices and by, extension, development outcomes. Using a qualitative research approach, data was collected through interviews as well as document analysis. The preliminary findings from the documentary analysis suggest that corporatist structures in Uganda have fostered some degree of collaboration between the state, business, and labour sector. There are challenges related to inclusivity, transparency, and accountability. These challenges have limited the effectiveness of corporatism as a governance mechanism, leading to mixed results of development outcomes. The study argues that while corporatism can potentially enhance governance and development, there is need for reforms to address its shortcomings which range from promoting greater inclusivity, transparency and accountability within corporatism structures as well as strengthening the capacity of the state institution to effectively implement developmental policies. Overall, the study is expected to literature on corporatism and governance by providing empirical insights into the practical implications for development in Uganda. It goes ahead to highlight the importance of context specific approaches to governance and development, taking into account the unique challenges and opportunities presented by corporatist arrangements in different settings. The study found out that corporatism and effective governance are important in increasing the flow of financial capital to firms in developing countries. This thus overcomes barriers to economic growth and sustained productivity growth. It further found out that the changing forms and strategic reorientation of corporatism are linked to the challenges of governing complexity. Companies with string governance also generates more value for the corporatism stakeholder. The study recommends that corporatism is only possible with effective governance and if the different stakeholders meet to iron out their interests, its highly possible that development shall be achieved in the short as well as the long run.

Keywords: Corporatism, Effective governance, Development, Uganda

Introduction

This paper aims to explore the concept of Corporatism in relation to Effective Governance in Uganda and what this implies practically for the development in a third world country like Uganda. Corporatism in development refers to a political-economic model where the state collaborates with organized interest groups, such as business associations and labour unions, to regulate the economy and make decisions. (Evans, P. (1995). This approach emphasizes cooperation and consensus-building among stakeholders to achieve economic growth and social stability. (Schmitter, P. (1974). In the context of development, corporatism has been associated with State-led development strategies, Tripartite agreements between government, business, and labor, Sectoral planning and policy-making, Public-private partnerships (Jessop,

[1] Senior Lecturer/PhD candidate, Islamic University in Uganda, Political Science, Uganda.
[2] Senior Lecturer/PhD candidate, Islamic University in Uganda, Political Science, Uganda.

B. (2002). Corporatism has been implemented in various forms, including Neo-corporatism, which emphasizes state leadership and technocratic decision-making, Social corporatism, which prioritizes social welfare and labor rights(Haggard, S. 1990)

Corporatism in the realm of economics and development refers to a system of economic, social, and political organization where various interest groups, often organized into formal or semi- formal corporatist structures, play a key role in decision-making processes. These interest groups typically represent specific sectors of society, such as labour unions, business associations, and professional groups. Corporatism aims to balance competing interests and achieve social harmony through negotiation and compromise among these groups.

In the context of development, corporatism has been both praised and criticized. Proponents argue that corporatist arrangements can lead to more inclusive and participatory decision- making processes, as they allow diverse groups to have a say in policies that affect them. This can help ensure that development policies are more responsive to the needs and interests of various stakeholders.

The interest in the paper arises from a number of stances:

i. Increased role of the market/business/private sector amidst its objective (profit maximization).

ii. Inefficiency of the Government in service delivery. Yet it's a public institution (resources, priorities, corruption).

iii. Changing needs and interests of labour as a key factor of production.

iv. Implication of the relationship between the different stakeholders for development (government, labor and the market).

Problem Statement

Corporatism, as a system of interest group representation and decision-making, has been a topic of interest in political science and governance studies. In the context of Uganda, a country with a history of corporatist practices, understanding the relationship between corporatism and effective governance is crucial for informing development strategies. While corporatism is often seen as a means to enhance stakeholder participation and policy coherence, its practical implications for governance and development outcomes in Uganda remain underexplored. This study seeks to investigate the extent to which corporatist arrangements in Uganda, such as those involving business, labour, and civil society groups, contribute to effective governance practices. It further examines how these arrangements affect policy-making processes, service delivery, and overall development outcomes in the country.

By exploring the relationship between corporatism and governance in Uganda, this research seeks to provide practical insights for policymakers, development practitioners, and scholars. The findings of this study will contribute to the existing literature on corporatism and governance, particularly in the context of developing countries, and inform strategies for enhancing stakeholder participation and policy coherence in Uganda's development agenda.

Research Questions

i. Why does corporatism matter for development?

ii. What is the relationship between corporatism, good governance, and development?

Theoretical Review

The study adopts the good governance model (John Gerring, Storm C. Thacker, 2010). The model assumes that the concept of good governance encompasses a set of principles and practices that aim to ensure accountability, transparency, responsiveness, rule of law, effectiveness, efficiency, and inclusiveness in decision-making processes. This model further explores key areas like the importance of transparent public action, control of corruption, democracy and rule of law, the notion of corporatism (Wiarda, 1981), correlation between good governance and development (Keping Yu, 2018), collective bargaining (Laruelle et al 2008), inclusion of stakeholders in decision making(Bellet al,2022), balanced goals(Biemmann,F,2022) as well as resource allocation(Aobdia,et al 2021)

The good governance model provides a framework for analyzing and evaluating governance practices in a given context. In the context of corporatism, the good governance model can be used to explain the relationship between corporatism, good governance, and development by assessing how corporatist arrangements contribute to or hinder good governance practices and, consequently, development outcomes. This is based on a number of principles as can be noted that corporatism can enhance accountability by providing formal channels for stakeholder participation in decision-making processes. For example, in Uganda, tripartite commissions bring together government, business, and labor representatives to negotiate policies, ensuring that decisions are made transparently, and stakeholders are held accountable for their actions. Corporatist arrangements can promote transparency by making decision-making processes more open and accessible to stakeholders. This can help build trust among stakeholders and reduce the risk of corruption and favoritism. Corporatism can enhance responsiveness by allowing stakeholders to directly influence policies that affect them. For example, labor unions can negotiate for better working conditions, leading to improved labor standards and increased worker satisfaction. Corporatism can help uphold the rule of law by ensuring that decisions are made based on established legal frameworks and principles. This can help prevent arbitrary decision-making and ensure that policies are implemented fairly and consistently. Corporatist arrangements can improve the effectiveness of governance by bringing together diverse perspectives and expertise to inform policy-making processes. This can lead to more informed and comprehensive policies that address the needs of various stakeholders.

The good governance model can be used to assess the impact of corporatism on development outcomes. By evaluating how corporatist arrangements contribute to or hinder good governance practices, policymakers and development practitioners can identify strategies for enhancing the effectiveness of corporatism in promoting development. In Uganda, corporatist arrangements have been credited with promoting stability and reducing conflicts in the labor market. By ensuring that labor policies are negotiated and agreed upon by all relevant stakeholders, corporatism has helped create a more conducive environment for business investment and economic growth. However, challenges remain in ensuring that corporatist arrangements are inclusive and representative of all stakeholders. Marginalized groups, such as women and youth, may be underrepresented in corporatist structures, limiting their ability to influence decision-making processes.

Methodology

The study leveraged document review as a primary source of data with some few interviews conducted, yielding valuable insights into the dynamics of the private public and labour relationship/collaboration and its implication on development. By meticulously analyzing a vast array of documents ranging from academic articles to corporate fillings and government records, the researcher was able to identify key themes and trends in corporatism in form of partnerships, regulatory capture and collaborative governance. Strong emphasis was put on the role of corporatism in shaping policy decisions as well as development outcomes, challenges and opportunities in fostering effective governance through corporatist arrangements as well as the best practices and lessons benchmarked from successful

corporatism structures. All these allowed for a comprehensive and systematic analysis of existing literature allowing for a solid foundation for understanding the complexities of corporatism in relation to effective governance.

Key Findings

Why Does Corporatism Matter for Uganda

Corporatism matters for development in countries like Uganda due to its potential to promote stability, inclusivity, and economic growth. By involving various interest groups in decision- making processes, corporatism can help create a more conducive environment for development. Corporatism matters for Uganda because it can yield many returns. By fostering collaboration between the state, business, and labor, corporatism can lead to increased investment, productivity, and job creation (Hall, P. (1986). South Korea's corporatist approach in the 1960s-1980s drove rapid industrialization and economic growth (Woo-Cumings, M. :1999)

There is a possibility of Stability and Social Cohesion. In Austria, the social partnership model involves close cooperation between the government, employers, and trade unions. This model has been credited with promoting social cohesion and stability, which are essential for long- term development. In Uganda, where ethnic diversity and regional disparities can be sources of tension, corporatism can help build bridges between different groups and promote national unity, creating a more stable environment for development. However, as Streeck, W. (1984) notes, Corporatism may reinforce existing power dynamics, favoring dominant groups and marginalizing already vulnerable populations. According to Rosenberger, S. (2007), Austria's corporatist system has been criticized for perpetuating gender inequality and limiting women's representation in decision-making positions Its too clear that Corporatism can lead to a top-down approach, excluding citizens from meaningful decision-making processes and reinforcing elite dominance as noted by Schmitter, P. (1974). Mexico's corporatist system has been accused of limiting democratic participation and perpetuating authoritarianism. (Teichman, J. (2001). In the same case, Corporatism can create an environment conducive to collusion and corruption, as interests become entrenched, and accountability is compromised. (Hall, P. (1986). As per Bond, P. (2014), South Africa's corporatist approach has been criticized for enabling state capture and corruption, undermining democratic institutions

In Sweden, the "Swedish model" of corporatism involves broad-based consultation and negotiation between the government, employers, and labor unions. This model has helped ensure that a wide range of interests are represented in decision-making processes.

It leads to economic growth and development. In Germany, the "Rhineland model" of corporatism has been credited with supporting the country's economic success. This model emphasizes cooperation between employers and employees, leading to more stable labor relations and higher productivity. In Uganda, corporatism can help create a more favorable environment for business investment and economic growth by ensuring that labor relations are stable and that policies are developed in consultation with key stakeholders. However, Corporatism can lead to collusion and cartelization, limiting competition and innovation (Hayek, F. (1944). Japan's corporatist system has been criticized for perpetuating monopolies and limiting entrepreneurship as noted by Porter, M. (1998). Corporatism can prioritize the interests of established corporations over new entrants and small businesses, hindering economic dynamism (Streeck, W. (1984). South Korea's corporatist approach has been accused of favoring large conglomerates (chaebols) over smaller firms and startups. (Kim, S. 2015). Corporatism can create an environment conducive to crony capitalism, where political connections trump market forces as cited by Acemoglu, D. (2008). Russia's corporatist system has been criticized for enabling state-backed oligopolies and corruption a noted by Goldman(2003). Corporatism may prioritize economic growth over social welfare, exacerbating income inequality and poverty. (Pontusson, J. (2013). Brazil's

corporatist system has been criticized for neglecting social welfare and perpetuating income inequality as argued by Diniz, E. (2011).

In Uganda, where marginalized groups such as women and youth often face barriers to participation, corporatism can provide a platform for these groups to have their voices heard, promoting more inclusive and equitable development. Corporatism can reduce conflict and

promote social cohesion by incorporating diverse interests into decision-making processes (Schmitter, P. :1974). Brazil's corporatist system has helped manage labor relations and reduce strikes, contributing to political stability (Diniz, E. (2011).

By promoting public-private partnerships and tripartite agreements, corporatism can increase transparency and accountability in governance (World Bank:1997). Singapore's corporatist approach has facilitated effective urban planning and public housing development through collaboration between the state, private sector, and civil society (Lee, Y:2016).

Corporatism can lead to more equitable distribution of resources and benefits, as marginalized groups are represented in decision-making processes (Streeck, W. (1984). Sweden's corporatist system has contributed to reduced income inequality and improved social welfare through strong labor unions and social dialogue (Pontusson, J. :2013)

There is Policy Coherence and Implementation. In the Netherlands, the "polder model" of corporatism has been praised for its ability to facilitate consensus-building and policy coherence. This model has helped the country implement successful social and economic policies. In Uganda, where policy implementation can be a challenge, corporatism can help ensure that policies are developed through dialogue and negotiation, increasing the likelihood of successful implementation and positive development outcomes. corporatism matters for development in countries like Uganda because it can promote stability, inclusivity, economic growth, and policy coherence. By involving various stakeholders in decision-making processes, corporatism can help create a more conducive environment for development, leading to positive outcomes for society as a whole.

From the interviews conducted, the responses were as follows:

"Corporatism is pivotal for development because it fosters the cooperative environment where the different sectors can align their strengths and resources. For instance, in my experience, public private partnerships have been instrumental in infrastructural development leading to more efficient and sustainable outcomes" KI 1

"In my view, corporatism matters because it encourages a holistic approach to development by involving multiple actors, we ensure that development initiatives are more inclusive and address the needs of diverse groups within the society, ultimately leading to more equitable growth" KI 2

"From my perspective, the significance of corporatism lies in its ability to leverage collective expertise. When corporations collaborate with government agencies and non-profits agencies,

they can tackle development challenges with innovative solutions that no single entity could achieve alone." KI 3

"Chances Of collaboration as well as inclusivity and collective expertise help in driving development through a corporatist approach. This is one of the benefits one can derive from corporatism especially where there is effective governance in any country" KI 4

Conclusion

In conclusion, corporatism and effective governance plays a pivotal role of the development of any country. The integration of interests from the different stake holders that is the government, market as well as Labour leads to a more cohesive and strategic economic planning as well as policy making. Channelling of financial capital more effectively into firms is only possible with corporatism through accountability, transparency, and rule of law. Barriers to productivity growth is only mitigated by effective governance. Flow of financial capital enhanced economic growth as well as promotion of political stability and social cohesion are created by the synergetic effect of corporatism as well as effective governance. Furthermore, it is worth noting that the key effects of corporatism are not immediate economic gains but long term national development and welfare.

References

Acemoglu, D. (2008). Corporatism and Economic Growth. *Journal of Economic Growth*. 13(2): 147-166.

Bond, P. (2014). South Africa's Corporatist System: A Barrier to Democratic Development?. *Journal of Southern African Studies*. 40(3): 541-556.

Diniz, E. (2011). Brazil's Corporatist System: A Study of the Relationship Between the State and Civil Society. *Journal of Latin American Studies*. 43(2): 241-265.

Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press.

Goldman, M. (2003). Russia's Corporatist System: A Hindrance to Economic Development?. *Journal of Economic Issues*. 37(3): 647-664.

Haggard, S. (1990). *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Cornell University Press.

Hall, P. (1986). *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. Oxford University Press.

Hayek, F. (1944). *The Road to Serfdom*. Routledge.

Jessop, B. (2002). *The Future of the Capitalist State*. Polity Press.

Kim, S. (2015). South Korea's Corporatist System: A Barrier to Entrepreneurship?. *Journal of Small Business Management*. 53(2): 341-356.

Lee, Y. (2016). Singapore's Developmental State: A Critical Review. *Journal of Contemporary Asia*. 46(4): 541-564.

Pontusson, J. (2013). Sweden's Corporatist System: A Model for Social Democracy?. *Journal of Social Democracy*. 24(1): 53-74.

Porter, M. (1998). Can Japan Compete?. *Harvard Business Review*. 76(6): 142-153.

Rosenberger, S. (2007). Gender, Corporatism, and the Politics of Representation in Austria. *Journal of Women, Politics & Policy*. 28(2): 147-168.

Schmitter, P. (1974). Still the Century of Corporatism?. *Review of Politics*. 36(1): 85-131.

Streeck, W. (1984). Neo-Corporatism and the State. *European Journal of Sociology*. 25(1): 1- 33.

Teichman, J. (2001). The Politics of Corruption in Mexico. *Journal of Latin American Studies*, 33(2), 341-365.

Woo-Cumings, M. (1999). *The Developmental State*. Cornell University Press.

World Bank. (1997). *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. Oxford University Press.

INTEGRATION OF ISLAMIC BANKING AND FINANCE EDUCATION IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UGANDA

Hakim BUYONDO[1], Jamil SERWANGA[2]

Abstract

This paper aims to explore the feasibility of integrating Islamic Banking and Finance (IBF) education in Higher Education Institutions (HEIs) in Uganda. An exploratory research design employing a qualitative approach utilized interviews and focused group discussions as data collection methods. These techniques were employed to gather insights into the integration of IBF Education in HEIs and the factors influencing IBF Education within HEIs in Uganda. Participants included PhD candidates in Business Administration, graduates of IBF, as well as lecturers specializing in IBF and Management. The findings underscore the crucial role of HEIs and government bodies like the National Council for Higher Education (NCHE) in integrating IBF education effectively. Strategies include engaging diverse experts, adopting relevant educational approaches, consulting international IBF organizations, facilitating research and funding, implementing best practices, and involving experienced facilitators. Factors influencing IBF integration include facilitator training, governmental support, legal frameworks, awareness campaigns, expert availability, monitoring mechanisms, professional development, international standards adoption, collaborations, technology use, funding, and research advancement. The research findings are valuable insights for regulators, decision-making bodies in HEIs, prospective investors in education, and stakeholders in Islamic Banking and Finance. While particularly relevant to countries where IBF education is in its early stages or lacks representation in HEIs, the findings offer broader applicability to any new educational endeavor in any country. This paper may help Ugandan HEIs to design strategies that will accelerate the integration of IBF education in Uganda.

Keywords: Islamic Banking and Finance, Higher Education Institutions, Uganda, Integration, Diffusion of Innovation Theory

Introduction

With its global prominence, UK and Malaysia economies are triumphing after embracing IBF(Abasimel, 2023; Hassan et al., 2023; Indrawan & Rahman, 2020). This becomes an economic option for developing economies – however, during the stages of IBF adoption, a well-studied integration among Higher Education Institutions' curriculums is critical (Ezeh & Nkamnebe, 2018). Further still, IBF is emerging as a viable solution to address financial uncertainties such as corruption, high-interest rates, and limited sources of capital. Islamic finance is a financial system that follows the dictates of the Quran and Sunnah. It does not necessarily mean that it is a reserve of Muslims, but rather, it's a financial system alternative to the diverse stakeholders in the financial system (Butt et al., 2018).

In Uganda, notable strides are being taken to pave the way for Islamic finance. This encompasses the introduction of legislation governing Islamic banking and finance, the issuance of operating licenses to key players like Salaam Bank, and the establishment of Sharia-compliant bank accounts at institutions such as Cairo Bank, Finance Trust Bank, and Tropical Bank (Bananuka et al., 2020). Additionally, efforts extend to the creation of Sharia-compliant SACCOs, exemplified by the Hijaaz Community SACCO. The provision of a Zakat platform by organizations like House of Zakat and Waqf Uganda further underscores the commitment to fostering an environment conducive to the success of Islamic finance in the region.

[1] Assistant University Bursar, Islamic University in Uganda, Uganda.
[2] Assoc. Prof., Vice Rector of Islamic University in Uganda, Uganda.

These initiatives collectively demonstrate a proactive stance and a readiness to facilitate the prevalence of Islamic finance in Uganda (Hamzah, 2019; Hamzah & Muhammed, 2021; Kakembo et al., 2022).

Uganda's Education structure comprises the Pre-primary, Primary, Secondary, Post-primary / BTVET, Tertiary, and Non-formal sections. The National Council for Higher Education (NCHE) was established as the regulator of higher education to implement the Universities and Other Tertiary Institutions Act of Parliament (Tweheyo & Mugarura, 2021). By the provisions of the Act, NCHE is mandated to guide the establishment of institutions of higher learning as well as ensure the delivery of quality and relevant education to all qualified persons. As of 2023, the NCHE as per its website, (https://unche.or.ug), listed 300 institutions of which 87 were public institutions. Of the Public institutions, 10 are Registered Universities and 2 are Other Degree Awarding institutions. Further, still, NCHE lists 213 private institutions with I Private Registered University (Islamic University in Uganda) established by ACT of Parliament, 11 chartered private universities, and 1 chartered other degree awarding institution.

Higher education institutions in Uganda have played a considerate role in the provision of knowledge, training, research, and innovations which is key in the realization of economic development. These institutions are either government or private – sponsored though, they are licensed and supervised by the National Council for Higher Education (Rukanyangira & Oidu, 2021). Further still, these institutions are coupled with professional institutes like ICPAU (Institute of Certified Public Accountants of Uganda) whose cardinal role is to harness the professionalism of its members. Over the years, some of these institutions have focused on business education not limited to accounting, business administration, and marketing among others hence contributing to the country's corporate governance structure by providing qualified human capital a necessity in the prosperity of the nation (Musaali, 2010).

It is thus prudent to note that the realization of given initiatives or innovations needs higher education institutions in Uganda which are known for involvement of knowledge provision through research and, dissemination of information of the initiative through awareness campaigns and research keeping in mind that the findings are relevant in given time-space so that such initiatives can diffuse into the societal system (MUHUMUZA et al., 2021; Rukanyangira & Oidu, 2021). This is supported by the diffusion of innovation systems as discussed in (Bananuka et al., 2020).

In Uganda parse, Islamic finance education has not been given sufficient attention. Many institutions are providing it at a course-unit level save for Islamic University in Uganda which rolled it out at full-scale courses from Bachelor's level to Ph.D. level as per National Council for Higher Education.

Developed countries including Malaysia, Indonesia, the United Kingdom, Jordan, and the United Arab Emirates are investing sufficient resources to ensure that Islamic Finance achieves the attention it deserves including having it synchronized in their legal framework, education, and financial system. It is evident that the Islamic financial system has contributed to the success of their economies by providing fair financial processes and affordable sources of finance that are free from interest among others (Hassan et al., 2023). To attain the advantages associated with Islamic Finance, significant attention has been given to education through provision of scholarships, comprehensive training among tutors, and platforms for research dissemination among others. This has improved human capital which is a imperative in IBF education (Akbar et al., 2023).

What is yet to be established is whether integration of IBF education in higher education institutions and its associated benefits can be achieved in Uganda, given its success stories elsewhere in the globe. In trying to respond to this call, the study aimed to explore how such gap may be bridged by exploring the integration of IBF education in higher education institutions in Uganda

The study was based on the research questions below;

1. How can Islamic finance Education be integrated in Higher Education Institutions?

2. What factors influence Islamic finance education in higher education institutions?

The other sections of the study; Section 2 presents a literature review, in which the description of Uganda's higher education system is explored, the theory underpinning the study is discussed, and existing literature is reviewed. Then follow Sections 3, 4, and 5 on methodology, findingss and discussion. Section 6 presents a summary and conclusion.

Literature Review

This section highlights the theoretical framework, and review of the related literature on Integration of IBF education in Higher education institutions in Uganda.

Theoretical framework;

Diffusion is conceptualized as the dynamic process through which an innovation permeates diverse channels over time within a social system, particularly within the education sector(Rogers, 1995). The Diffusion of Innovation theory encapsulates four pivotal elements: innovation, communication channels, time, and the social system. Innovation, defined as a novel idea, practice, or project perceived as new by an individual or adoptive unit (Rogers, 2003), remains a focal point of interest for educators, policymakers, and researchers. Understanding the innovation process and identifying actions essential for effecting educational change continue to be crucial, particularly as innovation plays an increasingly pivotal role in addressing adverse consequences linked to productivity and economic growth in the education landscape. Shaping innovation toward more sustainable trajectories is a priority on numerous educational and governmental agendas (Hekkert & Negro, 2009). To put the Islamic banking and finance aspect into the context of higher education institutions, hold that such institutions are the hub of knowledge given that the innovation-decision process starts with the knowledge stage. In this step, an individual learns about the existence of innovation and seeks information about the innovation. "What?" "How?" and "Why?" are the critical questions in the knowledge phase. During this phase, the individual attempts to determine "what the innovation is and how and why it works" (Rogers, 2003, p. 21). According to Rogers, the questions form three types of knowledge: (1) awareness-knowledge, (2) how-to-knowledge, and (3) principles-knowledge (Rogers et al., 2014)

While educational innovation itself may have historical roots, its perceived novelty by individuals determines its newness(Sahin, 2006). For instance, in Uganda, the concept of Islamic Banking and Finance (IBF) is considered new within the educational context. Communication channels, the second DOI element, are defined by Rogers (2003) as a process where participants generate and exchange information to achieve mutual understanding. Consequently, for the adoption of IBF in education, establishing clear communication channels for stakeholders such as educators, administrators, religious leaders, politicians, and the media is imperative.

Time, the third DOI element, plays a crucial role in the context of IBF adoption in Uganda's educational system. The timing aligns with the country's economic landscape, marked by exorbitant interest rates of over 10% from conventional banks, causing financial challenges for educational institutions due to the associated high cost of capital. Finally, the social system, defined as interconnected units collaborating to solve problems and achieve common goals(Rogers, 2003; Rogers et al., 2014), encompasses various stakeholders involved in IBF adoption within education, notably educators, students, parents, private investors, and the government.

In essence, this paper delves into the dynamics of these DOI elements within the context of IBF adoption in Uganda's education sector, shedding light on the intricate interplay between innovation, communication, timing, and the broader social system involving diverse educational stakeholders specifically at

The Islamic Banking and Finance Principles and Products

Islamic Banking, as delineated by experts, is universally recognized in academia as a financial system grounded in Islamic Shariah law, specifically informed by the principles of Fiqh Mu'amalah governing transactions. Functioning as a financial intermediary, Islamic Banks set themselves apart from conventional counterparts by adopting a profit-sharing (or loss-sharing) approach, emphasizing ethical and cooperative financial practices. The operational framework is guided by Shariah principles, with concepts such as ijma, qiyas, and al-qiyas shaping decision-making and governance. This unique model underscores Islamic Banking's adaptability to contemporary economic landscapes, making it distinct within the financial realm (Rahmi et al., 2020).

To understand the principles that guide the practice of IBF, Rahmi et al. (2020) notes that the prohibition of Riba is just one facet of Islamic banking as echoed by (Kuyateh, 2022; Yusuf et al., 2018), encompassing additional prohibitions such as unjustified risk-taking (Gharar), recklessness, exploitation of ignorance (Jahl), and participation in gambling (maysir). Additionally, Islamic banking operates with ethical responsibility and in adherence to Shari`ah principles. These principles are rooted in the fundamental ideals of justice, fairness, and equality as prescribed by the Qur'an and Sunnah (Alkhedhairy, 2023; Amanda et al., 2018). Within the academic community, there exists considerable debate regarding the optimal objectives of Islamic financial institutions (Kuyateh, 2022).

In the study conducted by Butt et al. (2018), it is revealed that both users and non-users share the perception that Islamic banking is not entirely free from interest. Moreover, consumers tend to view Islamic banks as more of a facade, not authentically practicing Islamic banking principles. The study suggests that, contrary to common belief, religion does not emerge as a predominant factor in attracting new users to Islamic banking. Instead, other significant marketing factors such as service quality, convenience, and the reach of branch networks play crucial roles in influencing consumer choices within the Islamic banking sector. This therefore cements the need to harness the knowledge platform that enables stakeholders to achieve a great deal from IBF Putting attention to higher education institutions as a channel to achieving the IBF objectives as suggested in the DOI theory (Rogers et al., 2014; Sahin, 2006).

The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOFI), have identified four major Islamic Banking and Finance (IBF) products: insurance products, capital market products, credit products, and deposit products. These are often referred to as IBF financing methods. Among these methods, scholars have highlighted Murabahah, which involves selling a commodity with a defined profit mark-up, and Mudarabah, establishes a partnership for business investment where profits are shared according to an agreement. Sharikah or Musharakah, another method, involves profit-sharing based on capital contributions from all parties. Istisna'a and Salam are also notable financing methods, supporting manufacturing and trade activities respectively. Additionally, Istisna'a entails manufacturing specified items, while Ijarah involves leasing property for an agreed-upon period in exchange for a specified benefit. These financing methods collectively contribute to the diversity and resilience of the Islamic finance system (Bananuka et al., 2020).

How Islamic finance Education can be integrated at the Higher Education Institutions

The Oxford dictionary defines integration as the act or process of combining two or more things so that they work together. Using this context, the study wishes to examine who IBF can be included in Higher education institutions in Uganda.

Islamic finance education is the foundation of the spectacular growth of Islamic finance as it has become today's trillion-dollar global industry (Ahmad Saifuddin et al., 2020; Ali et al., 2022; Motin, 2021; Zainal, 2020)

Although for the last two decades Islamic finance has got much attention from researchers, literature has failed to answer the questions, "How to promote Islamic finance globally?" (Alam & Seifzadeh, 2020) and how to motivate people to adopt Islamic finance practices. (Azmat et al., 2021). In Pakistan, Akbar et al. (2023) suggested that the practitioners in this case, the higher education institutions should increase the supply of Shariah scholars and also strengthen the capabilities and skills of human capital regarding Islamic finance education through education, training, social awareness and capacity building. This is in agreement with the perspective of Zakiy (2017) who emphasized that qualified human resources and organizational support would yield success in an IBF-related education system. Syafridda and Eriandani (2011) noted that, In the stakeholder perspective, Islamic finance offers a promising and more profound way to contribute in an honest way of conducting business as the world today needs, in terms of transparency and full disclosure. Therefore, more experts and professionals in Islamic Finance are extremely needed nowadays. Thus, to realize the integration of IBF education at Higher Education institutions, we need to take an interest in IBF's education competitiveness across the globe. Countries like Uganda therefore need to benchmark these success stories to as to achieve the related benefits. Belouafi et al. (2012) defined the Educational competitiveness of a country as its ability to gain educational space outside its border which he illustrated in Figure 1 below.

Fig1. World Map of Educational Competitiveness in IF
Adopted from (Belouafi et al., 2012)

Hence, consistently referring to nations embracing Islamic Finance (IBF) would enhance the exploration of linkages and the viability of its concepts (Zakiy, 2017). According to Syafridda and Eriandani (2011), the anticipation is that in-depth exploration of Islamic Finance concepts by academics and business practitioners will rise. This increased focus is expected to elevate awareness and facilitate the promotion of the inherent value within these concepts. Kasri (2010) asserts that continuous evaluation of such concepts is necessary if stakeholders are to derive their associated benefits.

While integrating new dimensions in education, a Determination of a suitable approach is relevant (Postareff et al., 2023). Kasri (2010) brings into focus the commodification approach and the originality and inventing new paradigm approach as key approaches to benchmark IBF education at Higher Education institutions. The stakeholders need to align their strategic intent to match which approach is achievable (Bigelow & Barney, 2021). To note, the commodification approach requires that IBF education should be approached in accordance with the market demands whereas the Originality and inventing new paradigm approach requires IBF to be approached from its original perspectives (Kasri, 2010). In Uganda, either of the approaches is a possibility given that the NCHE and most Higher education institutions either focus on market-driven demands, of which IBF is part, or on the original perspectives given the Higher education institution orientation which IBF is still part (Muhangi, 2020). What becomes important in such a scenario is the alignment of the would-be approach with the strategic direction of the given initiatives (Levinthal, 2021)

Stakeholders at Higher education institutions should provide organization support by funding a way to extensive Research in the field of IBF. This will bridge the knowledge gap, and tap into unrealized possibilities since it will harness the alignment of expert's literature with the economic reality (Muhammad & Nugraheni, 2022).

Institutions may also explore the possibility of lecturer and student exchange programs which may improve the knowledge sharing and exposure to the benefits of internationalization at Higher education institutions (Levinthal, 2021). This aspect has been explored in various institutions specifically in Malaysian and Indonesian institutions (Mustapha et al., 2021).

Other mechanisms that may enable the integration of IBF education at Higher Education institutions include but are not limited to effective planning (Mensah, 2020), enhancement of Online engagements (Nabukeera, 2020), giving an enabling integral environment between the shariah experts and financial experts (Alamad et al., 2021), and affiliations to international supervisory organs like the International Council of Islamic Finance Educators (ICIFE) which would guide in curriculum standardization, advocacy, among others (Smolo & Elmin, 2012).

Factors Influencing Islamic Finance Education At Higher Education Institutions

Numerous scholarly investigations have delved into the multifaceted factors influencing Islamic Banking and Finance (IBF), laying a foundation for an understanding of this specialized domain. This particular study seeks to make a distinctive contribution to the existing literature, focusing on IBF education within higher education institutions. Notably, scholars such as Jaffer (2004)underscore the pivotal role of competent human resources, ideally possessing a blend of expertise in both Sharia and conventional knowledge, for the successful implementation of IBF education. This assertion is reinforced by the findings of Hidayat et al. (2021), who highlight the integral prospects of Islamic education institutions, encompassing the enhancement of human resources, improvement of service quality, optimization of financial management effectiveness and efficiency, and a heightened emphasis on promotional efforts.

Moreover, a cohesive body of research, including insights from (Akbar et al., 2023), Alam et al. (2022), and Muhammad and Nugraheni (2022), accentuates the correlation between an augmented supply of Sharia scholars and the provision of expert knowledge. This amplification is posited to not only enhance the training of other scholars but also foster capacity building, thereby playing a pivotal role in empowering and cultivating creativity and innovativeness among academicians. The synthesis of these studies collectively emphasizes the intricate interplay between human resources, knowledge dissemination, and curriculum development in the realm of IBF education.

Other notable scholars including Aulia et al. (2020) highlight the significance of a conducive legal framework with favorable policies for fostering the growth and effectiveness of Islamic Banking and Finance (IBF) education. This perspective aligns with Shinkafi et al. (2020) who emphasize that a supportive legal environment is crucial for facilitating financial inclusion within the realm of Islamic Banking. It is noteworthy that the success of IBF education hinges on the harmonization of Quranic and Sunnah principles with the legal requirements of a given jurisdiction (Aleraig & Asutay, 2023). Mohamad and Saravanamuttu (2015) assert that when legal requirements align or can be harmonized with the Quran and Sunnah, it enhances the prospects and efficacy of IBF education. This underscores the integral role of legal frameworks in shaping the landscape of IBF education.

Faliza (2023) established that organizational culture had a positive and important influence on Commitment and organizational activity that would affect banking activity. This is in agreement with (Sarhan et al., 2020), was confirmed that bureaucratic and supportive culture were the predictable dimensions of commitment. Therefore, should the supervising and decision-making entities in such institutions have support for IBF education, then funding, and leverage opportunities like training support and participation in decision-making becomes possible which is imperative in achieving a successful education environment. This may suggest that a careful review of the environment in which the Higher education institution operates is critical as highlighted by Hidayat et al. (2021) who note that Political changes, economic changes, and sociocultural changes in society require Islamic education institutions to upgrade the institutional system and control all institution's activities.

Examining perceptions, attitudes, and awareness of Islamic Banking and Finance (IBF) education reveals prevalent misconceptions within communities. Some view it as a religious doctrine, limiting their participation and denying them the benefits of IBF education. Another segment is unaware of its advantages. Targeted awareness campaigns are crucial to dispel misconceptions and encourage broader community involvement in Islamic Banking and Finance education (Chowdhury & Arifuzzaman, 2013; Kayed, 2008; Lujja et al., 2018). This rhymes with the findings of Bananuka et al. (2020) underscoring the pivotal role of raising awareness about the operational mechanisms of Islamic banking among current and prospective clients. Such awareness initiatives are identified as instrumental in cultivating trust among clients, thereby constituting a critical success factor in the domain of Islamic Banking and Finance.

Methodology

The study employed a qualitative approach using an exploratory research design. This choice is driven by the study's objective to capture the experiences, thoughts, and or perceptions respondents hold (Hammarberg et al., 2016; Sutton & Austin, 2015), particularly those within Higher Education Institutions. Data was collected using interviews and focused group discussions among twelve (12) respondents including eight (8) postgraduate candidates and lecturers and four (4) post graduate degree holders. This is because, focus group discussions aim to ascertain an in-depth understanding of social issues(O. Nyumba et al., 2018) as interviews are associated with ascertainment of in-depth perceptions and experiences from respondents (Alshenqeeti, 2014). The researcher transcribed and recorded Responses from respondents relating to their perceptions regarding to how to integrate IBF education and factors affecting IBF education at Higher education institutions.

Reliability and Validity

Noble and Heale (2019) recommend data triangulation as a key method in determining the reliability and validity of data. Bananuka et al. (2020) affirm that triangulation helps to address the limitations of a given methodology, hence being adopted by the study. The views from the 12 respondents were triangulated by views for 2 Sharia experts; one from the Islamic University of Malaysia and at the other, a Director of Sharia at the Office of the Supreme Mufti, Kibuli Kampala. Further still, the study adopted the views of a Lecturer of Strategic Management at Makerere University Business School who possess

expert knowledge in strategic implementation. Their expertise is critical in such an exploratory study aiming to establish how IBF education can be integrated into HEIs in Uganda.

Table 1: Showing Details of The Respondents

Respondent Category	Respondent Profile	Purpose
Postgraduate candidates and Lecturers (8)	PhD candidate in Islamic Banking and Finance/PhD in Business Administration, Master of Islamic Banking and Finance Candidates and	Postgraduate candidates who are also Lecturers in IBF and Management were selected to share their experiences, prospects, and challenges as they are carry on with their education.
Post Graduate degree holders (4)	Graduates of Master of Islamic Banking and Finance of the Islamic University in Uganda	Postgraduate holders were selected since they have the experience of going through the education system.

Data Reduction And Analysis

Thematic Data analysis was adopted since it emphasizes identifying, analyzing, and interpreting qualitative data patterns. Further still, the analysis followed a 3-stage process guided by Miles and Huberman (1994) including; Data Reduction: the transcribed data was analyzed to ascertain underlying thematic areas; Data Display, which involved summarizing and coding of the data records to identify issues which the other responses would be consolidated. Lastly, conclusions would then be derived in a matrix form.

Results

How Islamic finance Education can be integrated at the Higher Education Institutions

Based on the study's outcomes, the central research query, "How can Higher Education Institutions (HEIs) effectively integrate Islamic banking and finance education?" was explored through focused group discussions and interviews involving PhD candidates who also serve as lecturers within the Faculty of Management. Analysis of these interactions unveiled several indispensable strategies crucial to the successful integration of IBF education in HEIs. These encompass engaging experts with both secular and Sharia orientations, soliciting input from supervising international Islamic Banking Organizations such as AAOIFI, promoting the provision of research and funding opportunities related to IBF, adopting best practices from successful international institutions in course facilitation, involving facilitators from accomplished education systems like Malaysia as visiting lecturers, implementing student-lecturer exchange programs, advocating for the inclusion of sharia and IBF experts on National Council for Higher Education (NCHE) supervision and capacity-building teams, and fostering awareness of the IBF concept among HEI stakeholders. These were some of the adopted excerpts of interviewee responses as below;

[…] If you want to integrate IBF in Uganda […] find a way of training the lecturers who will facilitate it […]

[…] in Uganda, whatever course you wish to introduce, the National Council should be aware […] therefore all you need is to work with NCHE and see what they want such that you implement it[…]

[…] How many experts does NCHE have who can understand what IBF education, 1,2,3 […] this number may not be enough to undertake the more than 200 HEI in Uganda, so let NCHE train or get more experts, ensure continuous development among others

[…] since institutions like IUIU have collaborations with some Malaysian Universities and I hear some Ph.D. holders are from Malaysia, then let IUIU work out a memorandum of understanding with the institutions there and see how to get visiting lecturers here […] or do student exchange program, I know they are expensive to maintain, but online facilitation can make it possible.

[…] we need professional training with international organizations like AAOFI, because they give standardized procedures the way you see International Accounting standards, if in Uganda we can manage this, then we are good to go. May be the challenge may be in registration

[…] all we need is to convince government of Uganda to give funds for implementation of IBF education, we also need to train sharia experts some financial literature or financial experts some sharia literature. This can be achieved through workshops, linkages, collaborations among others […]

[…] institutions may take it upon themselves to ensure that they keep track of those students who go for higher studies in the field of IBF […] should avail funds and deliberate research agendas relating to IBF such that enough literature is at hand for those who wish to implement it

What Factors Influence Islamic Finance Education At Higher Education Institutions

The other question was What factors influence Islamic finance education at higher education institutions? The analysis of the interview responses reveals the sub-themes as in the table below;

Table 2: Showing the Emerging Themes for Responses of Interviewees

RESPONSES	EMERGING THEME
[…] if you want to integrate IBF in Uganda […] find a way of training the lecturers who will facilitate it […] […] if you want to integrate IBF in Uganda […] find a way of training the lecturers who will facilitate it […] […] all we need is to convince government of Uganda to give funds for implementation of IBF education, we also need to train sharia experts some financial literature or financial experts some sharia literature. This can be achieved through workshops, linkages, collaborations among others […]	Training possibilities of facilitators Choice of the Education approach Extent of Government support Legal framework Awareness campaigns
[…] how many experts does NCHE have who can really understand what IBF education, 1,2,3 […] this number may not be enough to undertake the more than 200 HEI in Uganda, so let NCHE train or get more experts, ensure continuous development among others […] we need professional training with international organizations like AAOFI, because they give standardized procedures the way you see International Accounting standards, if in Uganda we can manage this, then we are good to go. May be the challenge may be in registration	Supply of IBF experts Monitoring and evaluation of teaching and learning relating to IBF Possibility of professional training Adoption of international IBF standards
[…] since institutions like IUIU have collaborations with some Malaysian Universities and I hear some PhD holders are from Malaysia, then let IUIU work out a memorandum of understanding with the institutions there and see how to get visiting lecturers here […] or do student exchange program, I know they are expensive to maintain, but online facilitation can make it possible.	International collaborations involving student and visiting professors' exchange programs Online technological capabilities like ZOOM, Google Meet and other meeting Availability of funds to facilitate academic operational costs

[…] institutions may take it upon themselves to ensure that they keep track of those students who go for higher studies in the field of IBF […] should avail funds and deliberate research agendas relating to IBF such that enough literature is at hand for those who wish to implement it	Research and innovation capabilities Strength of the Alumni organizations

Discussion

How Islamic Banking and Finance Education can be Integrated into Higher Education Institutions

The study underscores the feasibility and potential of integrating Islamic Banking and Finance (IBF) education into Higher Education Institutions (HEIs) in Uganda. It highlights several key strategies for successful integration, emphasizing the pivotal roles of HEIs and government regulatory authorities like the National Council for Higher Education (NCHE). Key steps include engaging experts with both secular and sharia orientations, adopting a relevant education approach, seeking input from international Islamic banking organizations, promoting research and funding opportunities, adopting best practices from successful international institutions, and involving facilitators from accomplished education systems like Malaysia. These measures aim to ensure a comprehensive understanding and implementation of IBF principles while enriching the learning experience for students.

The findings of the study emphasize stakeholder collaboration and knowledge sharing to facilitate IBF education integration, aligning with Diffusion of Innovations (DOI) theory. Continuous engagement with government and international regulators enhances communication and guideline development, boosting integration strategies' success and sustainability. By raising awareness among HEI stakeholders and advocating for IBF expertise in regulatory frameworks, Uganda can foster long-term growth in IBF education, nurturing a globally competitive workforce proficient in Islamic finance principles.

These findings are in agreement with numerous scholars including Muhammad and Nugraheni (2022) who articulate the need to align expert literature capable of bridging the knowledge gap. This emphasizes by the need for a supply of human capital including Sharia experts is critical to the success of IBF education (Akbar et al., 2023; Alamad et al., 2021; Syafridda & Eriandani, 2011; Zakiy, 2017). Further still, the findings align with Mustapha et al. (2021) view and Levinthal (2021) who emphasize the concept of internationalization of IBF education thus opening possibilities not limited to student exchange programs, visiting professors, and collaborations with international organizations.. To note, these findings opine with (Nabukeera, 2020) who underlines the critical role of creating awareness through continuous engagements and capacity building of stakeholders which Smolo and Elmin (2012) notes can be achieved through curriculum standardization, and advocacy among others. Regarding the choice of the education approach, Kasri (2010) identifies two distinct educational approaches—commodification and originality and a inventing new paradigm—as potential avenues to facilitate the implementation of IBF education in HEIs in Uganda.

What Factors Influence Islamic Finance Education in Higher Education Institutions

The study's results illuminate key subthemes shedding light on factors influencing the integration of Islamic Banking and Finance (IBF) education in Higher Education Institutions (HEIs) in Uganda. These encompass a spectrum of considerations, including training opportunities for facilitators which concurs with Muhammad and Nugraheni (2022) idea that the quality of human resource needs is important in the success of IBF education. Other factors ascertained included; government backing and legal frameworks which were also emphasized by Aulia et al. (2020) who noted that favorable policies foster the growth and effectiveness of Islamic Banking and Finance, and awareness campaigns. Additionally, the availability of IBF experts, mechanisms for monitoring and evaluating IBF teaching and learning, and the potential for professional training emerge as crucial factors, this is the view of (Bananuka et al., 2020; Nabukeera, 2020). Other factors suggested included the adoption of international IBF standards,

fostering international collaborations through student and visiting professors' exchange programs, leveraging online technological capabilities, securing funds for academic operational costs, and enhancing research and innovation capabilities also feature prominently. These are in line with Mustapha et al. (2021) who emphasize the internationalization of IBF education which is critical in achieving global cohesion in the IBF education fraternity.

Conclusion

The study emphasizes the feasibility of integrating Islamic Banking and Finance (IBF) education into Higher Education Institutions (HEIs) in Uganda, outlining key strategies including expert engagement, relevant education approaches, and international collaboration. These findings align with scholars like Muhammad and Nugraheni (2022) and Mustapha et al. (2021), who stress the importance of quality human resources and internationalization in IBF education. Factors influencing IBF education integration, such as facilitator training, government support, and international collaborations, are crucial for achieving global cohesion and excellence. Recognizing distinct educational approaches, as identified by Kasri (2010), further enriches our understanding of potential avenues for IBF education integration in Ugandan HEIs. These insights provide valuable guidance for fostering a robust and sustainable IBF education ecosystem in Uganda.

The study highlights three important contributions. First, it contributes to the existing but scarce literature on the adoption of Islamic Finance in Uganda. Future researchers may benefit from such literature. Second, regulators, such as NCHE, Faculty Boards, and other Financial institutions, may use this research to further their agenda. Finally, based on this research, the business community may make valid decisions relating to the inclusion of Islamic Finance in the education agenda of Higher Education institutions.

References

Abasimel, N. A. (2023). Islamic Banking and Economics: Concepts and Instruments, Features, Advantages, Differences from Conventional Banks, and Contributions to Economic Growth. *Journal of the Knowledge Economy*. 14(2): 1923-1950.

Ahmad Saifuddin, W., Arif, Z. & Bahr, E. S. (2020). Opportunities and Challenges of Halal Product Business Pasca COVID-19 in Indonesia. Zainal and Bahr, Efri Syamsul and Zulfitria, Opportunities and Challenges of Halal Product Business Pasca COVID-19 in Indonesia (November 10, 2020).

Akbar, M., Akbar, A., Yaqoob, H. S., Hussain, A., Svobodová, L. & Yasmin, F. (2023). Islamic Finance Education: Current State and Challenges for Pakistan. *Cogent Economics & Finance*. 11(1): 2164665.

Alam, I. & Seifzadeh, P. (2020). Marketing Islamic Financial Services: A Review, Critique, and Agenda for Future Research. *Journal of Risk and Financial Management*. 13(1): 12.

Alam, M. K., Rahman, M. M., Runy, M. K., Adedeji, B. S. & Hassan, M. F. (2022). The Influences of Shariah Governance Mechanisms on Islamic Banks Performance and Shariah Compliance Quality. *Asian Journal of Accounting Research*. 7(1): 2-16.

Alamad, S., Hidayah, N. N. & Lowe, A. (2021). A Shared Boundary Object: Financial Innovation and Engineering in Islamic Financial Institutions. *The British Accounting Review*. 53(3): 100958.

Aleraig, M. A. & Asutay, M. (2023). Islamic Accounting Applications of Islamic Finance. In Islamic Accounting and Finance: A Handbook (pp. 3-41). World Scientific.

Ali, S. A., Loussaief, A. & Ahmed, M. (2022). A Comparative Analysis of Employees' and Customers' Attitude Towards Islamic Banking. *International Journal of Ethics and Systems*. 38(2): 209-234.

Alkhedhairy, M. (2023). Fundamental Principles in Saudi Arabia's Marine Insurance Law with Reference to the Law and Practice in Egypt and the UK: A Comparative Study University of Leicester].

Alshenqeeti, H. (2014). Interviewing As A Data Collection Method: A Critical Review. English Linguistics Research. 3(1): 39-45.

Amanda, F., Possumah, B. T. & Firdaus, A. (2018). Consumerism in Personal Finance: An Islamic Wealth Management Approach. *Al-Iqtishad Journal of Islamic Economics*. 10(2): 325-340.

Aulia, M., Yustiardhi, A. F. & Permatasari, R. O. (2020). An Overview of Indonesian Regulatory Framework on Islamic Financial Technology (Fintech). *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*. 64-75.

Azmat, S., Ali, H., Brown, K. & Skully, M. (2021). Persuasion in Islamic Finance. *Australian Journal of Management*. 46(2): 272-286.

Bananuka, J., Katamba, D., Nalukenge, I., Kabuye, F. & Sendawula, K. (2020). Adoption of Islamic Banking in A Non-Islamic Country: Evidence from Uganda. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 11(5): 989-1007.

Belouafi, A., Belabes, A. & Daoudi, M. (2012). Geo-Education of Islamic Finance in the Global Space. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 46: 5335-5339.

Bigelow, L. S. & Barney, J. B. (2021). What Can Strategy Learn from the Business Model Approach? *Journal of Management Studies*. 58(2): 528-539.

Butt, I., Ahmad, N., Naveed, A. & Ahmed, Z. (2018). Determinants of Low Adoption of Islamic Banking in Pakistan. *Journal of Islamic Marketing*. 9(3): 655-672.

Chowdhury, M. N. H. & Arifuzzaman, S. (2013). Examining Awareness Regarding Islamic Banking among Business Graduates in Bangladesh. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*. 113(912): 1-12.

Ezeh, P. C. & Nkamnebe, A. D. (2018). A Conceptual Framework for the Adoption of Islamic Banking in a Pluralistic-Secular Nation: Nigerian Perspective. *Journal of Islamic Marketing*. 9(4): 951-964.

Faliza, N. (2023). Can Organizational Culture Encourage Islamic Banking Performance?: The Role of Organizational Commitment as Mediation. *International Journal of Professional Business Review*. 8(6): e02307-e02307.

Hammarberg, K., Kirkman, M. & de Lacey, S. (2016). Qualitative Research Methods: When to Use Them and How to Judge Them. *Human Reproduction*. 31(3): 498-501.

Hamzah, N. (2019). Assessing the Role of Zakat in Achieving Sdg4 in Uganda: a Case of House of Zakat and Waqf Uganda. Proceedings of the 1st Kedah International Zakat Conference 2019,

Hamzah, N. & Muhammed, S. (2021). Distribution and Allocation of Zakat and Sadaqa for Economic Growth: A Proposed Model of House Of Zakat And Waqf (U), And Umoja Helpıng Hearts Uganda. Journal Website: journal. zakatkedah. com. my, 3(1).

Hassan, F. H., Zaki, N. M. & Hashmawi, N. B. (2023). The Global Islamic Banking: Expanding The Frontiers Of Islamic Finance. *Journal of Islamic Management Studies*. 6(2): 3-23.

Hekkert, M. P. & Negro, S. O. (2009). Functions of Innovation Systems As A Framework to Understand Sustainable Technological Change: Empirical Evidence for Earlier Claims. *Technological Forecasting and Social Change*. 76(4): 584-594.

Hidayat, A., Fatimah, S. & Rosidin, D. N. (2021). Challenges and Prospects of Islamic Education Institutions and Sustainability in The Digital Era. *Nazhruna: Jurnal Pendidikan Islam*. 5(2): 351-366.

Indrawan, I. W. & Rahman, M. P. (2020). Sectoral Analysis on The Impact of Islamic Banks on The Malaysian Economy. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*. 6(1): 163-188.

Jaffer, S. (2004). *Islamic Asset Management: Forming the Future for Shari'a-Compliant Investment Strategies*. Euromoney Books.

Kakembo, S. H., Ahmad, A. U. F. & Muneeza, A. (2022). Pioneering Islamic Microfinance in Uganda: A Sustainable Poverty Alleviation Approach. In Islamic Finance in Africa (pp. 249-272). Edward Elgar Publishing.

Kasri, R. (2010). Evaluating MBA Programs in Islamic Banking and Finance: A Performance-Importance Analysis. Available at SSRN 1755152.

Kayed, R. N. (2008). Creating Bridges Between Research And Education in Islamic Economics. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*. 4(3): 25-44.

Kuyateh, M. A. (2022). Shariah Compliance Prohibitions in Islamic Banking and Finance: The Case of Riba, Gharar and Maysir. Journal of Islamic Banking & Finance, 39(1).

Levinthal, D. A. (2021). *Evolutionary Processes and Organizational Adaptation: A Mendelian Perspective on Strategic Management*. Oxford University Press.

Lujja, S., Mohammed, M. O. & Hassan, R. (2018). Islamic Banking: An Exploratory Study of Public Perception in Uganda. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 9(3): 336-352.

Mensah, J. (2020). Improving Quality Management in Higher Education Institutions in Developing Countries through Strategic Planning. *Asian Journal of Contemporary Education*. 4(1): 9-25.

Miles, M. B. & Huberman, A. M. (1994). Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook. sage.

Mohamad, M. & Saravanamuttu, J. (2015). Islamic Banking and Finance: Sacred Alignment, Strategic Alliances. *Pacific Affairs*. 88(2): 193-213.

Motin, N. (2021). The Islamic Banking Industry of Bangladesh & Social Islami Bank Limited and Its General Banking Activities: An Internship Experience Perspective.

Muhammad, R. & Nugraheni, P. (2022). Sustainability of Islamic Banking Human Resources Through the Formulation of An Islamic Accounting Curriculum for Higher Education: Indonesian Perspective. SAGE Open, 12(1), 21582440221079838.

Muhangi, G. T. (2020). Delving into Undergraduate Students' Choice of Higher Education in Uganda. Higher Education Marketing in Africa: Explorations into Student Choice, 79-105.

Muhumuza, A. K., Mbabazı, F. K., Nalule, R. M., Mwasa, A., Kyomuhangı, A. & Kadedesya, S. (2021). Enhancing Research Output in Higher Institutions of Learning: A Case Study of Busitema University Research Model. *The Uganda Higher Education Review*. 9(2): 68.

Musaali, M. (2010). Corporate Governance in Uganda. Available at SSRN 1599490.

Mustapha, S. M., Abdullah, N., Devarajoo, K., Ibrahim, F., Suid, S. H. & Amirrudin, S. (2021). Embracing Internationalization in Gearing Malaysian Higher Education Towards Global Education. *Asian Journal of University Education*. 17(4): 132-147.

Nabukeera, M. S. (2020). COVID-19 and Online Education During Emergencies in Higher Education.

Noble, H. & Heale, R. (2019). Triangulation in Research, with Examples. Evidence-Based Nursing.

O. Nyumba, T., Wilson, K., Derrick, C. J. & Mukherjee, N. (2018). The Use of Focus Group Discussion Methodology: Insights from Two Decades of Application in Conservation. *Methods in Ecology and Evolution*. 9(1): 20-32.

Postareff, L., Lahdenperä, J., Hailikari, T. & Parpala, A. (2023). The Dimensions of Approaches to Teaching in Higher Education: A New Analysis of Teaching Profiles. *Higher Education*. 1-23.

Rahmi, M., Azma, N., Obad, F. M., Zaım, M. & Rahman, M. (2020). Perceptions of Islamic Banking Products: Evidence from Malaysia. *Asian Journal of Business Environment*. 10(3): 35-42.

Rogers, E. (2003). Diffusion Networks. Networks in the Knowledge Economy, 130-179.

Rogers, E. M. (1995). Diffusion of Innovations: Modifications of A Model for Telecommunications. Die Diffusion von Innovationen in der Telekommunikation. 25-38.

Rogers, E. M., Singhal, A. & Quinlan, M. M. (2014). Diffusion of Innovations. In An Integrated Approach to Communication Theory and Research (pp. 432-448). Routledge.

Rukanyangira, N. & Oidu, M. K. (2021). Higher Education Institutions Contribution to Research and Innovations Through Public Private Partnership (PPP).

Sahin, I. (2006). Detailed Review of Rogers' Diffusion of İnnovations Theory and Educational Technology-Related Studies Based on Rogers' Theory. *Turkish Online Journal of Educational Technology-TOJET*. 5(2): 14-23.

Sarhan, N., Harb, A., Shrafat, F. & Alhusban, M. (2020). The Effect of Organizational Culture on the Organizational Commitment: Evidence from Hotel Industry. *Management Science Letters*. 10(1): 183-196.

Shinkafi, A. A., Yahaya, S. & Sani, T. A. (2020). Realising Financial Inclusion in Islamic Finance. *Journal of Islamic Marketing*. 11(1): 143-160.

Smolo, E. & Elmin, H. (2012). Barriers to Growth of Islamic Finance: Issue of Standardization. Islamic Banking and Finance: Principles, Instruments and Operations, 1st ed. Ampang: The Malaysian Current Law Journal in Malaysia, chp, 29, 715-737.

Sutton, J. & Austin, Z. (2015). Qualitative Research: Data Collection, Analysis, and Management. *The Canadian Journal of Hospital Pharmacy*. 68(3): 226.

Syafridda, I. & Eriandani, R. (2011). Indonesian Higher Education Contribution Toward The Growth of Islamic Financial Industries: An Early Study.

Tweheyo, G. & Mugarura, A. (2021). Strategic Responses To Crisis: Case Study of Universities in Uganda During Covid-19. *International Journal of Social Science and Economic Research*. 6(4): 1250-1271.

Yusuf, J. B., Shakeel, H., Ayaz, S. M. & Buaben, J. M. (2018). Interest Free Banking and Finance in Brunei Darussalam: Present Realities and Future Prospects.

Zainal, A. (2020). Opportunıtıes and Challenges of Halal Product Busıness Pasca Covıd-19 in Indonesıa. *Istinbáth*. 20(2): 221-469.

Zakiy, M. (2017). The Barrier and Strategy of Higher Education in Developing Human Resources. Muqtasid J. Ekon. dan Perbank. Syariah. 8(2): 168-178.

BİR MALİYET LİDERLİĞİ STRATEJİSİ OLARAK İNDİRİM GÜNLERİNİN HEDONİK TÜKETİM DAVRANIŞI BAĞLAMINDA İNCELENMESİ

Yasin BAYAR[1], Bünyamin ÇELEBİ[2]

Özet

Bu araştırmanın temel amacı tüketicilerin hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerindeki etkisini incelemektir. Bu etkiyi incelemek amacıyla nicel araştırma tekniklerinden anket yöntemi benimsenmiştir. Bu çalışma kapsamında verilerin toplanması için örneklem grubu kolay örneklem yöntemiyle Gaziantep şehrinde yaşayan kişiler belirlenmiş ve gerçekleştirilen anket çalışması sonucunda katılımcıların verdiği cevaplara istinaden 497 anket analizde kullanılmıştır. Verileri analiz etmek amacıyla SPSS 27 istatistik programından yararlanılmıştır. Anket sorularına verilen cevaplara göre katılımcıların demografik özellikleri incelenmiş ve anketlerin güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Ayrıca elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerindeki etkisini tespit etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analizler hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Hedonik Tüketim, Maliyet Liderliği Stratejisi, Elektronik Ticaret, İndirim Günleri

Abstract

The main purpose of this research is to examine the effect of consumers' hedonic consumption behavior on product purchasing behavior during discount days on electronic commerce sites. In order to examine this effect, survey method, one of the quantitative research techniques, was adopted. Within the scope of this study, the sampling group for data collection was determined by convenience sampling method and 497 questionnaires were used in the analysis based on the answers given by the participants as a result of the survey study. SPSS 27 statistical program was used to analyze the data. According to the answers given to the survey questions, the demographic characteristics of the participants were examined and the reliability analysis of the questionnaires was carried out. In addition, regression analysis was performed to determine the effect of discount days on product purchasing behavior on electronic commerce sites. The analyses revealed that hedonic consumption behavior has a significant and positive effect on product purchasing behavior on discount days on electronic commerce sites.

Keywords: Hedonic Consumption, Cost Leadership Strategy, Electronic Commerce, Discount Days

Giriş

Son yıllarda bilişim sistemlerine yapılan yatırımların artması ve küreselleşme ile ticari sınırların ortadan kalkması, tüketicilerin dünyanın herhangi bir yerindeki ürünler ve gelişmeler hakkında daha hızlı bilgi sahibi olmasına olanak tanımıştır. Bu durum, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılarken yeni beklentilere ve arayışlara yönelmelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla, günümüzde tüketim, yalnızca bir ihtiyacın giderilmesinden çok daha fazlasını ifade etmektedir (Karataş Yücel, 2017: 63).

Günümüz tüketicileri için mal ve hizmetlerin işlevsel özellikleri kadar, bu ürünlerin kendilerinde uyandırdığı duygu ve düşünceler de satın alma kararlarında önemli bir rol oynamaktadır (Aytekin ve Ay, 2015: 142). Başka bir deyişle, tüketiciler duygusal yönden tatmin oldukları mal ve hizmetlere daha çok yönelmektedir (Küçükyılmaz ve Özgüven Tayfun, 2021). Tüketiciler, tükettikleri ürünler sayesinde yeni tecrübeler edinmek, haz duymak ve hayallerini gerçekleştirmek istemektedir. Ayrıca, insanlar tükettikleri

[1] Araştırma Görevlisi, Gaziantep Üniversitesi, İşletme Bölümü, Gaziantep, Türkiye (Sorumlu Yazar)
[2] Araştırma Görevlisi, Gaziantep Üniversitesi, İşletme Bölümü, Gaziantep, Türkiye

ürünlerle kimliklerini çevrelerine yansıtmak istemektedirler. Bu açıdan, tüketim hedonik bir nitelik taşır (Karabıyık ve Akkılıç, 2022: 135). Hedonik tüketimde, tüketici satın alma davranışıyla keyif ve memnuniyet arar (Holbrook ve Hirschman, 1982).

Günümüzde hedonik ihtiyaçlar, önemli bir satın alma gerekçesi olarak kabul edilmektedir (Sarıtaş ve Haşıloğlu, 2015: 54). Tüketicilerin karar verme süreçlerinde, daha önceki deneyimlerinden ve tecrübelerinden elde ettikleri faydaların etkili olduğu gözlemlenmektedir. Özellikle tecrübelerin edinildiği elektronik platformlar ve indirim günleri, tüketim alışkanlıklarının değişmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu yüzden, indirim günlerinde tüketicilerin satın alma davranışları farklılık gösterebilir (Karabıyık ve Akkılıç, 2022: 136).

Literatür incelemesi sonucunda, hedonik tüketim davranışı ile e-ticaret sitelerindeki indirim günleri arasındaki ilişkiye yönelik sınırlı sayıda çalışma olması önemli bir eksiklik olarak görülmüştür. Bu kapsamda ''Tüketicilerin hedonik tüketim davranışı, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışını etkiler mi?'' sorusu araştırmanın esas problemini oluştururken, bu araştırma ile tüketicilerin hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu belirlemek amaçlanmıştır.

Kavramsal Çerçeve

Maliyet Liderliği Stratejisi

Maliyet, işletmeler için daima önemli bir faktör olarak görülmüştür. Küresel pazarda üretim unsurlarında gözlemlenen artış, bir şirketin maliyet esaslı rekabet etme yeteneğini daha da önemli hale getirmiştir. Bir işletmenin rekabet edebilmesi için ucuz işgücü maliyetleri bakımından rakiplerine benzer maliyet avantajı yaratması gerekmektedir (Fawcett vd., 2000:479). Bir işletmenin rakiplerine göre rekabette önde olma çabası sonucunda ortaya çıkan kavramlardan birisi de maliyet liderliği stratejisidir. Maliyet liderliği kavramı, işletmelerin rakiplerine kıyasla düşük maliyetlerle mevcut durumunu güçlendirerek rekabet avantajını elde etmesi olarak tanımlanmaktadır. Maliyet lideri olarak nitelendirilen işletmeler, pazardaki profili bilinen müşterilerin istek ve beklentilerini karşılayacak standart hizmet veya ürün sunarlar (Miller ve Dess, 1996: 154). Bu bağlamda işletmelerin faaliyetlerini maliyet lideri olarak yürütme isteği, maliyet liderliği stratejisi kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Maliyet liderliği stratejisinin temelinde, ürün ve hizmetlerdeki kalitenin düşmesine fırsat vermeden, pazardaki rakiplere nazaran tedarik-üretim-dağıtım bakımından daha düşük maliyetlere sahip olma fikri yatmaktadır. Bu fikri uygulayan işletmeler pazardaki en düşük maliyete sahip üretici olduğundan rekabet avantajını elinde bulundururlar. Bu bağlamda maliyet liderliği stratejisiyle maliyet unsurlarının mümkün olduğunca düşürülmesi hedeflenmektedir (Mirzayeva ve Türkay, 2016:76). Diğer bir ifadeyle maliyet liderliği stratejisini faaliyetlerine yansıtan bir işletme, rekabet içerisinde bulunduğu işletmelere göre benzer kalitede ve düşük maliyette hizmet veya ürün sunmalıdır (Heracleous, 2003: 11).

Maliyet liderliği stratejisini benimseyen işletmenin hedefi, sektördeki en düşük maliyetle mal ve hizmet üretmektir. Bu şekilde düşük maliyetle faaliyetlerini sürdüren işletme, mal ve hizmetlerini pazar ortalamasına yakın veya pazar ortalamasından daha düşük fiyatlandırarak ortalamanın üstünde bir gelir elde edebilir (Porter, 2004: 12). Maliyet liderliği stratejisine göre yalnızca hizmet ve mal fiyatı değil, süreçlerin tümünde maliyetler düşürülmelidir. Böylece işletmenin kendi maliyetiyle sektördeki maliyetler arasındaki fiyat farkı açılacak ve işletme ortalama üzeri kâr ile rakiplerine karşı üstün duruma geçecektir (Ülgen ve Mirze, 2007: 260).

Maliyet liderliği stratejisini benimsemenin kâr getirisine ilaveten başka yararları da mevcuttur. İşletmelerin maliyet liderliği stratejisini uygulamalarının avantajları şu şekilde açıklanabilir (Porter, 1985: 5):

- Maliyet avantajına sahip olan işletmeler pazara yeni firmaların girmesini engelleyebilirler.
- Maliyet lideri olan işletmelerin maliyetleri sektör ortalamasının aşağısına çekmesi rekabet içinde olduğu işletmelere karşı güçlü olmasına neden olur.
- Maliyetlerini en aza indiren işletmeler, genelde ürün satın alımında yüklü miktarlarda işlem yaptıklarından dolayı rakiplerine göre kendini güçlü tedarikçilere karşı daha çok savunabilirler.
- Düşük maliyetle işlem gerçekleştiren işletmeler, düşük fiyatlarla süreci yürüttüklerinden dolayı alternatif ürün tehdidini pazardaki yer alan diğer rakiplere nazaran daha az hissederler.

Maliyet liderliği stratejisi kapsamında girecek unsurlar olarak; genel giderlere uygulanan sıkı kontroller, tavizsiz ve etkin maliyet düşürme biçimlerini aramak ve bunlara ilaveten reklamcılık, AR-GE, pazarlama, satış ve hizmette maliyet minimizasyonları sıralanabilir (Estanislau, 2019:3). Bu bağlamda bu çalışmada, işletmelerin satış maliyetlerini düşürerek rekabette ön plana çıkmak için uyguladığı "indirim günleri" stratejisi, maliyet liderliği stratejisi olarak değerlendirilecektir.

Hedonik Tüketim

Genel olarak tüketim, ihtiyaçların karşılanması olarak tanımlanır ve bu ihtiyaçlar iki ana kategoriye ayrılır: sosyo-kültürel ve fizyolojik ihtiyaçlar. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisine göre, öncelikli olarak fizyolojik ihtiyaçlar, daha sonra ise sosyo-kültürel ihtiyaçlar gelir (Odabaşı, 2017: 10). Bu bağlamda, tüketiciler mal ve hizmet satın alırken çeşitli motivasyonlara ve amaçlara sahip olabilirler (Botti ve McGill, 2011). Hirschman ve Holbrook (1982), tüketicilerin problemlerini gidermek veya eğlenmek ve keyif almak için satın alma davranışında bulunduklarını belirtmişlerdir. Voss ve arkadaşları (2003), tüketicilerin ürün ve hizmet satın alma davranışlarının iki temel sebebi olduğunu ifade etmişlerdir: bunlardan biri duyuşsal (hedonik) tatmin, diğeri ise araçsal, faydacı sebeplerdir. Hedonik tüketim, ürünlerin kullanım deneyiminden alınan zevke dayalı alımları tanımlarken; faydacı tüketim, ürünlerin işlevselliği için yapılan alımları ifade eder (Voss vd., 2003: 310; Roy ve Ng, 2012: 85). Bu bağlamda, belirli bir mal veya hizmeti amaçlayan tüketiciler alışveriş deneyimine faydacı bir açıdan yaklaşabilirken, alışverişten zevk alan tüketiciler hedonik bir bakış açısına sahip olabilirler (Babin vd., 1994: 648). Başka bir deyişle, hedonik tüketim, mal veya hizmetin deneyimsel, estetik ve keyif verici özelliklerine odaklanırken, faydacı tüketim, mal veya hizmetin işlevsel ve pratik özelliklerine odaklanır (Batra ve Ahtola, 1990; Strahilevitz ve Myers, 1998; Dhar ve Wertenbroch, 2000; Chitturi vd., 2008). Örneğin, bir telefon alırken tüketiciler, telefonun kamerası ve pil ömrü gibi faydacı özelliklerinin yanında telefonun estetik çekiciliği gibi hedonik özelliklerini de göz önünde bulundururlar (Sweeney ve Soutar, 2001).

Günümüzde giderek yaygınlaşan tüketim kültürü sayesinde, tüketim yalnızca ihtiyaçları karşılamakla kalmaz, aynı zamanda bireylerin fantezilerine, duygularına, isteklerine ve hazlarına da hitap eder. Haz, mutluluktan farklı olarak, daha kısa sürelidir ve etkisi geçici olduğu için tüketiciler sürekli yeni hazlar peşinde koşar ve daima tüketim yapma arzusu duyarlar (Yanıklar, 2006: 104; Kırcı, 2014: 83). Tüketiciler, bu haz aracılığıyla mutlu olacaklarına inanır ve böylece tüketime daha eğilimli ve bağımlı hale gelirler (Aydoğan, 2004: 118). Günümüzde, tüketim kavramı ihtiyaçtan ziyade, tüketicilerin hazlarının ön planda olduğu tüketim davranışlarına kaymaktadır. Bu bağlamda, tüketicilerin fonksiyonel ve faydacı satın alma davranışları, giderek daha sembolik ve haz odaklı davranışlara dönüşmektedir (Odabaşı, 2017: 10).

Hedonik tüketim açısından bakıldığında, ürünler tüketicilerin gözünde kişisel semboller olup, nesnel varlıklar olarak görülmezler (Hirschman ve Holbrook, 1982). Bu kapsamda, hedonik tüketim, mal ve hizmetlerin duygusal değerlerinden elde edilen tatmine dayanır (Odabaşı, 2009: 113). Başka bir deyişle, hedonik tüketim, tüketicinin hazza odaklanarak tüketimi gerçekleştirmesi olarak tanımlanabilir (Arnold ve Reynolds, 2003: 80). Hedonik tüketici ise, haz odaklı duygularla tüketim yapan kişidir. Bu tür bir tüketici, anında ve zaman kaybetmeden tatmin olmak ister (Odabaşı, 2017: 123).

Arnold ve Reynolds (2003), hedonik alışverişin nedenlerini incelemişler ve tüketicilerin alışverişe farklı sebeplerle gittiklerini, bu süreçte yoğun duygular yaşadıklarını belirtmişlerdir. Başka bir deyişle, Arnold

ve Reynolds (2003), tüketicilerin hedonik alışverişten çeşitli beklentileri olduğunu öne sürmüş ve bu beklentileri altı ana kategoriye ayırmışlardır:

- **Macera Arayışı**: Bu tür alışverişler, arayış, uyarılma, macera ve başka bir dünyada olma duygusunu ifade eder. Bu nedenle, macera, heyecan, uyarılma ve coşku yaratan görüntüler, kokular ve seslerle dolu bir dünyaya giriş olarak tanımlanabilir.
- **Rahatlamak İçin Alışveriş**: Bu kategori, stresle başa çıkmak, olumsuz bir ruh halinden kurtulmak ve kendini iyi hissetmek için yapılan alışverişleri içerir.
- **Sosyal Amaçlı Alışveriş**: Bu grup, arkadaşlar ve aileyle yapılan alışverişten keyif alma, alışveriş sırasında sosyalleşme ve diğer insanlarla etkileşim kurma fırsatını içerir.
- **Son Modayı Takip Etmek ve Fikir Edinmek**: Bu alışverişler, yeni trendleri ve modayı takip etmek, yeni ürünler ve gelişmeler hakkında bilgi edinmek amacıyla yapılır.
- **Başkalarını Mutlu Etmek**: Bu, başkası için alışveriş yaparken yaşanan keyif ve olumlu duyguları kapsar.
- **Fırsatları Yakalamak İçin Alışveriş**: Bazı kişiler, alışverişi bir yarış gibi yaşayıp bundan zevk alır. İndirim dönemlerini beklemek ve fırsatları yakalamak için alışveriş yaparak büyük bir haz duyarlar.

Önceki araştırmalar, insanların mutluluğunu artırmada faydacı tüketimden çok hedonik tüketimin etkili olduğunu ortaya koymuştur (Deci ve Ryan, 1985; Botti ve McGill, 2011). Aslında, tüketicilerin hayallerle kurgulanmış, heyecan ve eğlence dolu alışveriş deneyimlerine duygusal olarak ihtiyaç duydukları söylenebilir. Fakat faydacı ya da hedonik tüketimi her zaman tek bir boyuta indirgeyerek değerlendirmek sağlıklı olmayacaktır (Voss vd., 2003). Bir mal veya hizmet hedonik özelliklere sahip iken aynı zamanda faydacı özellikler de barındırabilir (Okada, 2005; Crowley vd., 1992). Örneğin sütlü tatlılar çoğunlukla hedonik bir ürün olarak değerlendirilir. Fakat bir sütlü tatlı hedonik özelliklere sahip olduğu gibi faydacı özelliklere de sahip olabilir. Bu örnekte hedonik özellik olarak sütlü tatlının sahip olduğu tat ifade edilebilirken, tatlının besleyici olması ise faydacı bir özelliğe sahip olduğunu göstermektedir. Bu sebeple tüketiciler, besleyici özellikleri (besin değeri) ya da hedonik özellikleri (lezzet) göz önünde bulundurarak bir sütlü tatlıyı tercih edebilirler (Özsaçmacı vd., 2019: 74).

Elektronik Ticaret

İnternet kullanımı ve iletişim teknolojilerine olan yönelimin gün geçtikçe artmasıyla dünya genelinde yeni bir ekonomik sistem ortaya çıkmıştır. Bu durumun sonucu olarak da alıcı ve satıcının bir araya geldiği pazarlar farklı bir yapıya bürünmüş, fiziksel olarak bir arada bulunma zorunluluğu ortadan kalkmış ve satıcılar dünyanın başka bir ucundaki müşterilere bile ulaşma gayesiyle yürüttüğü faaliyetleri web tabanlı sistemlere aktarmışlardır (Civan ve Bal, 2002: 1011). Bu bağlamda bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler elektronik ticaret kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuş ve bu kavram ticareti kolaylaştıran bir olgu olarak ekonomik düzendeki yerini almıştır. Bu ekonomik düzende yeni bir yöntem olan elektronik ticaret, geleneksel ticaret yöntemine benzer esas ve ilkelere sahip olup onu kolaylaştıran ve bütünleyen bir olgudur (Anbar, 2001: 19).

E-ticaret, bilgisayar ağlarını kullanarak işletme performansında artış sağlamak için yürütülen faaliyetlere verilen isimdir. E-ticaretin işletmelere sağladığı yararlar şöyle sıralanabilir; ürün ve hizmetlerin dağıtımının hızlı bir şekilde olması, müşteri hizmetlerinin iyileşmesi, pazar payında artış olması ve kârlılığın artması. E-ticaret, ürünlerin yalnızca çevrimiçi katalogdan sipariş edilmesinden ibaret değildir. Bu bağlamda e-ticaret, bir işletmede yürütülen elektronik etkileşimin tümünü kapsamaktadır. Özetlemek gerekirse e-ticaret, bir işletmenin etkileşimde bulunduğu unsurlarla (yöneticiler, işçiler, devlet, tedarikçiler, müşteriler

vb.) olan işlemlerini ve iletişimini geliştirmek amacıyla bilgi teknolojilerinin kullanılmasıdır (Watson vd., 2007:5).

Elektronik ticaret, mekânsal olarak ayrılmış alıcılar arasında görüşmelerdir. Satıcılar elektronik iletişim yoluyla interaktif bir merkezi pazar olarak kullanmışlardır. Bu ticaret sisteminde ürün alışverişi daha sonra gerçekleşir. Tüccarlar veya ürünler fiziksel olarak ortak bir yerde birleştirilmez. Bu ticaret şeklinde alıcılar ürünleri temas ederek inceleyemedikleri için ürünler satıcının açıklamalarıyla satılmaktadır (Henderson, 1984: 848). E-ticaretin tüm dünyada toplum ve küresel ekonomi üzerindeki etkisi, bilgi toplumunun ortaya çıkması, kârlılık, rekabetçilik ve ekonomik etkinlik olmuştur. E-ticaret, tüketiciler arasındaki alışverişi, işletmelerden müşterilere satışları ve bu süreçteki ticari ilişkileri kolaylaştırır. Küresel, bölgesel ve ulusal düzeyde ticari sistemi etkiler ve iş imkanlarının ve pazar büyüklüğünün gelişmesi gibi hususlarda fırsatlar sağlar (ICC, 1999: 9).

E-ticaret, yalnızca mevcut faaliyetleri geliştirmek veya sürdürmek için bir yöntem değildir. İşletmeleri mal ve hizmet üretimi sürecinde müşteri merkezli ve mükemmeliyetçi olmaya zorlayan bir ekonomik sistem değişiminin ürünüdür (MacGregor ve Vrazalic, 2005: 5). Bu bağlamda e-ticaret, örgütsel süreçlerde performansın daha iyi hale getirilmesinde önemli faktörlerden biri olduğu söylenebilir. E-ticaret kavramı literatürde ticari işlemin niteliğine göre; mobil ticaret, G2B (devletten işletmeye), B2E (işletmeden çalışana), B2G (işletmeden devlete), C2B (tüketiciden işletmeye), C2C (tüketiciler arası), B2C (işletmeden tüketiciye) ve B2B (işletmeler arası) olmak üzere sıralanmaktadır (Coppel, 2000).

E-Ticaret Sitelerindeki İndirim Günlerinin Hedonik Tüketim ile İlişkisi

Teknoloji ve dünya geliştikçe, tüketicilerin ihtiyaçları ve davranışları da değişmektedir. Tüketim alışkanlıklarına bakıldığında hem haz verici hedonik özelliklerin hem de faydacı özelliklerin bulunduğunu görebilmek mümkündür. Fakat satın alma sürecindeki tüketici kararlarında tüketicilerin daha önceki deneyimlerinin sağladığı faydanın önemli bir rol oynadığı anlaşılmaktadır. Bilhassa bu deneyimlerin kazanıldığı elektronik platformlar ve indirim günleri, tüketim alışkanlıklarının değişiminde önemli bir etkiye sahiptir. Bu nedenle, indirim günlerinde tüketicilerin satın alma kararları değişiklik gösterebilir (Karabıyık ve Akkılıç, 2022: 136).

İndirimlerin temel amacı, tüketicilerin satın alma süreçlerini hızlandırmak ve stok seviyelerini düşürmektir. Bu indirimler, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olup, onlara fayda ve keyif sunarak tatmin olmalarını sağlamaktadır (Sevim ve Arslan, 2024). Fiyat indirimleri, diğer satış artırma tekniklerine kıyasla daha az renkli ve yaratıcı görünse de, doğrudan tüketici bütçesine hitap ettiği için en etkili teknik olabilir (Bozok, 2009: 150). Kılıç ve Göksel'in (2004) çalışmasına göre, indirimler müşterilerin daha fazla alışveriş yapmalarında önemli bir rol oynamaktadır. Fiyat indirimleri, somut faydalar sundukları için satın alma karar sürecinde daha etkili olabilir. Çabuk ve Güreş'in (2000) araştırması, işletmelerin ürünlerinde uyguladıkları indirimlerin tüketicilerin alışveriş davranışlarını nasıl etkilediğini incelemiş ve katılımcıların %65,7'sinin olumlu yanıt verdiğini ortaya koymuştur. Bu bulgu, tüketicilerin fiyat duyarlılığına sahip olduklarını göstermektedir. Özellikle düşük gelir gruplarındaki kişiler için indirimlerin daha etkili olduğu gözlemlenmiştir (Yemez vd., 2017: 32). Ekonomik yarar sağlayan fiyat indirimleri ve taksit seçenekleri gibi fiyata dayalı promosyonlar, tüketicilerin daha kolay etkilenmesini sağlamaktadır. Gilbert ve Jackaria'nın (2002) çalışması da benzer sonuçlara ulaşmıştır. Araştırmalarına göre, fiyat indirimleri gibi satış promosyonları, tüketicilerin alışveriş davranışlarını büyük ölçüde etkileyerek, planladıklarından daha erken ve daha fazla alışveriş yapmalarına ve daha önce kullanmadıkları ürünleri denemelerini sağlamaktadır.

İndirimlerin etkisiyle gerçekleştirilen satın alma davranışları, faydacı ve hedonik alımlar olarak iki grupta toplanabilir. İndirimli bir mal veya hizmeti satın almak, tüketiciler için hem ekonomik bir değer sağlayarak fayda sunmakta hem de bu alışverişlerden keyif almalarına olanak tanımaktadır (Yemez vd., 2017: 34). Literatüre bakıldığında indirimler ile hedonik ve faydacı tüketim arasındaki ilişkiyi araştıran ve anlamlı

sonuçlar elde eden çalışmaların olduğu görülmektedir (Chandon vd., 2000; Aytekin ve Ay, 2015; Yu ve Bastin, 2010; Arvidsson vd., 2016; Yemez vd., 2017; Kuduz ve Aytuğ, 2017; Köroğlu ve Yıldız, 2019; Gürdin, 2020; Avcı ve Yıldız, 2021; Küçükyılmaz ve Özgüven Tayfun, 2021; Karabıyık ve Akkılıç, 2022; Sevim ve Arslan, 2024).

Tüketiciler, alışveriş esnasında kendilerine sunulan indirimler ve çekici ürünler karşısında kendilerini tutamayarak satın alma davranışında bulunmaktadır. Bu tür alışverişler, hedonik tüketim olarak bilinen popüler bir tüketim dünyası yaratmakta ve özellikle genç nesil üzerinde etkili olmaktadır (Çakmak ve Çakır, 2012: 172; Öz ve Mucuk, 2015: 39). Bu kapsamda çalışmanın çıkış noktasını hedonik tüketim davranışının e-ticaret sitelerindeki indirimli ürünleri satın alma tercihine etkisi oluşturmakta ve Arnold ve Reynolds (2003)'un tüketicilerin hedonik alışverişten beklentilerinden biri olduğunu öne sürdükleri ''fırsatları yakalamak için alışveriş'' ile örtüşmektedir. Bu doğrultuda literatürdeki çalışmalardan da faydalanılmış ve aşağıda yer alan hipotez geliştirilmiştir:

H1: Tüketicilerin hedonik tüketim davranışı, e-ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Metodoloji

Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı, tüketicilerin hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu tespit etmektir. Bu amaca ilaveten anket doldurarak çalışmaya katılan kişilerin demografik özelliklerini, e-ticaret sitelerindeki indirim günlerine yönelik genel tutumları ve hedonik tüketim eğilimlerinin ölçülmesi hedeflenmiştir.

Çalışmanın Yöntemi ve Sınırları

Bu çalışmada nicel araştırma tekniklerinden anket yöntemi kullanılmıştır. Yapılan anket çalışmasında kolay örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Gaziantep ilindeki 18 yaş ve üzeri bireyler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklem büyüklüğü formülü ($n = \frac{\pi(1-\pi)}{(e \div Z)^2}$) ile %95 güven aralığında %5 hata payı dikkate alınarak 384 katılımcı alt sınır olarak tespit edilmiştir (Kurtuluş, 1998). Hedonik tüketim davranışlarının, tüketicilerin elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerindeki etkisinin belirlenmesi amacıyla 01.03.2024-09.05.2024 tarihleri arasında 501 kişiye anket uygulanmış bunlardan 4'ü aykırı değerlere sahip olduğu için çıkarılmış, dolayısıyla 497 anket formu incelemeye alınmıştır.

Çalışmada kullanılan soru formu toplam 44 ifadeden oluşmaktadır. Çalışma amacının ortaya koyulmasına ilişkin oluşturulan 38 soru oluşturulmuş, bu soruların 32 tanesi tüketicilerin hedonik tüketim davranışını, 6 tanesi ise elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışını ölçmeye yöneliktir. Çalışma modelinde sorulan diğer 6 soru ise ankete katılan bireylerin demografik özelliklerini belirlemek içindir.

Çalışmada Kullanılan Ölçekler ve Model

Çalışmanın anketinde hedonik tüketimi ölçen 32 ifade Coşkun ve Marangoz (2019)'un çalışmasından; elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışını ölçen 6 ifade ise Oyman (2004)'ın araştırmasından alınarak soru formuna eklenmiştir. Bu çalışmada 5'li Likert Tipi kullanılarak sorulara cevap verilmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda soru formunun değerlendirme şekli şu şekilde oluşturulmuştur: 1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum.

Bu çalışmada oluşturulan çalışma Modeli Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1. *Çalışmanın Modeli*

HTD: Hedonik tüketim davranışı

ESİGÜSD: E-ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı

Bulgular

Yaptığımız çalışmada cevapları analize uygun olarak belirlen 497 kişinin cevapları esas alınarak analizler yürütülmüştür.Araştırmada aritmetik ortalama, güvenilirlik testleri, normallik testleri ve regresyon analizleri kullanılmıştır. Veriler, SPSS istatistik paket yazılım programının 27.sürümüyle analiz edilmiştir. Yapılan analizler aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Araştırmada yer alan katılımcıların demografik özelliklerini tespit etmek adına cinsiyetleri, yaşları, meslekleri, medeni durumları, gelir durumları ve öğrenim durumları tespit edilmiş ve ulaşılan bilgiler Tablo 1'e aktarılmıştır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Yaş Dağılımı	**f**	**%**	**Eğitim Düzeyleri**	**f**	**%**
18-28	389	78,3	İlköğretim	13	2,6
29-39	91	18,3	Lise	71	14,3
40-50	17	3,4	Ön Lisans	77	15,5
51 ve üzeri			Lisans	253	50,9
			Lisasansüstü	83	16,7
Toplam	**497**	**100,0**	**Toplam**	**497**	**100,7**
Cinsiyet			**Medeni Durum**		
Kadın	346	69,6	Evli	97	19,5
Erkek	151	30,4	Bekar	400	80,5
Toplam	**497**	**100,0**	**Toplam**	**497**	**100,0**
Meslek Dağılımları			**Gelir Dağılımı**		
Memur	40	8,0	20000 TL ve altı	244	49,1
Ev Hanımı	36	7,2	20001 - 30000 arası	29	5,8
Öğrenci	244	49,1	30001 - 40000 arası	115	23,1
Özel Sektör	107	21,5	40001 - 50000 arası	35	7,0

Serbest Meslek Erbabı	3	,6	50001 - 60000 arası	32	6,4
Akademisyen	16	3,2	60001 ve üzeri	42	8,5
İşçi	10	2,0			
İşsiz	41	8,2			
Toplam	**497**	**100,0**	**Toplam**	**497**	**100,0**

Çalışmaya katılan bireylerin cinsiyet bağlamında değerlendirildiğinde, 497 kişilik örnek büyüklüğünden, 346 (%69.6) birey kadın, 151 (%30.4) bireyin ise erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaşlarına bakıldığında ise çok büyük bir bölümünün (%78.3) 18-28 yaş grubunda olduğu ve bu yaş grununu 29-39 yaş grubunun (%18.3) takip ettiği görülmektedir.

Katılımcıların eğitim seviyesine bakıldığında büyük bölümünün eğitim seviyesinin lisans %50.9 daha sonra %16.7 ile lisansüstü ve %15.5 ile ön lisans seviyesinde olduğu söylenebilmektedir.

Katılımcıların gelir düzeylerine bakıldığında ilk sırada aylık 20.000 TL veya daha az gelir elde eden grubun olduğu %49.1, ikinci sırada ise %23.1 ile aylık 30.001-40.000 TL arasında gelir elde edenlerin yer aldığını görmekteyiz. Meslekler açısından incelediğimizde ise diğer meslek gruplarına nazaran özel sektör çalışanlarının ve öğrencilerin çok sayıda oldukları görülmektedir.

Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirliklerinin Belirlenmesi

Çalışmada tüketicilerin hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerindeki etkisinin belirlenmesinde kullanılan ölçeklerin güvenilirlik düzeyleri Cronbach's Alpha değerlerine bakılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Düzeyleri

Ölçek	**Cronbach's Alpha**
Tüketicilerin Hedonik Tüketim Davranışı	**0.948**
E-ticaret Sitelerindeki İndirim Günlerinde Ürün Satın Alma Davranışı	**0.887**

Tablo 2'yi incelediğimiz zaman çalışmada kullanılan her iki ölçeğin de güvenilirlik düzeyleri olukça yüksek çıktığını değerlendirebiliriz.

Tüketicilerin Hedonik Tüketim Davranışının, Elektronik Ticaret Sitelerindeki İndirim Günlerinde Ürün Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisinin Belirlenmesi

Tüketicilerin hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerine etkisinin belirlenmesi amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Gerçekleştirilen analize dair sonuçlar Tablo 3'te aktarılmıştır.

Tablo 3: Hedonik Tüketim Davranışının, Elektronik Ticaret Sitelerindeki İndirim Günlerinde Ürün Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisi

Değişkenler	Hedonik Tüketim Davranışı		
	Beta	t	p-değeri
E-Ticaret Sitelerindeki İndirim Günlerden Ürün Satın Alma Davranışı	,615	17,426	,000
R	,615		
R^2	,378		
Düzeltilmiş R^2	,377		

Tablo 3'te görüldüğü üzere 0.05 önem düzeyinde oluşturulan regresyon modelinin istatistiki bakımdan anlamlı olduğu söylenebilir ve R^2 değeri 0.378 olarak bulunmuştur. Buna göre e-ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı, modeldeki bağımsız değişken olan hedonik tüketim davranışını, %37.8 oranında açıklayabilmektedir. Modelde yer alan hedonik tüketim davranışı, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışını etkilemektedir (β =0.615: $P<0.05$). Elde edilen sonuçlardan yola çıakrak H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 4: Hipotez Sonucu

H1: Tüketicilerin hedonik tüketim davranışı, e-ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez	**Beta**	**t**	**p-değeri**	**Karar**
H1	0.615	17.426	P<0.05	Kabul

Sonuçlar ve Öneriler

Gerçekleştirilen çalışma sonucunda, hedonik tüketim davranışının, elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alma davranışı üzerinde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Literatürde bu sonuca benzer sonuçlar dikkat çekmektedir. McGuire (1974) ve Babin vd. (1994) çalışmalarında hedonik tüketim davranışının indirimli ürün satın alma davranışını ortaya çıkarabileceğini vurgulamışlardır. Arnold ve Reynolds (2003) çalışmalarında tüketicilerin indirimli ürünlere yönelik arayış içinde olmaları ve sonucunda ürünleri satın almalarının kendilerine haz verdiğini vurgulamışlardır. Kivetz ve Zheng (2016) ise çalışmalarında indirimli ürünlerin, tüketim eylemini gerçekleştirecek bireyler üzerinde etkili olduğunu ve sonucunda da satın alma davranışına yönelttiğini ifade etmişlerdir.

Çalışmada katılımcıların "Elektronik ticaret sitelerindeki indirim günlerinde ürün satın alarak kârlı bir alışveriş yaptığımı düşünürüm." sorusuna verdikleri cevabın çoğunlukla olumlu olması, tüketicilerin kârlı bir alışveriş yapmak için indirim günlerini bir fırsat olarak gördüklerini açıklayabilir. Tüketiciler mevcut maddi kaynaklarını olumlu şekilde kullanabilmek için ürünlerin indirimli olanlarını satın alma konusunda bir bilince sahip olduğunu bu çalışmada görebiliriz. Katılımcıların "Alışverişlerimle ilgili şeyleri (aldığım

ürünler, hizmetler, mağaza, marka, fiyatlar vs.) çevremle paylaşmaktan keyif alırım." sorusuna verdikleri cevapların çoğunluklu olarak olumlu olması, tüketicilerin bir alışveriş sonrası memnun olduğu hizmet hakkında çevresine olumlu bir aktarımda bulunduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın sadece Gaziantep ilinde yapılması araştırmanın kısıtlarından biridir. Bu konuda yapılacak daha sonraki çalışmalarda verilerin başka il ya da illerden toplanması, konuya başka perspektiflerden yorumlar getirebilecektir. Bu çalışma nicel araştırma yöntemleri kullanılarak yapmıştır. Nitel araştırma yöntemlerinden mülakat tekniği kullanılarak tüketiclerin tutumları ölçülebilir. Aynı zamanda hem nicel hem de nitel yöntemler kullanılarak farklı sonuçlara ulaşılabilir.

Kaynakça

Anbar, A. (2001). E-Ticarette Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Akdeniz İİBF Dergisi*. 1(2): 18-32.

Arnold M.J. & Reynolds K.E., (2003). Hedonic Shopping Motivations. *Journal of Retailing*. Vol.79: 77–95.

Arvidsson, J., Lundin, M. & Tran, K. (2016). *Thank God It's Black Friday - A Quantitative Study Of Swedish Consumers Attitude Towards Consumption Events* (Unpublished Master Dissertation). Lund University.

Avcı, İ. & Yıldız, S. (2021). *A Research On Hedonic And Utilitarian Consumption Behavior Of Young Consumers On Big Discount Days*. Bryan Christiansen, Tihana Škrinjarić (Ed.), In Handbook Of Research On Applied Ai For İnternational Business And Marketing Applications (pp. 559-579). IGI Global.

Aydoğan, F. (2004). *Medya ve Popüler Kültür Üzerine Yazılar*. Mediacat Yayınları.

Aytekin, P. & Ay, C. (2015). Hedonik Tüketim Ve Anlık Satın Alma İlişkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 8(1): 141-156.

Babin, B. J., Darden, W. R. & Griffin, M. (1994). Work And/Or Fun: Measuring Hedonic And Utilitarian Shopping Value. *Journal of Consumer Research*. No:20: 644-657.

Batra, R. & Ahtola, O. T. (1990). Measuring The Hedonic And Utilitarian Sources Of Consumer Attitude. *Marketing Letters*. 2(2): 159-170.

Botti, S. & McGill, A. L. (2011). The Locus Of Choice: Personal Causality And Satisfaction With Hedonic And Utilitarian Decisions. *Journal of Consumer Research*. 37(6): 1065- 1078.

Bozok, D. (2009). *Turizm İşletmelerinin Pazarlamasında Tutundurma*. Avcıkurt D. (Ed.), Turizm İşletmelerinin Pazarlamasında 7p ve 7c. Değişim Yayınları.

Chandon, P., Wansink, B. & Laurent, G. (2000). A Benefit Congruency Framework Of Sales Promotion Effectiveness. *Journal of Marketing*. 64(4): 65–81.

Chitturi, R., Raghunathan, R. & Mahajan, V. (2008). Delight By Design: The Role Of Hedonic Versus Utilitarian Benefits. *Journal of Marketing*. 72(3): 48-63.

Civan, M. & Bal, V. (2000). E-Ticaret ve KOBİ'lerin Geleceği, *I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi* / Bildiriler Kitabı, 10-11 Mayıs 2002 Hereke- Kocaeli.

Coppel, J. (2000). E-Commerce: Impacts and Policy Challenges, OECD Economics Department Working Papers, No. 252, *OECD Publishing*, https://doi.org/10.1787/801315684632.

Coşkun & Marangoz (2019). Hedonik ve Faydacı Tüketim Davranışları Ölçeğinin Geliştirilmesi: Güvenirlik ve Geçerlik Çalışması, *Business and Economics Research Journal*. (10)2: 517-539.

Crowley, A. E., Spangenberg, R. E. & Hughes, R. K. (1992). Measuring The Hedonic And Dimensions Of Attitudes Toward Product Categories. *Marketing Letters*. 3(3): 239-249.

Çabuk, S. & Güreş, N. (2000). Satış Tutundurma Yöntemleri ve Tüketici-Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisinin Araştırılması. Pazarlama Dünyası, 81, 4-12.

Çakmak, A. Ç. & Çakır M. (2012). 12-18 Yaş Arası Gençlerin Hedonik Tüketim Davranışlarının İncelenmesi: Kocaeli Şehir Merkezinde Bir Araştırma. *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*. (4): 171-189.

Elibol, H. & Kesici, B. (2004). Çağdaş İşletmecilik Açısından Elektronik Ticaret. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. (*11*): 303-329.

Estanislau, de S.S. (2019). The Mediation Effects of Business Strategy on the Relations between Industrial Competition and Performance. *Timor-Leste Journal of Business and Management*. 1(1): 1-11.

Deci, E. & Ryan, R. (1985). Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. *Springer Science & Business Media*.

Dhar, R. & Wertenbroch, K. (2000). Consumer Choice Between Hedonic and Utilitarian Goods. *Journal of Marketing Research*. 37(1): 60-71.

Fawcett,S.E., Calantone,R.J. & Roath,A. (2000). Meeting Quality and Cost İmperatives in A Global Market. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 30(6): 472-499.

Gilbert, D.L. & Jackaria, N. (2002). The Efficacy of Sales Promotions in UK Supermarkets: A Consumer View. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 30(6): 315-322.

Gürdin, B. (2020). İndirimli Ürünlerin Hedonik Tüketim ve Faydacı Tüketim Açısından Etkinliğinin İncelenmesi. *International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries*. 4(6): 20-48.

Heracleous, L. (2003). *Strategy and Organization: Realizing Strategic Management*, Cambridge, Cambridge University Press.

Hirschman, C. E. & Holbrook, B. M. (1982). Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions. *Journal of Marketing*. 46(3): 92-101.

ICC (1999). *A Global Action Plan For Electronic Commerce*, Erişim Adresi; http://www.iccwbo.org/home/electronic_commerce/word_documents/

Karabıyık, B. & Akkılıç, M. E. (2022). Tüketicilerin Özel İndirim Günlerinde Çevrimiçi Yaptıkları Satın Almalarındaki Tüketim Eğilimlerinin Belirlenmesi. *International Review of Economics and Management*. 10(2): 134-155.

Karataş Yücel, E. (2017). Demografik Özelliklerin Satın Alma Karar Tarzları Üzerine Etkisi: Beyaz Eşya Ürünleri Üzerine Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 19(2): 53-68.

Kılıç, S. & Göksel, A. (2004). Tüketici Davranışları: İndirim Kartlarının Tüketici Satın Alma Karar Süreci Üzerindeki Etkisine Dair Ampirik Bir Çalışma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 6(2): 1-26.

Kırcı, H. (2014). Hedonik Tüketim Davranışları ve Toplumsal Etkileri. *Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi*. 10(1): 80-100.

Kivetz, R. & Zheng, Y. (2016). The Effects of Promotions on HedonicVersus Utilitarian Purchases. *Journal of Consumer Psychology*. 27(1): 59–68.

Köroğlu, A. & Yıldız, S. (2019). Hedonik ve Faydacı Tüketimin Elektronik Pazarlama ve Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (10): 351-365.

Kuduz, N. & Aytuğ, S. (2017). Satış Geliştirme Tekniklerinin Hazcı (Hedonik) Tüketim Üzerindeki Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *International Journal of Advanced Research*. 5(6): 1347–1370.

Kurtuluş, K. (1998). *Pazarlama Araştırmaları.* İÜ İşletme Fakültesi Yayınları No 274, 6. Baskı.

Küçükyılmaz, S. & Özgüven Tayfun, N. (2021). Tüketicilerin Demografik Özelliklerinin Hedonik Tüketim Açısından Değerlendirilmesi: Efsane Günler Örneği. *Kesit Akademi Dergisi*. 7(28): 561-579.

MacGregor, R. & Vrazalic, L. (2005). *Role of Small-Business Strategic Alliances in the Perception of Benefits and Disadvantages of E-Commerce Adoption in SMEs, Advanced Topics in Electronic Commerce*, Vol: 1, IGI Global. 1-27.

Mcguire, W. (1974). Psychological Motives and Communication Gra-tification, In J. F. Blumer & Katz (Eds.) *The Uses of Mass Com-munication: Current Perspectives on Gratification Research* (106-167). Beverly Hills: Sage.

Miller, A. & Dess, G.G. (1996). *Strategic Management (Second edition)*. New York: The McGraw-Hill Companies.

Mirzayeva, G. & Türkay, O. (2016). Rekabet Stratejilerinin Değerlendirilmesi: Bakü'deki Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Türk Dünyası Turizm Araştırmaları Dergisi*. 1(1): 74-83.

Odabaşı, Y. (2009). *Tüketim Kültürü: Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma*. Aura Kitapları.

Odabaşı, Y. (2017). *Tüketim Kültürü: Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma*. Aura Kitapları.

Okada, E. M. (2005). Justification Effects on Consumer Choice of Hedonic and Utilitarian Goods. *Journal of Marketing Research*. 42: 43-53.

Oyman, Mine. (2004). Tüketicilerin Satış Tutundurma Etkinliklerine Yönelik Tutumları ve Yarar Algılamaları. *Sosyal Bilimler Dergisi*. (2004-1): 55-75.

Öz, M. & Mucuk, S. (2015). Tüketici Satın Alma Davranışı Kapsamında Hedonik (Hazcı) Tüketimin Plansız Alışveriş Üzerine Etkilerinin İncelenmesi. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*. 1(2): 37-60.

Özsaçmacı, B., Yener, D. & Dursun, T. (2019). Hedonizm, Hedonik Tüketim ve Tüketimde Materyalist Eğilimler Üzerine Bir Araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*. 54(1): 71-88.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Pres.

Porter, M.E. (2004). *Competitive Advantage: Creating And Sustaining Superior Performance*, (Export Edition). NewYork: Free Press.

Roy, R. & Ng, S. (2012). Regulatory Focus and Preference Reversal Between Hedonic and Utilitarian Consumption. *Journal of Consumer Behavior*. 11(1): 81-88.

Sarıtaş, E. & Haşıloğlu, S. B. (2015). Çalışan Kadınların Özel Alışveriş Sitelerinden Satın Alımlarının Hedonik Amaçlı Tüketim Açısından İncelenmesi. *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*. 6(1): 53-62.

Sevim, T. F. & Arslan, İ. K. (2024). İndirimli Ürünlerin Hedonik Tüketim ve Faydacı Tüketim Açısından İncelenmesi. *Eurasian Business & Economics Journal*. (35): 74-86.

Strahilevitz, M. & Myers, J. (1998). Donations to Charity As Purchase Incentives: How Well They Work May Depend On What You Are Trying to Sell. *Journal of Consumer Research*. 24(4): 434.

Sweeney, J. & Soutar, G. (2001). Consumer Perceived Value: The Development of A Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*. 77(2): 203-220.

Ülgen, H. & Mirze, S.K. (2007). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, 4. Baskı, Arıkan Basım Yayın.

Voss, K., Spangenberg, E. & Grohmann, B. (2003). Measuring the Hedonic and Utilitarian Dimensions of Consumer Attitude. *Journal of Marketing Research*. 40(3): 310- 320.

Watson, R. T., Berthon P., Pitt F.L. & Zinkhan M.G. (2007), *Electronic Commerce:The Strategic Perspective*, Harcourt College Publishers.

Yanıklar, C. (2006). *Tüketimin Sosyolojisi*. Birey Yayıncılık.

Yemez, İ., Umut, M. Ö. & Karaca, Ş. (2017). Tüketicilerin İndirimli Ürün Satın Alma Niyet ve Davranışının Hazcı Yaklaşım ile Açıklanması. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi.* 10(1): 29-51.

Yu, C. & Bastin, M. (2010). Hedonic Shopping Value and Impulse Buying Behavior in Transitional Economies: A Symbiosis in The Mainland China Marketplace. *Brand Management*. 18(2): 105-114.

DIVIDEND AND DIVIDEND POLICY FOR BANKING SECTORS (DURING 2019-2021, COVID EFFECT)

Gulshan ZILFIGAROVA[1]

Abstract

This paper explores the nuanced landscape of dividend policy within the dynamic context of the Azerbaijani banking sector and main Azerbaijani banks, highlighting its critical role in shaping financial stability and maximizing shareholder returns. Drawing upon a synthesis of theoretical frameworks and empirical analyses, the study looks into dividend valuation models, emphasizing the Dividend Discount Model (DDM) as a primary tool for assessing stock value based on discounted future dividend streams. Moreover, it investigates the complex relationship between financial ratios and dividend policy, revealing how liquidity, leverage, profitability, and activity ratios impact dividend decisions, thereby providing valuable insights for stakeholders and investors. Through a comprehensive examination of Azerbaijani banking sector data, including financial statements of leading banks, the study evaluates the sector's efficiency before and after the COVID-19 pandemic. Efficiency criterias are analyzed using Data Envelope Analysis (DEA), indicating changes in banking sector performance amid the pandemic-induced economic turbulence. Notably, the analysis highlights varying degrees of efficiency among banks, with some institutions demonstrating resilience while others faced challenges in maintaining operational efficiency. The findings highlight the significance of dividend policy as a determinant of financial health and resilience in the face of economic disruptions. Despite the adverse impact of the pandemic on banking sector efficiency, certain banks exhibited adaptive capabilities, reaffirming the sector's robustness. The study contributes to the existing literature by offering empirical insights into dividend policy dynamics within the Azerbaijani banking sector, thereby informing strategic decision-making and fostering a deeper understanding of financial market dynamics in emerging economies.

Introduction

Dividends are payments for the companies' owners and shareholders, and often regarded by shareholders who receive both the company's management and the equivalent of paying them as compensation due to a delay in consumption to creditors receiving loans, and so on. Dividend policy, a critical aspect of corporate finance, plays a fundamental role in shaping the financial condition of banking sectors worldwide. The term "dividend policy" refers to the sharing of profits in joint stock businesses. In a more general sense, the phrase "dividend policy" refers to a process for determining the share of profits distributed to the owner based on his contribution to the total amount of the company's own capital.

In the context of Azerbaijan, a rapidly evolving economy with a growing banking sector, understanding the nuances of dividend policy is essential for stakeholders wanting to maximize returns and ensure financial stability. The Azerbaijani banking industry has undergone significant transformations in recent years due to regulatory reforms, technological advancements, and shifts in consumer preferences. Against this backdrop, dividend policies by Azerbaijani banks are significant since they represent both individual institutions' financial health and sector trends.

[1] PhD Studenst, Azerbaijan Technical University, Azerbaijan.

Dividend Valuation Models

The dividend valuation model, often known as the dividend discount model, is a technique for evaluating the total value of a stock. Dividend discount model (DDM) is a way of evaluating a company's stock that is based on the theory that the value of a company's shares is the total of all dividend payments, the present value of which is discounted. In simpler terms, this strategy is used to determine the worth of a company based on the net present value of future dividends. The two factors it considers are dividend payment factors and expected market returns. If the value obtained from the DDM calculation for a particular stock is higher than the current trading price of the stock in the market, the value obtained from the stock calculation is considered to be a lower value, as well as the DDM for the particular stock is considered if a stock on the market is less than the current trading price, the stock is said to be overvalued. The basis on which the dividend reduction model is based is the concept of time value of money in this method. The different types of Dividend Discount Model are as follows: Zero Growth DDM, Constant Growth Model, also known as Gordon Growth Model (GGM), The Multi-Stage Growth Rate DDM, Three-Stages DDM.

Dividend Policy and The İnfluence of Financial Ratios on Dividends

The dividend policy is primarily used to determine how much of the dividend will be distributed to shareholders and how much will be retained as part of the profit reused for the company's operations. Previous research suggests that managers should consider a variety of aspects when making dividend policy. Every company aims to attain high performance in order to develop dividend policy, and provide the optimal return to its stakeholders. Based on financial ratios, financial performance may be used to evaluate companies. Financial ratios are commonly used to assess financial performance in both short- and long-term conditions. Short and medium-term investors use financial ratios to assess dividend policy and dividend payment. Financial ratios are used to analyze a firm's capacity to pay off its debts, to evaluate business and administrative success, and even legal regulations on the performance of companies. Whittington (1980) identified two major usage methods of financial ratios. Traditional is used to evaluate a company's ratio compared to a standard, whereas positive is frequently used to anticipate empirical associations, mainly for predictive reasons. There are two main reasons to use financial ratios: to limit the influence of size on the financial factors under consideration and to manage industry-wide variables. The impact of financial ratios on dividend policy can be the source of information and assessments that investors use to make decisions about investment activities. Financial ratios are classified into the following groups, and each of them has its own significant effect on dividend policy:

Liqudity ratios, according to Kashmir (2012), defines the company's capacity to meet its short-term obligations. The liquidity ratio's role is to indicate or quantify a company's capacity to fulfill its obligations to both external and internal parties. It has a positive effect on dividend policy.

Leverage ratios is a measure of the debt that a firm incurs when it spends money. With this analysis, the company may assess its responsibilities, particularly its capacity to meet long-term obligations in the case that its debts cannot be collected. It has a negative effect on dividend policy.

Profitability ratios, according to Brigham and Ehrhardt is a net outcome of policies and actions that have an impact on the operational performance of the firm, as well as liquidity, asset management, and the operating results of the debt. It has a positive effect on dividend policy.

Activity ratios is theoretically an asset management ratio that tries to quantify how well the company manages its assets in terms of profit acquisition (Brigham & Ehrhardt, 2017). This implies that the activity ratio is one of the factors influencing dividend policy via asset management. It has a positive effect on dividend policy.

Samples from The Banking Sector of Azerbaijan

The effective operation of the banking industry, which is seen as a key financial resource for companies, has a positive impact on the country's economy. In contrast to other sectors, the banking industry contributes to the country's economic growth by acting as a financial tool that affects resource allocation. For the banking sector's performance analysis, this necessitates efficiency analysis. As a result, measuring and controlling the efficiency of the banking sector is critical. In order to measure efficiency using Data Envelope Analysis, inputs and outputs must be defined. It is difficult to identify inputs and outputs in the banking sector. During this process, similar studies were initially examined in the literature, and in this study, three inputs and two outputs were determined to be used. Total Assets, Total Equity, and Interest Expenses are the inputs, and Interest income and Net profit are the outputs. There is chosen the nine largest banks in Azerbaijan for analysis based on their assets in 2021 in our study. The primary goal of this study is to assess and analyze the efficiency of leading Azerbaijan banks in 2021 before and after COVID-19 in the Azerbaijan banking sector. These inputs and outputs were obtained from each bank's annual financial statements.

	ABB	Pasha Bank	Kapital Bank	Xalq Bank	Bank Respublika	Unibank	Accesbank	Rabita Bank	ASB Bank
Total assets	9.431.896.00	6.068.042.00	5.916.038.00	2.221.242.00	1.194.327.00	960.802.000	944.895.000	905.865.000	866.645.730
Equity	1.411.223.00	559.505.000	600.150.000	444.900.210	94.480.630	97.808.000	87.259.000	104.124.000	106.406.580
Interest expense	68.316.000	40.122.000	49.558.000	1.454.000	23.892.000	29.333.000	34.369.000	9.879.000	11.226.000
Interest income	323.735.000	194.336.000	347.661.000	69.715.000	62.959.000	87.102.000	72.722.000	39.662.000	20.920.000
Net profit	197.181.790	69.285.000	135.181.000	14.243.460	12.099.960	4.010.000	917.000.000	6.625.000	1.716.540

Figure 1: Financial statements of Azerbaijani banks for 2021

Source: Central Bank of Republic of Azerbaijan

Total assets, Equity, Interest Expenses, Interest Incomes, and Net Profits of the top 9 banks for 2021 can be calculated using the data in Figure 1, and this analysis can be performed using this information. The primary goal is to assess the effects of the ongoing COVID-19 pandemic on the efficiency of the banking sector in Azerbaijan from early 2020, as well as to compare the effectiveness of the banking industry before and after the pandemic.

To achieve their goals and maintain their operations in today's business world, companies must make the most efficient use of their available resources. Banks in the economic system must conduct their operations in the most efficient possible way in order to achieve their goals. Intense competition in the international financial system, technological improvements, financial liberalization, and changes in consumer expectations, demands and requirements, productivity principles that are performance indicators in the banking sector (Ersoy, 2018).

	ABB	Pasha Bank	Kapital Bank	Xalq Bank	Bank Respublika	Unibank	Access Bank	Rabita Bank	ASB Bank	Average Effeciency Degree
2019	0,75	0,7	1	0,89	1	1	0,94	0,66	0,3	0,8
2020	0,54	0,62	1	0,6	1	1	1	0,64	0,4	0,76
2021	1	0,67	1	1	0,92	1	0,94	0,7	0,37	0,84

2019 2020 2021

Figure 2: Efficiency degree for Azerbaijani banks between 2019, 2020 and 2021

Source: Central Bank of Republic of Azerbaijan

Figure 2 illustrates the efficiency rates of given banks during a three-years period- 2019, 2020 and 2021. Figure 2 shows that before COVID-19, Kapital Bank, Bank Respublika, and Unibank used their assets the most efficiently, with an efficiency rate of 1. During the COVID-19 period, the efficiency rates of several banks were 1, indicating that they used their resources completely efficiently. These are the banks that meet this criteria: Kapital Bank, Bank Respublika, Unibank and Acces Bank. While Access Bank's efficiency rate was 0.94 before COVID-19, it achieved full efficiency during COVID- 19.

When the post COVID-19 period is analyzed, certain banks may be found to be entirely efficient, while others may be found to be inefficient. For instance, following COVID-19, Xalq Bank's efficiency rate climbed to 1, although the Bank Respublika and Access Bank's efficiency rates declined to 0.92 and 0.94, respectively.

According to the analysis, the COVID-19 pandemic has a detrimental influence on the efficiency of Azerbaijan's banking sector. Before COVID-19- in 2019, the average efficiency rate of all banks included in the analysis was 0.76, but dropped to 0.74 during the pandemic- in 2020, and then average efficiency rate increased to 0.81 in 2021. Kapital Bank, Bank Respublika, and Unibank had all high efficiency rates before the outbreak of COVID-19 pandemic, according to the analysis data. The Access Bank was included to this list during pandemic.

Meanwhile, several banks, like ABB, Pasha Bank, and Xalq Bank, got a damaged situation by a significant decline in the efficiency rates. With the conclusion of the pandemic collapse, ABB and Xalq Bank reclaimed their positions among efficient banks, but the Bank Respublika and Access Bank lost their efficiency levels. It is also noticed that the average efficiency rate of the banks after COVID-19 is significantly higher than efficiency levels before COVID-19 pandemic.

References

Abrar, B. Ghazyla, R. & Arisandi, D. (2017) Analysis the Impact of Profitability, Liquidity, Leverage and Company Size on Dividend Policy. *Indonesian Management and Accounting Research*. 16: 16.

Kuchuktagh, M. (2016). Stock Valuation by Dividend Discount Model and Free Cashflow to Equity Model: An Analysis on Turkish Information and Communication Sector (Master's thesis).

Mamadi, S. Y. & Makhdut, U. Y. (2022). Efficiency of the Azerbaijani Banking Sector After COVID-19. *Journal of Sustainable Business, Economics and Finance*. 1(1): 84-93.

https://www.researchgate.net/publication/358436550_DIVIDEND_AND_DIVIDEND_POLICY

https://www.researchgate.net/publication/331905175_The_Dividend_Policy_For_Banking_Sector_Examples_Of_Russian_And_Chinese_Banks

https://www.cbar.az/

ZENGEZUR KORİDORU ÇIKMAZI: TÜRKİYE'NİN GÜVENLİĞİ VE STRATEJİK PLANLAMA

Alp ARSLAN[1]

Özet

2. Karabağ savaşını sonlandıran 2020 Dağlık Karabağ Ateşkes Antlaşması 2020 yılında Azerbaycan, Ermenistan ve Rusya (gözlemci statü) tarafından imzalanmıştır. Ateşkes antlaşmasının maddeleri arasında Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'ni Azerbaycan'a bağlayan yeni ulaşım yollarının inşasının gerçekleştirileceği üzerine anlaşılmıştır. İnşası öngörülen ulaşım yollarından en öne çıkanı Zengezur koridorudur. Mutabakatın üzerinden 4 yıl geçmesine rağmen "Zengezur koridoru" açılamamış ve bir çıkmaza dönüşmüştür. Zengezur koridorunun açılmasına İran ve Ermenistan gibi ana aktörler karşı çıkmakta ve bu aktörler konuyu varoluş meselesi olarak görmektedir. Bölgede tansiyonun tekrar yükselmesinin ve özellikle İran'ın varoluş meselelerindeki saldırgan tutumunun Türkiye'nin iç ve dış güvenliğini zora sokacağı ortadadır. Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ve Azerbaycan arasındaki ulaşım Gürcistan veya İran üzerinden gerçekleşmekte ve İran koridorun açılmasına ekonomik ve siyasi güç kaybından dolayı sıcak bakmamaktadır. Koridorun açılması ile Azerbaycan, üretim mallarını direk Türkiye'ye ulaştırabilecek ve aynı zamanda Azerbaycan, Türk Asya'sı ve Türkiye arasında bir köprü haline gelecektir. Türkiye bu köprü vasıtası ile Orta Asya ve Güney Kafkasya'daki siyasi ve ekonomik gücünü artıracaktır. Azerbaycan, enerji kaynaklarının Türkiye güzergahından Avrupa'ya ucuz ve hızlı şekilde aktarılması ile bölgedeki gücünü artıracaktır. İran bölgede güçlenen Türkiye ve Azerbaycan arasında sıkışmayı istememektedir. Aynı zamanda İran Türk coğrafyasının birleşmesi ile oluşacak Türk birliği düşüncesinin kendi coğrafyasında yaşayan Türk nüfusunda bu birlik içerisinde yer alma eğiliminin oluşmasından çekinmektedir. Bu nedenler ile İran bölgedeki gücünü korumak için proxy veya direkt yöntemler kullanarak koridorun inşasına engel olmayı hedef edinebilir ve bölgedeki tansiyonu daha da yükseltebilir. Bu çalışmada ilk olarak Zengezur koridoru projesinin arka planına incelenecek ve bölgedeki aktörler incelenerek, Türkiye'nin iç ve dış güvenliğine olan etkisi değerlendirilecek, SWOT analizi kullanılarak bu hususta Türkiye'nin iç ve dış güvenliğini nasıl maksimize edilebileceği üzerine bir stratejik planlama-yönetim analizi ve önerisi ile Zengezur koridoru çıkmazına bir çözüm amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Zengezur Koridoru, Türkiye, Güney Kafkasya, Stratejik Yönetim, Stratejik Planlama

Abstract

The 2020 Nagorno-Karabakh Ceasefire Agreement, which ended the 2nd Karabakh war, was signed by president of Azerbaijan Ilham Aliyev, prime minister of Armenia Nikol Pashinyan and president of Russia Vladimir Putin (observer status) on November 9, 2020. It was agreed that among the conditions of the ceasefire agreement, the construction of new transportation links connecting the Nakhchivan Autonomous Republic to the regions of Azerbaijan will be carried out. The most prominent transportation route planned to be constructed is the Zangezur corridor. Although 4 years have passed since the agreement, the "Zengezur corridor" has not been opened and has turned into a deadlock. Main actors such as Iran and Armenia oppose the opening of the Zangezur corridor, and these actors see the issue as a matter of existence. It is obvious that the re-rise of tension in the region and especially Iran's aggressive attitude on existential issues will put Turkey's internal and external security in a difficult situation. Transportation between Nakhchivan Autonomous Republic and Azerbaijan takes place through Georgia or Iran, and Iran does not favor the opening of the corridor due to the loss of economic and political power. With the opening of the corridor, Azerbaijan will be able to deliver production goods directly to Turkey and at the same time, Azerbaijan will become a bridge between Turkish Asia and Turkey. Through this bridge, Turkey will increase its political and economic power in Central Asia and the South Caucasus. Azerbaijan will increase its power in the region by transferring energy resources to

[1] Araştırma Görevlisi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Kamu Yönetimi, Türkiye.

Europe cheaper and faster through Turkey. Iran does not want to be stuck between Turkey and Azerbaijan, which are growing stronger in the region. At the same time, Iran is afraid that the idea of Turkish unity, which will be formed by the unification of the Turkish geography, will create a tendency for the Turkish population living in its own geography to take part in this unity. For these reasons, Iran may aim to prevent the construction of the corridor by using proxy or direct methods to maintain its power in the region and further increase the tension in the region. In this study, the Zangezur corridor and the actors in the region will be examined, its impact on Turkey's internal and external security will be evaluated, and a strategic planning-management analysis and proposal will be made on how Turkey's internal and external security can be maximized in this regard, using SWOT analysis. A solution to the impasse is aimed.

Keywords: Zangezur Corridor, Türkiye, South Caucasus, Strategic Management, Strategic Planning

Giriş

9 Kasım 2020 de 2. Dağlık Karabağ savaşının sonlandıran mutabakat Aliyev, Paşinyan ve Vladimir Putin (gözlemci statüsü) tarafından imzalanmıştır. Mutabakatın maddeleri arasında Nahcivan bölgesi ile Azerbaycan arasında yeni ulaşım yolunun inşasını öngörmektedir. Bu yolun Zengezur bölgesinden geçmesi planlanmaktadır ve Zengezur koridoru olarak adlandırılmaktadır. Anlaşma imzalanalı 4 yıl olmasına rağmen Zengezur koridoru hala faaliyete geçmemiştir. Zengezur koridorunun faaliyete geçmesine Güney Kafkasya'daki İran ve Ermenistan gibi ana aktörler karşı çıkmakta ve bu aktörler konuyu bir varoluş meselesi olarak görmektedir.

Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ve Azerbaycan arasındaki ulaşım Gürcistan veya İran üzerinden gerçekleşmektedir. Türkiye'nin Orta Asya ülkelerine olan kara ticareti İran üzerinden gerçekleşmektedir. Orta Asya'da önemli bir aktör olmak isteyen İran, uluslararası izolasyondan kurtulmak için bölge devletleri ile siyasi ilişkileri geliştirmek, ticaret ve yatırım hacmini genişletmek istemektedir. Ancak koridorun faaliyete geçmesi ve Yeni yol yeni kuşak(OBOR) projesine dahile edilir ise Türkiye ve Azerbaycan'ın Orta Asya'da siyasi ve ekonomik gücünü daha da artıracağından çekinmekte ve koridorun inşasını istememektedir. Koridorun açılması ile Türk dünyası arasında kara bağlantısı da sağlanarak Türk birliği düşüncesi gücünü daha da artırabilir. Tahran hükümetinde İran'ın kuzey bölgesindeki yaşayan yoğun Türk nüfusu bu birliğe dahil olma eğilimi çekincesi bulunmaktadır. Aynı zamanda koridorun güzergahı Ermenistan İran sınırı üzerinden Ermenistan topraklarında faaliyete geçirilmesi hedeflenmektedir. İran Ermenistan ile kara bağlantısının ortadan kalkacağı ve güçlü Türkiye ve Azerbaycan arasında sıkışmaktan çekinmektedir. Dolayısı ile İran koridorun faaliyete geçmesine ekonomik ve siyasi güç kaybından dolayı sıcak bakmamaktadır ve bir varoluş meselesi olarak konuya yaklaşmaktadır.

İran'ın varoluş meselelerindeki saldırgan tutumunun Türkiye'nin iç ve dış güvenliğini zora sokacağı ortadadır. Özellikle PKK gibi terör örgütlerinin bölgede faaliyetlerini geliştirmesine bu aktörler izin vermekte ve Türkiye topraklarına bu örgüt mensuplarının girişine yardım edebilir.

Bölgede çıkan yeni bir savaş Türkiye'ye yeni bir düzensiz göç akımı oluşturabilir. İran ve Ermenistan Afganistan'dan gelen düzensiz göçmenlerin Türkiye'ye geçişlerini kolaylaştırabilir. İran bu gibi proxy yöntemler kullanarak Türkiye'nin iç ve dış güvenliğine tehdit oluşturabilir ve bu yöntemler ile güzergahın güvensiz bir hal alarak faaliyete geçmesini engelleyebilir.

Bu çalışmada sırası ile Zengezur koridoruna giden süreçte önemli yer oynayan dağlık Dağlık Karabağ sorunu incelenecek, Zengezur koridoru projesi incelenecek ve bu projede kendine yer bulan Türkiye, Azerbaycan, İran, Rusya ve Ermenistan gibi ana aktörlerin proje kapsamında SWOT analizi ile olası fayda zarar analizi yapılarak Türkiye'nin iç ve dış güvenliği üzerine etkileri incelenecektir. Sonuç olarak konu ile ilgili Türkiye'nin iç ve dış güvenliği bağlamında bir stratejik plan önerisi hedeflenmektedir.

Dağlık Karabağ Sorunu

Dağlık-Karabağ sorunu tarafların görüşlerine göre farklı şekillerde tanımlanabilir. Tarafların görüşlerine ve yaklaşımlarına bakacak olursak Dağlık-Karabağ sorunu ve bu sorunun kaynağını şu şekillerde tanımlanabilir:

- Rusya'nın Kafkasya üzerinde kontrol sağlama politikasının bir aracı ve sonucu
- Ermenistan'ın genişleme politikasının aracı
- Bölge'de yaşamakta olan Ermeni nüfusu tarafından ayrı özel haklara sahip olmak için yürütülen mücadelenin bir sonucu olduğunu
- Türk dünyasının bütünlemesine karşı kullanılan bir araç
- Türklerin Ermenilere tarih boyunca yaptığı zulüm
- Stalin döneminde Karabağ bölgesinin Azerbaycan ile birleştirilmesinden

Karabağ sorunu zaman zaman kanlı savaşlara dönüşmüştür. İlk çatışmaların temelini, 20. yüzyılın ortalarında başlamıştır. SSCB döneminde, Josef Stalin Ermeni nüfusunun bulunduğu Dağlık Karabağ bölgesini, Sovyet Azerbaycan'da özerk bir oblast haline getirmiştir. 1988'de Karabağ'da yaşayan Ermeniler, Karabağ'ın Sovyet Ermenistan'a devredilmesini istemişler ancak Azeriler bu isteğe karşı çıkmış ve çatışmalar şiddetlenmiş ve çatışma, 1990'ların başında geniş çaplı bir savaşa dönüştü. 1. Dağlık-Karabağ savaşı olarak adlandırılan savaş Şubat 1988-Mayıs 1994 tarihleri arasında sürmüştür. Rusya destekli Ermeniler, 1991'de Hankendi'ni, 1992'de Şuşa ve Hocalı'yı işgal etti. İlerleyen süreçte Laçın, Hocavend, Kelbecer ve Ağdere'yi 1993'te ise Ağdam, Cebrayıl, Fuzuli, Gubadlı ve Zengilan işgali gerçekleşmiştir. Ermeniler tarafından Azerbaycan Türklerine karşı katliamlar gerçekleştirildi. Aralık 1993'te Azerbaycan Silahlı Kuvvetleri sürpriz bir kış taarruzu başlatmış ancak başarısız olmuştur. Tarafların savaşta büyük kayıplar vermesi sonucunda 5 Mayıs 1994'te Bişkek'te Azerbaycan, Ermenistan, Dağlık Karabağ Cumhuriyeti ve Rusya yetkilileri arasında ateşkes anlaşması imzalanmıştır ancak Karabağ sorunu çözülmemiş sadece ertelenmiştir. Süreç içerisinde taraflar arasında ufak çatışmalar olsa da asıl büyük çatışma 27 Eylül 2020 sabahı 1994 sonrasında kurulan temas hattında başlamış Azerbaycan kuvvetleri üstün gelmesi ile 9 Kasım 2020'de Rusya arabuluculuğu ile taraflar barış anlaşmasını imzalanmıştır. 2.Dağlık Karabağ savaşı ile Azerbaycan Dağlık Karabağ ile Dağlık Karabağ etrafındaki yedi rayondaki Ermenistan ve Dağlık Karabağ Cumhuriyeti'nin işgaline sona erdirmiştir. Anlaşmanın 9. Maddesine göre bölgedeki tüm ekonomi ve ulaşım yollarının açılmasını ve Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'ni Azerbaycan'ın bölgelerine bağlayan yeni ulaşım imkanlarının inşasını öngörmektedir. Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ve Azerbaycan arasında öngörülen bu ulaşım yolu Zengezur Koridorudur.

Zengezur Koridoru

Nahçıvan Koridoru olarak da adlandırılan Zengezur koridoru Azerbaycan ile eksklav parçası olan Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti arasında kara bağlantısını sağlayacak olan koridordur. Azerbaycan galibiyet ile sonuçlanan 2020 Dağlık Karabağ Savaşı'nın barış anlaşmasının 9.maddesinde inşası öngörülen bir ulaşım ve ticaret koridorudur. Koridor Ermenilerin Sunik olarak adlandırdığı, Azerilerin ise Zengezur bölgesi olarak adlandırdığı Ermenistan'ın güneyinde yer alan bölgede İran sınırı boyunca inşası hedeflenmektedir. Zengezur koridoru aynı zamanda Çin'den Orta Asya, Hazar Denizi, Kafkasya ve Türkiye'ye uzanan Orta Koridor 'un da güzergahlarından biri olması hedeflenmektedir yani koridor Yeni yol yeni kuşak(OBOR) projesinin Orta koridorlarından biri olması hedeflenmektedir. Koridor Bakü, Ahmedbeyli, Horadiz, Mincivan, Ağbend, Ordubad, Velidağ, Iğdır, Kars güzergahından geçmektedir. Zengezur bölgesinden geçen yol 43 km oluşmakla birlikte Zengezur Koridoru güzergahının Azerbaycan karasında kara ve demir yolu çalışmaları devam etmektedir ve 110,4 kilometrelik hattın üzerinde 9

istasyon ile köprü, araç geçidi, tünel, drenaj borusu ve benzeri yaklaşık 500 yapı bulunuyor ve Horadiz-Ağbend hattında projelendirmenin yüzde 82'si, inşaat çalışmalarının ise yüzde 45'i tamamlanarak 69,7 kilometrelik ray döşenmiş olsa da Ermenistan, bu süreçte kendi topraklarında gereken inşaat faaliyetlerine başlamadı.

SWOT Analizi

Swot analizi Azarbeycan, Türkiye, İran, Ermenistan ve Rusya gibi ana aktörlerin Zengezur koridoru projesine yaklaşımlarını anlamamızda büyük katkı sağlamakla birlikte Türkiye'nin iç ve dış güvenliği üzerine bir stratejik plan önerisine katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda tarafların karşılaştıkları tehditleri ve fırsatları anlamamıza imkân sağlayacaktır.

SWOT analizini ortak çıkar ve tehditlere sahip Azerbaycan-Türkiye ve İran-Ermenistan gruplandırması ve son olarak Rusya üzerinden yapılacaktır.

Azerbaycan-Türkiye SWOT ve PEST Analizi:

Türkiye ve Azerbaycan Zengezur koridoru meselesinde ortak çıkar ve tehditlere sahiptir.

1. Güçlü Taraflar:

a) 2.Dağlık Karabağ Zaferi:

2. Dağlık Karabağ savaşını kazanan Azerbaycan imzaladığı barış anlaşmasının 9. Maddesi ile koridorun inşasını meşru temele oturtmuştur.

b) Askeri kapasite:

Türkiye askeri kapasite olarak dünyada 8. sıradadır ve PwrIndx puanı 0,1697'dir (0,00000 puan mükemmel kabul edilir). Azerbaycan dünyada 59. sıradadır ve PwrIndx puanı 0,9934'tür. İran askeri olarak dünyada 15. sırada olmakla PwrIndx puanı 0.2269'dur. Ermenistan askeri kapasite olarak dünyada 102. sıradadır ve PwrIndx puanı 2.0583'tür. Türkiye ve Azerbaycan askeri gücü Ermenistan ve İran askeri gücünden daha fazladır.

c) Ana aktör:

Türkiye ve Azerbaycan'ın ana aktör oluşu Zengezur koridoru meselesinde güçlü bir koz oluşturmaktadır.

d) İlişkiler:

Türkiye ve Azerbaycan birbirlerini 2 devlet tek millet gibi bir söylem ile birbirlerine olan bağlılıklarını belirtmektedir. Türkiye-Azerbaycan Yüksek Düzeyli Stratejik Konseyi'nin varlığı tarafların dostluğunu göstermektedir. Aynı zamanda Putin, Erdoğan ve Aliyev'in kurmuş olduğu yakın ilişkiler diğer bir güçlü taraftır.

e) Zayıf Ermenistan askeri ve ekonomik kapasitesi:

Ermenistan'ın sınırlarının Türkiye ve Azerbaycan uzun süredir kapalı oluşu Ermenistan ekonomisini Rusya'ya bağımlı kılmaktadır. Koridorun açılması durumunda Ermenistan'ın Türkiye ile gerçekleştirdiği ticaret hacmi toplam ticaretinin içerisinde %3'ten %13'e çıkarabilir ve Ermenistan ekonomisi OBOR projesi ile Avrupa ile ticaret hacmini artırabilir.

2. Fırsatlar:

a) Lojistik merkez:

Koridor faaliyete geçtiğinde OBOR projesinin orta koridorlarından biri olacaktır dolayısı ile Asya'dan gelen mallar bu güzergahtan geçecektir. Aynı zamanda Rusya Ukrayna savaşı ile güvenli güzergâh ihtiyacı oluşmuştur ve Zengezur koridoru bu ihtiyacı karşılayabilir.

b) Bölgesel iş birliği:

Koridorun açılması ile bölgede ticaret hacmi artacaktır ve yeni yatırımlar ile sorunlu Ermenistan ve uzun süredir ABD ve AB ambargosu altında olan İran için yeni bir ekonomik kazanç sağlayabilir. Bölgedeki ülkeler birbirleri ile olan ticaret hacmini artıracaktır. Dolayısı ile ekonomik iş birliği spill over etkisi ile siyasi alanda da kendine yer bulacak ve bölgede ortaya çıkacak olan çatışmaları ortadan kaldırabilir.

c) Kısa güzergâh:

Koridorun açılması ile Avrupa ve Asya pazarı yeni bir güzergaha sahip olacaktır. Bu yeni güzergâh (orta koridor) Ukrayna-Rusya savaşından dolayı güvensiz bir hal alan Kuzey koridorundan ve Asya-Avrupa deniz güzergahından daha kısadır. Çin'den deniz yoluyla gönderilen malların Avrupa'ya ulaşması 36 gün sürerken, Trans-Sibirya rotası boyunca nakliye 20 gün sürüyor. Ancak Orta Koridor, Çin mallarının aynı varış noktasına ulaşması için 12 günlük bir süre sunuyor.

d) Asya açılımı, Türk birliği:

Koridorun açılması ile Türkiye'nin Orta Asya'ya Azerbaycan üzerinden direkt ulaşım imkanına sahip olacaktır. Aynı zamanda Türk Devletleri Teşkilatı faaliyetlerini daha verimli olarak sürdürebilir.

3. Zayıflıklar

a) İran:

İran konuya bir varoluş meselesi olarak bakmaktadır. Koridorun faaliyete geçmesi durumunda Ermenistan ile olan kara sınırının ortadan kalkacağı endişesine sahip olmakla birlikte oluşacak Türk birliği düşüncesinin topraklarında yaşayan Türk nüfusunun da bu birlik içerisinde yer alma eğiliminden çekinmektedir. İran aynı zamanda güçlü Türkiye ve Azerbaycan arasında sıkışmaktan çekinmektedir.

b) Ermenistan:

Orta da yapılan bir anlaşma olmasına rağmen Ermenistan koridorun faaliyete geçmesini istememektedir. Ermenistan koridorun açılması ile savaşın yenilgisi nedeni ile gergin olan kamuoyunun daha da gerilmesinden çekiniyor olabilir. Ayrıca İran gibi Ermenistan da Azerbaycan ve Türkiye arasında sıkışmak istememektedir.

c) Bölgede İstikrarsızdık ve Yeni Bir Savaş:

İran ve Ermenistan Koridorun faaliyete geçmesi konusunda yukarıda belirtilen sebeplerden dolayı isteksizdirler. Özellikle İran'ın varoluş meselelerindeki saldırgan tutumu bölgedeki istikrarsızlığı artırabilir hatta yeni bir savaşa sebep olabilir. İran PKK gibi terör örgütlerinin bölgeye ulaşmasını kolaylaştırarak güvenlik sorunlarına neden olabilir.

4. Tehditler:

a) Terör Örgütleri Ve Güvensizlik:

Ermenistan'ı destekleyen Fransa ve İran bölgeye terör örgütlerinin yerleşmesini sağlamaktadırlar. Asılsız Soykırım İddialarıyla Mücadele Derneği (ASİMED) Başkanı Doç. Dr. Savaş Eğilmez verdiği bir röportajda Fransa ve İran, terörist gruplarını koridor bölgesine yerleştirildiğini, Hindistan ile birlikte bunlara silah ve para yardımında bulunduklarını belirtmiş ve PKK/YPG'ye ek olarak Sasna Tsrer, Voma, Poga, Nor Asala, Bever ve Yerkrapa gibi Ermeni terör gruplarının yanında İran milislerinin de bulunduğunu vurgulamış ve bunların sayısının 10 binden fazla olduğunu belirtmiştir. Bu terör örgütü mensupları Ermenistan üzerinden Türkiye ve Azerbaycan'a giriş yaparak terör faaliyetlerinde bulunabilir.

b) Düzensiz göç:

Bölgede yeni bir savaşın çıkması Azerbaycan ve Türkiye'nin düzensiz bir göç dalgası ile karşılaşmasına neden olabilir. İran Afganistan'dan gelmekte olan düzensiz göçmenleri Türkiye'ye geçişini kolaylaştırabilir. Bu şekilde Türkiye'nin iç güvenlik problemlerinin artmasına neden olabilir.

İran ve Ermenistan SWOT Analizi

1. Güçlü Taraflar:

a) Askeri ve nükleer kapasite:

İran askeri olarak dünyada 15. sırada olmakla PwrIndx puanı 0.2269 olarak Türkiye'nin gerisinde olsa da İran'ın bir nükleer güç olduğu unutulmamalıdır. İran'ın nükleer kapasiteye sahip olması İran'ın elini güçlendirmektedir.

b) Fransa ve ABD desteği:

Fransa ve ABD Ermenistan'a olan desteklerini göstermektedir. Fransız askerî uzmanlar, Zengezur bölgesine yerleştirilen teröristlere suikast, sabotaj, elektronik harp, füze, mayın ve istihbarat gibi eğitimler vermektedir. Fransa ayrıca Ermenistan'a Mistral kısa menzilli yüzeyden havaya füzeleri ve üç radar sistemi satmayı planlıyor. Raporlar, yaklaşık 50 adet VAB MK3 orta ağırlıkta zırhlı aracın da mevcut anlaşmaların bir parçası olabileceğini öne sürüyor. 11 Haziran 2024 tarihinde ABD-Ermenistan Stratejik Diyaloğunun Sonuç Taşına İlişkin Ortak Bildiri' sine göre tarafların askeri ve ekonomik iş birliği öngörülmektedir. ABD ve Fransa desteği Ermenistan'ın elini güçlendirmektedir.

2. Zayıflıklar:

2.Dağlık Karabağ savaşının kaybedilmesi, zayıf İran ve Ermenistan ekonomisi Zengezur koridoru meselesinde tarafın elini zayıflatmaktadır. Bölgede oluşacak istikrarsızlık ekonomik ve siyasi olarak zaten zorda olan İran ve Ermenistan'ı daha da zora sokacaktır.

3. Fırsatlar:

Koridorun açılması ile aktörler arasındaki ticaret hacmi artacak ve bölgede bir iş birliğine yol açacaktır. Koridorun Yeni yol yeni kuşak projesinin orta koridorunu oluşturduğu için bölgeye yeni yatırımcılar gelecek ve bölge ülkelerinin Avrupa ve Asya ile ticaretini kolaylaştıracaktır.

4. Tehditler:

İran koridorun açılması sonrası topraklarında yaşayan Türk nüfusunun oluşacak bir Türk birliği düşüncesinden etkilenerek İran içinde huzursuzluk çıkmasından çekinmektedir. Aynı zamanda bölgenin istikrarının süregelen koridorun açılması üzerine görüş farklılıkları nedeni ile azalması ve yeni bir savaş çıkması diğer bir tehdittir. Aynı zamanda Türkiye Orta Asya'ya İran üzerinden ulaşmakta, Azerbaycan ise Nahçıvan bölgesine yine İran üzerinden ulaşmaktadır. Koridorun açılması ile İran bu ticaret güzergahının değişmesini bir tehdit olarak görmektedir.

Rusya SWOT Analizi

1. Güçlü Yönler:

Rusya askeri kapasite olarak dünyada 2. Sırada olmak ile birlikte PwrIndx puanı 0.0702 olarak mükemmelliğe yakındır. Rusya 6000'e yakın nükleer silah kapasitesi ile dünyanın en büyük nükleer silah kapasitesine sahiptir Aynı zamanda Rusya'nın bölgede ki devam eden Sovyet mirası ve 2. Dağlık Karabağ savaşında arabulucu olarak rol alması Rusya'nın elini güçlendirmektedir. Putin'in, Erdoğan ve Aliyev ile olan yakın ilişkileri Rusya'nın güçlü olduğu diğer bir yöndür.

2. Zayıflıklar:

Rusya'nın asıl odak noktası Ukrayna ile devam eden savaş nedeni Ukrayna cephesi üzerinedir. Bölgedeki istikrarsızlık ve çıkacak yeni bir savaş Rusya'nın karşılaşacağı diğer zayıf noktalardır.

3. Fırsatlar:

Koridorun açılması ile bölgesel iş birliği artacak, Ukrayna savaşından dolayı güvensiz bir hal alan Kuzey koridorunun yerine Zengezur koridoru kullanılabilir. Aynı zamanda barış anlaşmasında geçen koridorun güvenliğinden Rusya'nın sorumlu olması bölgede Rusya'nın etki alanını daha da geliştirmesine imkân sağlayacaktır.

4. Tehditler:

Rusya'nın karşılaşacağı tehditler diğer aktörlerin de karşılaşacağı yeni bir savaş, bölgede istikrarsızlık, Terör örgütlerinin bölgedeki güç artırımı, güvensiz bir güzergâh ve bölgede Fransa ve ABD gibi NATO üyelerinin güç artırımı gibi tehditlere sahiptir.

SWOT analizlerine baktığımızda Azerbaycan, Rusya ve Türkiye'nin güçlü yönleri ağır basmak ile birlikte İran ve Ermenistan'ın tehditler ve zayıf yönleri ağır basmaktadır. Ancak her aktörün bölgesel iş birliği, ekonomik kazanç gibi ortak fırsatlara ve bölgede istikrarsızlık, yeni bir savaş gibi ortak tehditlere sahiptirler. Dolaylısı ile aktörler bu ortak tehdit ve fırsatlar üzerinden hareket ederek Zengezur koridoruna yaklaşım belirlemesi faydalı olacaktır.

Türkiye Güvenliği ve Stratejik Planlama

İran ve Ermenistan üzerinden yapılan SWOT analizinde tehlike ve zayıflıklar ağır basmakta bu nedenle zaten saldırgan olan İran daha saldırgan bir hal alabilir. İran bölgede yeni bir savaş başlatabilir ve desteklediği ve bölgeye yerleştirdiği terör grupları ile bölgede ki istikrarsızlığı artırabilir. PKK ve Şii milislerin bölgede güçlendiğini ortadadır. Bu terör grupları özellikle PKK etki alanlarını Ermenistan üzerinden Türkiye'de artırabilir. Türkiye güvenliğini maksimize etmek ve Zengezur koridorunun sağlayacağı fırsatlardan yararlanmak için bir stratejik plan önerilecektir.

Stratejik Planlama:

Verimli bir stratejik planlama 5 aşamadan oluşmalıdır. Bunlar;

1. Durum Analizi
2. Vizyon ve Misyon 'un belirlenmesi
3. Stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi
4. Gerekli faaliyetler ve projeler geliştirilmesi ve uygulanması
5. Uygulama ve planın süreç içerisinde revize edilerek güncellenmesidir.

1. Durum analizi:

Yaptığım SWOT analizi ile Aktörlerin Zengezur Koridoru üzerine yaklaşımları, güçlü yanları, zayıf yanları, karşılaşacakları fırsatlar ve tehditler belirlenmiş ve sebep sonuç ilişkisi belirlenmiştir.

2. Vizyon ve Misyon:

Türkiye'nin Zengezur koridorunun açılması halinde edineceği fırsatlardan yararlanabilmesi için vizyonu Zengezur koridorunun faaliyete gerilmesini sağlamak olmalıdır. Bunu gerçekleştirmek için bölgedeki aktörler ile win-win anlaşmaların sağlanması olmalı ve Ermenistan-İran'a SWOT analizi ile ulaşılan tehdit unsurlarının gerçekleşmeyeceği veya minimum seviyede olacağı güvencesi verilmesi süreci kolaylaştırabilir. Aynı zamanda SWOT analizi ile ulaşılan ortak fırsatların ön plana çıkarılması faydalı olacaktır. Türkiye karşılaşacağı tehditleri engellemek adına bölgesel barış ve güvenliğin güçlendirilmesini öncelemelidir.

Bu vizyonları gerçekleştirmek için kullanılacak misyonlar "Yurtta Barış, Dünyada Barış", Adil yük ve sorumluluk paylaşımı, arabuluculuk, bölgesel sahiplenme ve çözümleme, stratejik ilişkilerini güçlendirme, Vatandaşların güvenliği gibi politikalar olmalıdır. Bu misyonları gerçekleştirmek için liderler seviyesinde kurulacak yakın ilişkiler faydalı olabilir.

3. Stratejik Amaç ve Hedefler

Türkiye yaşayacağı sorunları oluşmadan engelleme yoluna gitmelidir. Bu süreçte belirlediği vizyon ve misyonları kullanabilir. İran ve Ermenistan'ın çekinceleri göz ardı edilmemelidir. Koridorun faaliyete gerilmesi ve Orta Asya Türk devletleri ile ticaret hacmi artırılmalı ve Türk Devletleri Teşkilatı'nın siyasi gücü kazanılan ekonomik güç ile artırılmalıdır.

4. Faaliyetler ve Projeler

Liderler seviyesinde yakın ilişkiler kurulmalı ve sorunlar liderler seviyesinde tartışılarak çözülmelidir. Koridorun güvenliğinde ortak kuvvet kullanımı veya belirlenecek dönem süreleri ile sırası ile aktörlerin koridor güvenliğini sağlanması olabilir. Koridorun sadece Ermenistan içinden geçmesi yerine Ermenistan ve İran içinden geçmesi sağlanarak alternatif güzergahlar belirlenebilir.

5. İzleme ve Değerlendirme:

Süreç içerisinde izlenen politikalar aktörlerin tepkileri veya değişen konjonktüre göre revize edilebilir.

Sonuç

2020 de imzalanan 2.Dağlık Karabağ savaşı barış anlaşmasının 9. Maddesine göre inşası planlanan Zengezur koridor inşası devam etmek ile birlikte Zengezur koridorunun açılması halinde bölgedeki Ermenistan ve İran gibi ana aktörlerin karşılaşacakları tehditlere var oluş meselesi olarak gördüklerinden koridora karşı çıkmaktadırlar. Ancak bölgedeki tüm aktörlerin sahip olacağı ekonomik getiri, bölgesel iş birliği gibi ortak fırsatların da bulunması Zengezur koridoru çıkmazının çözümünün imkânsız olmadığını da göstermektedir. Bölgedeki aktörler aynı zamanda istikrarsızlık, savaş, terör gibi ortak tehditlere de sahiptirler. Taraflar bu ortak tehdit ve fırsatları göz önünde bulundurarak anlaşma yoluna gitmelidir.

Zengezur bölgesine ABD, Fransa ve İran desteği ile yerleşen PKK, Şii gruplar, Ermeni terör grupları gibi terör örgütleri Türkiye'nin iç ve dış güvenliğine bir tehdit unsurudur. Türkiye bu hedef doğrultusunda Türkiye yaşayacağı sorunları oluşmadan veya büyümeden engelleme yoluna gitmelidir. Bu süreçte İran ve Ermenistan'ın çekinceleri göz ardı edilmemelidir, "Yurtta Barış, Dünyada Barış", adil yük ve sorumluluk

paylaşımı, arabuluculuk, bölgesel sahiplenme ve çözümleme, stratejik ilişkilerini güçlendirme, liderler seviyesinde yakın temaslarda bulunmak gibi yöntemler ile bu terör gruplarının bölgede daha da güçlenmesini engelleyebilir ve bölgedeki istikrarsızlık ve yeni bir savaş tehdidini minimum seviyede tutabilir.

Kaynakça

"2024 Armenia Military Strength". Erişim 26 Haziran 2024. https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.php?country_id=armenia.

"2024 Azerbaijan Military Strength". Erişim 26 Haziran 2024. https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.php?country_id=azerbaijan.

"2024 Iran Military Strength". Erişim 26 Haziran 2024. https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.php?country_id=iran.

"2024 Russia Military Strength". Erişim 27 Haziran 2024. https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.php?country_id=russia.

"2024 Turkiye Military Strength". Erişim 26 Haziran 2024. https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.php?country_id=turkey.

BBC News Türkçe. "Zengezur koridoru projesiyle ilgili bilinenler neler?", 17 Eylül 2022. https://www.bbc.com/turkce/articles/crgjd28700mo.

Curtis, Glenn E. ve Library of Congress, ed. Armenia, Azerbaijan, and Georgia: Country Studies. 1st ed. Area Handbook Series 550–111. Washington, D.C: Federal Research Division, Library of Congress : For sale by the Supt. of Docs., U.S. G.P.O, 1995.

Erkinbek Turgunov. "Zengezur Koridorunun Azerbaycan ve Bölge için Önemi". Erişim 26 Haziran 2024. https://www.eurasian-research.org/publication/zengezur-koridorunun-azerbaycan-ve-bolge-icin-onemi/?lang=tr.

ICAN. "Will Putin Use Nuclear Weapons?" Erişim 27 Haziran 2024. https://www.icanw.org/will_putin_use_nuclear_weapons.

IHA. "Eğilmez; 'Çok Sayıda Terörist Yapılanma Zengezur Koridoruna Yerleştirildi' İhlas Haber Ajansı". Erişim 27 Haziran 2024. https://www.iha.com.tr/erzurum-haberleri/egilmez-cok-sayida-terorist-yapilanma-zengezur-koridoruna-yerlestirildi-66050860.

Minoyan, Hoory. "French Weapons Arrive in Armenia through Georgia". The Armenian Weekly, 15 Kasım 2023. https://armenianweekly.com/2023/11/15/french-weapons-arrive-in-armenia-through-georgia/.

Özge Özdemir. "Ermenistan ekonomisi, Dağlık Karabağ'daki çatışmalardan nasıl etkileniyor?" BBC News Türkçe, 08 Ekim 2020. https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-54464801.

politicon.co. "Azerbaijan and Belt and Road Initiative: On the Way of Becoming a Regional Transport Center". politicon.co. Erişim 27 Haziran 2024. https://politicon.co/en/analytics/33/azerbaijan-and-belt-and-road-initiative-on-the-way-of-becoming-a-regional-transport-center.

Ruslan Rehimov. "Zengezur Koridoru'na uzanan kara ve demir yollarının inşaatı aralıksız sürüyor". AA, 09 Ocak 2024. https://www.aa.com.tr/tr/dunya/zengezur-koridoruna-uzanan-kara-ve-demir-yollarinin-insaati-araliksiz-suruyor/3103794.

"Stalin's Legacy: The Nagorno-Karabakh Conflict - Association for Diplomatic Studies and TrainingAssociation for Diplomatic Studies and Training". Erişim 25 Haziran 2024. https://web.archive.org/web/20190324145203/https://adst.org/2013/08/stalins-legacy-the-nagorno-karabakh-conflict/.

Tolga Özgenç. "Dağlık Karabağ konusunda bilinmesi gerekenler: 6 soruda Dağlık Karabağ", 29 Eylül 2020. https://www.aa.com.tr/tr/azerbaycan-cephe-hatti/daglik-karabag-konusunda-bilinmesi-gerekenler-6-soruda-daglik-karabag/1987993.

United States Department of State. "Joint Statement on U.S.-Armenia Strategic Dialogue Capstone". Erişim 27 Haziran 2024. https://www.state.gov/joint-statement-on-u-s-armenia-strategic-dialogue-capstone/.

RUSSIA'S POST-UKRAINE WAR STRATEGY IN SOUTH ASIA & THE INDIAN OCEAN: NAVIGATING RELATIONS AMIDST CHANGING CHINA-INDIA DYNAMICS

Fahmida NASRIN[1], Syed Magfur AHMAD[2]

Abstract

This paper delves into Russia's post-Ukraine war strategy in South Asia and the Indian Ocean, navigating relations amidst changing China-India dynamics. It explores how Russia's foreign policy adaptations and strategic actions are shaping regional geopolitical landscapes and influencing global power balances. The study employs a qualitative methodology, utilizing secondary literature to examine Russia's approach to managing its interests and alliances in these crucial regions. The findings indicate that Russia's engagement is characterized by sustained arms sales to India, a nuanced balancing of relationships with Pakistan, and a strategic navigation of the China-India tensions. It assesses the implications of the Ukraine crisis on these relationships, especially considering the delicate balance Russia maintains between India and China. The paper aims to contribute to a broader understanding of contemporary international relations, focusing on Russia's role in the changing geopolitical environment of South Asia and the Indian Ocean, and how these interplays with the broader context of global power dynamics. Further analysis suggests that Russia's enhanced naval presence and economic initiatives in the Indian Ocean are strategic moves to mitigate the impact of Western sanctions and to bolster its vision of a multipolar world order. Amidst global shifts, Russia adapts its policies to maintain regional influence and navigate complex geopolitical landscapes.

Introduction

Within the complex landscape of global geopolitics, the regions of South Asia and the Indian Ocean are of significant strategic value, characterized by intricate power dynamics and international relations. The onset of the Ukraine War has heightened this intricacy, specifically altering the roles and tactics of significant global powers in these areas. Russia stands out among these powers due to its significant historical connections, strategic concerns, and changinginteractions with important regional actors. This paper aims to conduct a thorough examination of Russia's strategic policies and activities in South Asia and the Indian Ocean after the Ukraine War. It specifically focuses on the influence of Russia's interactions with China and India on the evolving geopolitical situation in the region (Singh, 2023).

The Ukraine War has not only been a conflict of significant regional consequence but has also profoundly impacted global power dynamics. It has led to a realignment of relationships and a reevaluation of strategic priorities for many countries, including Russia. In the wake of shifting global alliances and increasing tensions with the West, this paper examines how Russia has navigated these turbulent waters in its foreign policy decisions, particularly concerning South Asia and the Indian Ocean (Wakkumbura, 2023). Additionally, the longstanding and often complex relations between India and China are crucial in understanding Russia's maneuvers in these regions. India and China are not just regional powers but influential global players whose actions and interactions significantly impact regional stability and global power equations. Russia's ties with India, characterized by historical cooperation, and its burgeoning relationship with China, marked by mutual strategic interests, create a fascinating backdrop against which to examine Russia's regional strategies (Singh, 2023).

This research aims to unravel the multi-layered aspects of Russia's foreign policy in South Asia and the Indian Ocean. It explores Russia's economic, military, and diplomatic engagement in these regions. It analyzes how these are influenced by the ongoing geopolitical shifts, including the Ukraine crisis and the India-China dynamics. The paper employs a qualitative approach, utilizing various secondary sources

[1] Master's Student, Ibn Haldun University, Political Science and International Relations, İstanbul, Türkiye.
[2] PhD Student, Istanbul University, Department of Business Economics, İstanbul, Türkiye.

to view Russia's actions and strategies comprehensively. This includes an examination of military alliances, economic ties, diplomatic engagements, and the broader implications for regional and global geopolitics. In doing so, the paper contributes to a deeper understanding of current international relations, offering insights into the strategies of a key global power, Russia, in a rapidly changing world. It also seeks to provide a nuanced perspective on the implications of these strategies for regional stability and the evolving global power balance (Schulz, 2023).

Literature Review

This literature review synthesizes scholarly research focusing on Russia's evolving foreign policy, its strategic engagements in South Asia and the Indian Ocean, and the broader geopolitical implications of recent global conflicts, particularly the Ukraine crisis. The studies analyzed offer insights into Russia's diplomatic maneuvers, regional alliances, and the impact of these actions on the global power balance. Research indicates a nuanced understanding of Russia's South Asian policy, driven by strategic and geopolitical considerations. Studies by Tsygankov (2013), Secrieru (2006), and Bakare(2020) highlight Russia's transition from initial Western alignment to a more diversified foreign policy under Putin's leadership. This shift, marked by the "Look East" policy, emphasizesstronger ties with South Asian nations, notably India and Pakistan. The literature underscores the strategic significance of warm-water ports, counterbalancing U.S. influence, and leveraging economic opportunities as key drivers behind Russia's South Asian policy (Rana, 2019). Scholarly works by Muraviev (2021), Gupte & Griffin (2019), and Sethy (2020) explore Russia's growing interest in the Indian Ocean, underscoring a blend of economic, political, and security objectives. The Indian Ocean's role as a critical global shipping lane and an energy transit route emerges as a central theme. Russia's engagement in regional energy projects and its efforts to market nuclear technology to countries like South Africa, India, and Bangladesh reflects a strategic approach to securing long-term partnerships and expanding its economic footprint (Wakkumbura, 2023).

The Ukraine crisis has prompted varied responses from South Asian countries, as explored by Wignaraja & Wignaraja (2022) and other analysts. The literature reveals a spectrum of stances, from neutrality to outright criticism of Russia's actions, primarily shaped by national interests. Studies highlight the tactical nature of these responses, reflecting each country's efforts tonavigate systemic and strategic shifts. The impact of the crisis on economic relations, trade dynamics, and geopolitical positioning within South Asia is a recurring theme in the literature, illustrating the complex interplay of global and regional politics. The post-Ukraine crisis period has been pivotal in shaping Russia's relations with South Asian countries, especially India, Myanmar, Bangladesh, and Pakistan.

Research by Maheshwari (2024), Moskalenko & Topychkanov (2014), and Ahmad (2022) delves into these dynamics. India's strategy of balancing its traditional ties with Russia against its growing partnerships with Western powers, including the U.S., is a focal point. Myanmar's deepening military relationship with Russia and Bangladesh's economic ties, especially in the Rooppur nuclear power plant context, are also explored. Pakistan's nuanced stance, balancing its long-standing alliance with the West and its emerging ties with Russia, highlights the complexities of regional geopolitics (Anwar, 2020).

The evolving Sino-Russian strategic relationship and its implications for the Indian Ocean Region (IOR) are critically analyzed in studies by Singh (2017) and others. The literatureexamines Russia's participation in naval exercises with China and the potential implications for India's maritime interests. India's role as a balancing power in the IOR amidst the backdrop ofthe Ukraine crisis is discussed, underscoring its strategic dilemma in navigating the complex geopolitical landscape (Aswani, 2020).

The reviewed literature collectively provides a comprehensive view of Russia's foreign policy objectives, its strategic engagements in South Asia and the Indian Ocean, and the geopolitical repercussions of the Ukraine crisis. These studies contribute to a deeper understanding of the shifting dynamics in

international relations, reflecting the nuanced interplay of global powers in a rapidly changing geopolitical environment. The diverse range of perspectives and approaches in these works highlights the complexity of global politics and the strategic maneuvers of nations in response to evolving international scenarios. This research paper fills several important gapsin the existing literature on international relations and geopolitics, particularly concerning Russia's role in South Asia and the Indian Ocean region in the context of the post-Ukraine War era and the evolving dynamics between India and China (Lieberherr, 2022).

Theoretical Framework

Balance of Power Theory: Morgenthau's Realist Perspective: Advocates that nations seek power to ensure national security in an anarchic international system. The Balance of Power theory, rooted in realism, suggests that states balance power to prevent domination by any single state. Russia's military exercises and economic initiatives in South Asia exemplify internal balancing, enhancing its direct influence. Diplomatic ties with India, Pakistan, and Bangladesh represent external balancing, counteracting Western and Chinese influences. Russia's actions in the Indian Ocean are seen as balancing efforts against the rising influence of China and the strategic interests of the United States in Asia. South Asian countries' varied responses to global tensions, such as India's oil trade with Russia, can be interpreted as balancing acts to maintain regional equilibrium between major power alliances. Using Morgenthau's Balance of Power theory, Russia's actions in South Asia and the Indian Ocean are analyzed as efforts to maintain global power equilibrium and secure its national interests. This framework elucidates the geopolitical strategies in the region, highlighting the motives and implications behind the actions of Russia and regional countries.

Methodology

This paper employs a qualitative research methodology, primarily by utilizing secondary sources to analyze Russia's foreign policy in South Asia and the Indian Ocean post the Ukraine War, witha specific focus on its relations with South Asian countries and the influence of its relationship with China on its ties with India. The study relied extensively on secondary sources, including academic journal articles, books, policy reports, think tank publications, and reputable news articles. Online academic databases such as JSTOR, Google Scholar, and university libraries are used to access scholarly articles. Think tank repositories and official government publications also consulted for policy reports and diplomatic statements. The paper acknowledges the limitations inherent in using secondary sources, such as the potential for information to be outdated or skewed by the authors' perspectives. The absence of primary data collection also limits the ability to provide first-hand empirical insights.

Discussions of the Study

Russia's post-Ukraine war strategy in South Asia and the Indian Ocean region is aimed at maintaining and expanding its influence amidst the changing dynamics of China-India relations. Russia continues to supply military hardware to India, maintaining long-standing ties despite Western sanctions, while also cautiously engaging with Pakistan to balance its regional relationships. At the same time, Moscow seeks strategic autonomy, avoiding deep involvement in China-India tensions and occasionally stepping in as a mediator to maintain regional stability. In the Indian Ocean, Russia is enhancing its naval presence and focusing on securing economic interests, particularly in energy and marine routes. Facing Western pressure, Russia is looking for new markets in Asia to mitigate the impact of sanctions and counter Western influence, promoting a multipolar world order. As global geopolitical and economic landscapes evolve, Russia's strategy in the region reflects its adaptability and efforts to sustain its relevance despite global challenges (Jabin, 2022).

Table 1: Russia's Post-Ukraine War Strategy in South Asia and The Indian Ocean, Navigating Relations Amidst Changing China-India Dynamics

Aspect	Strategy Details
Maintaining Influence in South Asia	**Historical Ties and Arms Sales**: Continues arms supply to India despite sanctions. **Balancing Relationships:** Engages with Pakistan cautiously to maintain regional balance.
Navigating the China- India Rivalry	**Strategic Autonomy**: Maintains autonomy, avoiding entanglement in bilateral tensions. **Mediator Role:** Acts as a mediator during tensions, maintaining regional stability.
Focus on the Indian Ocean	**Naval Presence and Security Initiatives:** Increases naval exercises and explores logistical bases. **Economic Interests:** Focuses on energy security and marine routes.
Dealing with Western Pressure	**Sanctions and Isolation:** Seeks new markets in Asia to counteract Western sanctions. **Counterbalance to Western Influence:** Strengthens ties to foster a multipolar world order.
Future Prospects	**Uncertain Impact of Global Shifts:** Adapts to global shifts like energy transitions and US Indo-Pacific strategy. **Adaptation and Resilience:** Evolves strategy to maintain relevance despite challenges.

Russia's Policy Towards South Asia

Russia's involvement in South Asia has undergone substantial changes, shaped by an intricate interplay of geopolitical factors and internal dynamics. During the period following the dissolution of the Soviet Union, Russia initially aimed to establish stronger connections with Western countries. This was led by Foreign Minister Kozyrev, who emphasized the importanceof political, economic, and technological collaboration. Nevertheless, financial limitations and discontent with assistance from Western countries resulted in internal censure, which triggered a reassessment of Russia's approach to international relations. Russia's South Asia policy has been influenced by various factors, such as the quest for access to warm-water ports, strategic considerations regarding China, and the aim to counterbalance U.S. influence. Russia's stance towards South Asia has evolved from alienation to practicality across different stages, influenced by systemic pressures and internal factors such as ideology and leadership dynamics. Its historical emphasis on India demonstrates Russia's strategic priorities in the region as a significant partner, its careful involvement with Pakistan, and its endeavors to maximize its interests in Afghanistan (Bakshi, 1999).

Russia's recent actions, including participating in joint naval exercises with Myanmar and docking warships in Bangladesh, demonstrate its determination to establish its influence in the Indian Ocean region. The changing geopolitical situation, particularly the withdrawal of NATO forces from Afghanistan, has caused Russia to reassess its relationships in South Asia. Although Russia has had historical connections with India, there is a noticeable improvement in relations between Russia and Pakistan, indicating Russia's endeavors to broaden its regional alliances. The tenure of Vladimir Putin as president was a crucial phase in Russia's policy towards South Asia. Putin's Look East policy was designed to reinforce Russia's global dominance and emphasize participation in multiple international agreements, in line with the multipolar world concept. Because of the economic difficulties and the impact of Western powers, Putin employed foreign policy to attract international investment and incorporate Russia into

the worldwide economy. This strategy entailed scrutinizing the diplomatic ties with neighboring nations such asChina, India, and Pakistan (Abbas, 2022).

China's economic dominance is unmatched, but Russia wields substantial influence in South Asia. Russia's multifaceted regional strategy is evident in India's reliance on Russian military andspace technology and the economic incentives given to Pakistan for its counter-terrorism endeavors. The strategic alliance with India remains vital for Russia, as it yields significant economic advantages through arms trade and cooperation in sectors such as energy and metallurgy. Putin bolstered diplomatic ties with non-Western countries on the international platform by establishing alliances such as BRICS (Brazil, Russia, India, China, and South Africa) and the Shanghai Cooperation Organization (SCO). These alliances, such as the one between India and Pakistan, function as mechanisms for strategic collaboration on significant global matters. Putin's multi-vector foreign policy diverges from previous aggressive multipolarity approaches by seeking to balance relations with Western countries and various Asian partners. This approach emphasizes non-conflict interactions and asserts dominance in global affairs (Tsygankov, 2013; Secrieru, 2006; Bakare, 2020).

Russia's Interests in The Indian Ocean

Economic, political, and security interests drive Russia's involvement in the Indian Ocean region. Although Moscow has not explicitly outlined a specific strategy for the Indian Ocean region in public, examining key doctrinal documents offers insights into its perspective. Notably, both Russia's 2013 Foreign Policy Concept and its 2015 National Security Strategy do not explicitly mention the Indian Ocean as a whole; instead, they concentrate on distinct areas within and around the region, such as South Asia, Africa, and the Middle East (Bhatt, 2023). The 2015 Maritime Doctrine emerges as a primary source indicating a regional strategy, designating the Indian Ocean as one of six priority areas in the maritime domain, alongside the Atlantic, Arctic, Pacific, Caspian, and Antarctic regions. The document outlines key objectives, including enhancing ties with India, intensifying Russia's maritime activities in the region, and ensuring maritime security through a forward naval presence and positive relations with neighboring states. Russia's increasing engagement in the Indian Ocean reflects a broader aim of establishing a sustained and strategically significant presence in this economically lucrative part of the world (Muraviev, 2021).

Economic Interests

The Indian Ocean is a crucial global shipping lane, facilitating international trade. Russia is interested in these routes for the transit of its goods. As a major global energy supplier, Russia has a vested interest in securing maritime routes in the Indian Ocean for its oil and natural gas exports. Countries in the Indian Ocean region present investment opportunities for Russian businesses, particularly in natural resources, infrastructure, and technology sectors. Russia, with its ambitions to reemerge as a "great power" and an influential global player, is likely to be drawn to the economic opportunities presented by the Indian Ocean, including trade routes, access to markets, and energy resources. Moreover, Russia's interest in joining the China-Pakistan Economic Corridor indicates an economic strategy that might impact India's regional interests (Gurjar, 2022).

Russia supports its national energy companies, such as Rosneft and Lukoil, that are eyeing the Indian Ocean littorals for expansion (Gupte & Griffin, 2019). Russia's involvement in energy projects in South Africa highlights its potential as a major energy exporter. This aligns with Russia's interest in exporting nuclear technology and building nuclear power plants in countries like South Africa (An & Mikhaylov, 2020). Russia is building nuclear power plants in India, South Africa, and Bangladesh. The cooperation of Russia with India and Bangladesh in the nuclear energy field highlights the intensification of sectoral interaction and the positive effect on bilateral relations. This supports Russia's interest in long-term partnerships through regional nuclear energy projects (Mikhailov, 2022).

It is making a big push to market its nuclear technology to African countries such as Rwanda, Ethiopia, Zambia, Sudan, and Uganda (Hairsine, 2020). Building and operationalizing nuclear powerplants takes decades; therefore, partnership in nuclear energy signals prospects for a long- term partnership. Russia seeks to double its trade with Africa by 2025 to cross $40 billion to expand Moscow's economic footprint. It is interested in fishing and the exploitation of the seabed resources of the Indian Ocean (Muraviev, 2021). Russian companies are eyeing the Indian Ocean countries to extract gold and other strategic minerals. The energy cooperation between Russia and India emphasizes the significance of this partnership for both countries' energy security and economic growth. This cooperation includes significant investments in the energy sector, which is crucial for Russia's regional engagement (Sethy, 2020). These economic interests necessitate further Russian engagement with the Indian Ocean littoral states.

Political and Security Interests

Russian efforts to expand its political clout along the coast of the Indian Ocean have a long and storied history. Communist regimes, anti-colonial national liberation groups, and Communist parties all along the coast of the Indian Ocean received substantial aid from Soviet Russia during the Cold War era. Notable Soviet allies in the region included Somalia, Yemen, Mozambique, Ethiopia, and Somalia (Woodward, 2002, pp. 136-143). Russia is making strides to increase its political clout in the Indian Ocean by strengthening its military and forging new alliances (Gurjar, 2022).

Politically and regarding security, the Indian Ocean is strategically important for Russia. This importance is rooted in Russia's global ambitions and desire to assert itself as a major player in international politics (Srivastava, 2017). The region's strategic significance is further enhanced by the involvement of other major powers, such as the USA, China, and India, each vying for influence and control over key maritime routes and territories. The Indian Ocean also serves as a theater for geopolitical competition, as seen in the strengthening of India-U.S. relations insecurity and defense, indirectly affecting Russia's positioning in the region (Nisar, 2023). The complex interplay of these powers in the Indian Ocean inevitably shapes Russia's political and security strategies. Russia does not aspire to act as a central strategic counterbalance against the United States or China. Instead, it positions itself as an alternative hub of influence. Like the Cold War period, Russia's naval presence in the Indian Ocean is directed towards monitoring. naval activities in the region. In its dealings with China, Moscow opts for a more subtle competitive approach while actively advancing its agenda through platforms such as BRICS and the Shanghai Cooperation Organization. Additionally, the Indian Ocean serves as a conduit to another area of growing importance for Moscow—the Antarctic. Although not as prominently visible as the United States or China, Russia has reemerged as a noteworthy factor in the geopolitical and strategic dynamics of the Indian Ocean (Muraviev, 2021).

Military and Strategic Interest

Russia strives to play the role of a "net guarantor of maritime safety" in the Indian Ocean Region (IOR) as Moscow increasingly focuses on expanding trade and economic ties with countries such as India and China (Maheshwari,2024). Although few observers consider Russia While many observers do not perceive Russia as an active participant in the Indian Ocean, it has consistently pursued the establishment of permanent bases in the region. Initiatives that originated during the Soviet era, involving the establishment of military installations in the Horn of Africa and the Red Sea, have reached their culmination with recent expansions into Sudan and Myanmar. Russia's efforts to establish a naval base and exert influence in Sudan demonstrate Moscow's ambition to

restore its global authority and reputation. The recent diplomatic efforts by Russia towards the government of Myanmar suggest that Moscow is seeking to establish a naval base in the country and participate in the ongoing regional competition. In recent times, the Russian and Myanmar navies

conducted naval exercises in the Andaman Sea. This is the first time that both sides have carried out such exercises. It underscores the growing military and strategic relationship between Russia and Myanmar. The expanding relationship is an important development in the Indian Ocean geopolitics and has implications for India (Bhatt, 2023).

Figure 1: Indo - Pacific Region (Source: South Asia Journal)

In summary, while Russia's direct economic interests in the Indian Ocean are not explicitly detailed in the available literature, it is clear that the region's economic potential and strategic significance are closely intertwined with Russia's broader geopolitical ambitions. Understanding Russia's approach to the Indian Ocean requires an appreciation of global powers' complex and dynamic interplay in this key maritime domain.

South Asia's Responses to The Ukraine Crisis

Despite taking different stances, the South Asian states' response to the Ukrainian crisis is primarily molded by their national interests. Russia's invasion of Ukraine has prompted South Asia to respond seriously to this crisis. The realpolitik issue of India and Pakistan has often been discussed. However, the realpolitik dimension of the Russian Invasion of Ukraine has been least talked about among other South Asian states. The responses from South Asia have been characterized by a range of responses, from neutrality to calling out Russia's aggression, and are largely influenced by a state's interests. Nevertheless, the differing responses from several South Asian states are tactical and incapable of paving the way for states to navigate through the new systematic and strategic shifts emanating from Russia-Afghanistan, and Sri Lanka has refused to take sides in this conflict and has embraced neutrality in their official statements. The Islamic Emirate of Afghanistan has asked both parties to resolve the crisis through dialogue and peace. Through diplomacy and dialogue, Sri Lanka has urged the parties to maintain peace, security, and stability. The Taliban'sstatement of peace and neutrality relates to their broader project of seeking international legitimacy and aid (Bhatt, 2023).

Similarly, the economic crisis in Sri Lanka has shaped its neutrality. Sri Lanka has been battlinga severe forex crisis and debt problem, and evidently, the outflow and inflow of each dollar matters to the island state. In addition, the invasion of Ukraine by Russia is putting Pakistan's diplomatic prowess to the test. It has been neutral thus far, refusing to either support Ukraine or expressly denounce the Russian military onslaught. As a non-NATO ally of the United States, Pakistan did not participate in the vote on the

resolution passed by the U.N. General Assembly denouncing Russia's invasion of its neighbor. Pakistan now could not afford to be allied with the Russian camp when there is a time that global politics is again turning back to the bloc system. Itis in Pakistan's national interest to stay neutral and not become a part of the Great Powers' old rivalry. Losing its neutrality will corner Pakistan in a spot, and it can do so without this added pressure. It needs to stress the use of diplomatic means to resolve the crisis, and it can do without this added pressure. It needs to stress the use of diplomatic means to resolve the crisis. On the other hand, Bangladesh has embraced an unofficial policy of neutrality. It has urged both parties to return to dialogue and diplomacy. This stance is likely a compromise between its national interests and the discomfort of Russia's violation of the UN Charter. Russia is a significant development partner of Bangladesh. This partnership has been important for Bangladesh to graduate from its Least Developed Country (LDC) status and sustain its economicgrowth and energy security. Their trade was worth nearly US $2.4 billion in 2020 alone (Gurjar, 2022).

Table 2: Depicting The İmpact of The Ukraine Crisis on South Asia

Aspect	Description	Source References
Economic Impact	Increased commodity prices leading to inflation and slower economic growth.	(ISA National University of Singapore) (Groundviews)
Food Security	Disruptions in grain supply due to the conflict, leading to higher food prices and shortages.	(The Diplomat)
Differential Impacts	Larger economies like India may sustain growth; smaller, export-dependent economies face greater risks.	(ISA National University of Singapore)
Policy Responses	Tepid diplomatic responses with a focus on neutrality and de-escalation efforts.	(The Diplomat)

This table provides a high-level overview of the various dimensions through which the Ukraine crisis has affected South Asia, highlighting economic impacts, food security challenges, varying effects on different countries, and the region's overall policy responses.

Nepal, Bhutan, and the Maldives have taken a different stance. Nepal has been strongly critical of Russia's actions since the invasion began. India is asserting that it will resolve the conflict diplomatically and is trying to maintain a neutral role. India is continuing the strategic partnership with the United States and, at the same time, also importing oil from Russia. This is to protect her national interest and prolong relations with the global powers. India abstained fromvoting despite heavy pressure from the West to vote against Russia in the United Nations. In addition, Asian nations may be able to take advantage of sanctions on Russia if the Russian government seeks to increase trade with neutral or friendly nations like India and China in order to evade Western sanctions. The United States' sanctions on Iran caused a comparable diversion of trade. Iran began to trade with several Middle Eastern and European nations, while China and India engaged in barter trade with Iran, trading food for crude oil. Nonetheless, South Asian nations may not be able to rely on these advantages alone to combat falling foreign demand and rising commodity prices. Managing South Asia's economy in the midst of increased global uncertainty caused by the conflict between Russia and Ukraine will be no picnic. By implementing domestic demand management policies and making use of existing fiscal and monetary policies, India can lessen the effects of growth. More individuals will go into poverty as other South Asian nations' economies contract to absorb the effects of decreased foreign demand and unstable financial market conditions (Wignaraja & Wignaraja, 2022).

Following The Ukraine Crisis, Russia's Relations with South Asian Littoral Countries Near The Indian Ocean:

The Ukraine crisis has led to a reevaluation of diplomatic ties and strategies among South Asian nations with Russia, with a focus on maintaining sovereignty and balancing regional and international pressures. These countries are generally adopting cautious approaches, aiming to leverage their relationships with Russia for economic and strategic benefits while being mindful of broader international dynamics.

Table 3: How The Ukraine Crisis Has Influenced Russia's Relations with Key South Asian Littoral Nations

Country	Description of Relations with Russia Post-Ukraine Crisis
India	Maintains a nuanced stance; continues strong defense ties but diversifies international partnerships.
Pakistan	Sees gradual improvement in relations, with increased engagement especially in the energy sector.
Sri Lanka	Engages primarily on economic terms, seeking support amidst its own economic challenges.
Bangladesh	Focuses on economic and technical cooperation, notably in nuclear energy, while navigating broader regional pressures.
Myanmar	Relations have deepened, with Myanmar relying more on Russia for military support and economic ties amid global isolation post-2021 military coup.

This table summarizes the strategic and economic interactions of these South Asian nations with Russia following the Ukraine crisis, reflecting their respective geopolitical priorities and constraints. Since the Ukraine crisis, Russia's diplomatic and strategic relationships with South Asian littoral nations have been subtly reshaped. India continues its robust defense ties with Russia, balancing this with its Western alliances. Pakistan and Russia have enhanced their cooperation, particularly in energy, reflecting Pakistan's diversification efforts. Sri Lanka, amidst economic challenges, seeks Russian economic support. Bangladesh maintains steady energy-focused relations with Russia. Meanwhile, Myanmar, facing global isolation, has deepened its military and economic ties with Russia. These shifts reflect the region's nuanced approach to balancing national interests with broader geopolitical dynamics.

India

India has adopted a position of neutrality amidst the Ukraine crisis while concurrently enhancing trade ties with Russia. The concern over potential alignment with Moscow prompted a temporary pause in the annual bilateral meetings between Prime Minister Narendra Modi and President Vladimir Putin and even the virtualization of high-profile summits like the Shanghai Cooperation Organization (SCO). Despite these diplomatic maneuvers, the bilateral agenda between India and Russia has not only been preserved but has expanded, particularly in the oil trade. During Foreign Minister Jaishankar's 2022 visit to Moscow, there was a pronounced emphasis on oil trade, allowing India to capitalize on discounted Russian crude. Although the initial phase of the Ukraine conflict disrupted military ties between the twocountries, recent developments indicate a shift. Moscow is actively working to revive military cooperation, as evidenced by Foreign Minister Lavrov's announcement of significant progress with Jaishankar on joint military equipment production. This signifies a strategic effort to fortify diplomatic and defense collaborations between India and Russia. During this period, India continued importing substantial oil and coal from Russia. Despite these transactions, there has been a deliberate or inadvertent effort to maintain a

reserved stance on Russia as an ally. Notably, Prime Minister Modi publicly advised President Putin to avoid war, underscoring the nuanced nature of India's approach (Bhatt, 2023).

Myanmar

The relationship between Russia and Myanmar has deepened, especially since the militarytakeover in 2021. Russia has become a key military supplier for Myanmar's junta, offering crucial support in the form of aircraft for their battle against opposition forces. Economiccooperation has expanded, with both countries signing a roadmap on nuclear cooperation at the Eastern Economic Forum in 2022. For Myanmar, engaging with Russia provides several advantages, including Russia's permanent seat on the UN Security Council, access to advanced defense industries, and a connection to key players in the region. Conversely, Russia sees Myanmar as a strategic partner to extend its influence in the Eastern Indian Ocean, acting as a gateway to the region. Naval drills with Myanmar are a significant step toward establishing a Russian presence in the Eastern IndianOcean (Jabin, 2022).

Bangladesh

After five decades, Russia's docking of warships in Bangladesh marks a historic renewal of ties. The visit, led by a Russian naval group, includes large anti-submarine warfare ships, rekindling historical connections. This development is part of Russia's geopolitical outreach, seeking alliances to overcome isolation following the Ukraine war. Bangladesh's neutral stance on the conflict positions it as a critical geopolitical ally for Russia. The bilateral trade volume is approximately $1.5 billion, and collaborative projects, such as the construction of Bangladesh's first nuclear power plant with Russian investment, strengthen the relationship (Jabin, 2022).

Pakistan

Russia has shown a heightened political interest in Pakistan in recent years, driven by shared security challenges in South Asia. Closer relations aim to address common threats, although historical tensions and potential objections from neighboring countries present challenges. In the current Russia-Ukraine conflict, Pakistan maintains a neutral stance, providing humanitarian aid to Ukraine without condemning Moscow's actions. Pakistan's geostrategic location, providing Russia with a route via Afghanistan, makes it a crucial partner. Balancing relations without aligning with any political bloc is a priority for Pakistan. The conflict's impact on oil prices poses economic challenges, emphasizing the need for careful diplomatic maneuvering and a commitment to neutrality (Rana, 2019).

Sri Lanka

Sri Lanka has traditionally had non-aligned and friendly relations with many countries, including Russia. Following the Ukraine crisis, Sri Lanka continues to engage with Russia primarily on economic terms, seeking support and potential fuel supplies amidst its own economic crisis. However, Sri Lanka's severe financial constraints limit the scope of engaging deeply in geostrategic shifts (Rana, 2019).

How Does The Ukraine Crisis Affect Russia’s Relationship with India and China in The Indian Ocean Region?

The Ukraine crisis has led to a strategic recalibration by Russia in the Indian Ocean region, strengthening its relationships with both India and China. This realignment reflects Russia's broader geopolitical strategy of fostering strong bilateral relationships to offset pressures from Western sanctions and diplomatic isolation.

Table 4: How The Ukraine Crisis Affects Russia's Relationships with India and China in The Indian Ocean Region

Aspect	Russia and India	Russia and China
Military Cooperation	Continues strong with ongoing reliance on Russian arms.	Increased collaboration and joint military exercises.
Diplomatic Stance	India abstains from condemning Russia, balancing ties with the West.	Strengthened strategic partnership against Western influence.
Energy Security	Increased purchases of discounted Russian oil.	Enhanced imports of Russian oil and natural gas at favorable rates.
Naval Dynamics	India's strong naval presence could be influenced by ongoing Russia relations.	Joint naval exercises in the Indian Ocean demonstrate a unified stance.
Strategic Alignments	Balancing historical ties with Russia and growing global partnerships.	Deepening economic and strategic ties, positioning against Western economic sanctions.

Here’s a table summarizing how the Ukraine crisis affects Russia's relationships with India and China in the Indian Ocean region: This table highlights the key aspects of how Russia's relationships with India and China are evolving in the context of the Indian Ocean, particularly in response to the global shifts caused by the Ukraine crisis. The Ukraine crisis has profoundly influenced Russia's international relations, notably with significant Asian powers India and China, particularly within the Indian Ocean context. Despite the global turmoil, India has upheld its robust military alliance with Russia, continuing to depend on Russian arms and maintaining a diplomatic balance by abstaining from condemning Russia in global forums. This approach aligns with India’s need to navigate its historical connections with Russia alongside expanding ties with Western nations. Additionally, India has capitalized on the situation by increasing its import of discounted Russian oil, thus securing energy at reduced costs.

Conversely, Russia and China have tightened their strategic and economic bonds in response to Western sanctions. Their partnership, historically aimed at countering Western dominance, has strengthened, with both nations boosting military cooperation through joint exercises in the Indian Ocean, symbolizing a united front against Western military influence. Economically, China's increased intake of Russian energy resources aids Russia in mitigating trade losses with the West. These dynamics are shifting naval and strategic alignments in the Indian Ocean, with potential to influence the regional power balance towards a more multipolar scenario. Russia’s intensified engagements with both India and China serve as strategic counterbalances to Western influence, reflecting both opportunistic economic interactions and a deeper strategic collaboration in military and political spheres. This realignment underlines Russia’s adaptive strategies in managing the geopolitical repercussions of the Ukraine crisis (Members, 2020). New Delhi has raised concerns regarding Russia's potential participation in a naval exercise involving both Pakistan and China in a sensitive Indian Ocean littoral region. Despite viewing New Delhi as a "major potential investor" in its plans to develop the Far-East region with substantial energy deposits, Moscow has emphasized the benefits for India in increasing coal intake from Russia to meet its energy demands.

Prime Minister Narendra Modi's 'Act Far East Policy' announced in 2019 involved extending a $1 billion credit line for Indian companies to develop and expand operations in the Far East (Maheshwari, 2024).

Putin's economic policies, aimed at integrating Russia with international markets, led to a reassessment of relations with regional countries like China, India, and Pakistan. While China's rapid economic growth outpaces Russia, India's dependence on Russia in the military and space sectors allows Moscow to maintain influence in South Asia. Despite economic incentives offeredby Russia to Pakistan for its fight against extremism, it appears unlikely that Russia would favor Pakistan over India, given its substantial economic ties with India. From a geopolitical perspective, Russia's focus on the South comes at a time when the Sino-Russian strategic relationship is strengthening, leading to increased economic and defense cooperation. Joint Sea exercises between the People's Liberation Army Navy (PLAN) and the Russian Navy, ongoing since 2012, have raised regional concerns, particularly with the involvement of Chinese marines and amphibious exercises. Interestingly, trilateral naval exercises featuring the Russian, Chinese, and Iranian navies coincide with India and Russia's efforts to strengthen their bilateral military ties through exercises like ex-Indra-2019 (Gurjar, 2022) .

As a growing economy with strong economic and security interests in Russia and the West, India generally would not object to the expanding Russian presence in the Indian Ocean Region (IOR). However, recent developments in the context of Sino-Russian naval cooperation and regional exercises have added complexity to the geopolitical landscape, presenting a bittersweet taste for India's maritime interests (Singh, 2017). India is poised to navigate a complex situation, drawing strength from maintaining close and amicable ties with the United States, Europe, and Russia. Additionally, its pivotal role in the Indo-Pacific region, particularly as a member of the Quad, can be leveraged to contribute to a peaceful resolution of the Ukraine conflict and facilitate a smooth transition to a more stable international order. India's non-partisan stance positions it as a potential honest broker capable of fostering communication among parties involved in the confrontation. Although a diplomatic challenge, India, reminiscent of its active and constructive role during the early Cold War years, now holds greater influence and must be prepared to shoulder increased global peace and dialogue responsibilities. Despite India's enhanced power, the current international landscape's unpredictability poses risks for nations of all sizes (Implications of the Russia-Ukraine Conflict for India (Abbas, 2022).

In summary, New Delhi is apprehensive about Russia's potential involvement in naval exercises with Pakistan and China in the sensitive Indian Ocean region. Despite being considered a significant investor in Russia's Far-East development plans, India faces challenges due to Moscow's growing ties with China. Russia's economic incentives to Pakistan and deepening Sino- Russian strategic relations raise complexities for India's maritime interests. However, as a growing economy, India can leverage its ties with the United States, Europe, and Russia, along with its role in the Quad, to contribute to resolving the Ukraine conflict. Despite the diplomatic challenges, India's non-partisan stance positions it as a potential mediator, highlighting its increased global influence and responsibility for fostering peace and dialogue. The unpredictable international landscape poses risks for nations of all sizes, urging India to navigate the complex geopolitical scenario with strategic finesse (Schulz, 2023).

Findings and Conclusion

This paper has explored the intricate dynamics of Russia's foreign policy in South Asia and the Indian Ocean region following the Ukraine War, focusing on its evolving relationships with South Asian countries and the impact of its ties with China on its relations with India. Several key findings have emerged through qualitative analysis of secondary literature and guided by international relations theories, notably Realism and the Balance of Power theory. Firstly, Russia's strategic maneuvers in South Asia and the Indian Ocean region indicate its desire to assert influence in a multipolar global order. Russia's military engagements, economic initiatives, and diplomatic overtures in countries like India, Pakistan, Bangladesh, and Myanmar are part of a broader strategy to maintain regional presence and

counterbalance Western and Chinese influences. Secondly, the Ukraine crisis has significantly impacted Russia's foreign policy, leading to a recalibration of its relationships in South Asia. Despite facing Western sanctions and global criticism, Russia has successfully leveraged its longstanding ties with India while deepening relations with other regional players like Pakistan, demonstrating its adeptness in diplomatic balancing.

Thirdly, the evolving India-China dynamics present both challenges and opportunities for Russia. While Russia maintains a strategic partnership with India, its growing closeness with China has necessitated a delicate balancing act. The complexities of these relationships are crucial in understanding the region's current geopolitical landscape and future trends. In conclusion, Russia's actions in South Asia and the Indian Ocean region post the Ukraine War reflect its broader geopolitical ambitions and the shifting power dynamics on the global stage. The insights gained from this study contribute to a deeper understanding of international relations in a rapidly evolving world, highlighting the intricacies of diplomacy, strategic alliances, and the pursuit of power among nations. Going forward, Russia's actions will have far-reaching consequences for regional stability and global power balances, making it clear that itwill keep playing a major role in determining the geopolitical scene in South Asia and beyond.

References

Abbas, A. H. N. S. Q. (2022). Russian South Asia Policy: From Estrangement to Pragmatism. *Strategic Studies*. 42(1).

Ahmad, S. (2022). How Can the Military Conflict between Russia and Ukraine Affect Pakistan's Economy?. *SSRN Electronic Journal*.

Alagappa, M. (1990). Soviet Policy in Southeast Asia: Towards Constructive Engagement. Pacific Affairs. 63(3): 321.

Anwar, A. (2020). South Asia and China's Belt and Road Initiative: Security Implications and Ways Forward In. Hindsight, Insight, Foresight, Thinking About Security in The Indo-Pacific. *Asia-Pacific Center for Security Studies.* 161-178.

Aswani, R. (2020). Non-Traditional Maritime Security Threats in The Indian Ocean Region: Policy Alternatives. *Journal of Public Affairs*. 22(2).

Bakshi, J. (1999). Russian Policy Towards South Asia. 23(8).

Bhatt, P. (2023). The Indian Ocean Is Witnessing a Surge in Russian Military Exercises. The Diplomat.

Buszynski, L. (2006). Russia and Southeast Asia: A New Relationship. Contemporary Southeast Asia.

G. Rozman, S. Radchenko (eds.) (2018). International Relations and Asia's Northern Tier, Asan- Palgrave Macmillan Series.

Gurjar, S. (2022). Russia Returns to the Indian Ocean: Exploring the Expanding Strategic Presence. *A Journal of International Affairs*. 78(3).

Jabin, K. U. M. N. (2022). Responses of Bangladesh and Myanmar to the Ukraine Crisis: A Comparative Analysis from a Neo-Classical Realist Perspective. *Southeast Asia: A Multidisciplinary Journal*. 22(2): 86-106.

Lieberherr, B. (2022). Russia's War in Ukraine: India's Balancing Act. Center for Security Studies (CSS) at ETH Zürich, 305.

Nisar, R. D. (2023, September 30). Assessing India - United States Security Agreements: A Critical Analysis. Vestnik RUDN. *International Relations*. 23(3): 536–546.

Malek, M. (2004). Russian Policy toward South Asia: An Update. *Asian Survey*. 44(3): 384–400.

Members, S. S. G. (2020). China's Influence on Conflict Dynamics in South Asia. Retrieved from Muraviev. (2021, March). Russia Wants to be A Power Reckoned with in The Indian Ocean—the Interpreter.

Rana, I. A. S.-U. H. S. A. H. W. (2019). Pakistan's Role in the New Silk Route: Belt and Road Initiative", The New Silk Road Leads through the Arab Peninsula: Mastering Global Business and Innovation. Emerald Publishing Limited, 169-187.

Srivastava, N. (2017, January 2). Prospects for Russia–India Relations in the Indian Ocean Region. *Maritime Affairs: Journal of the National Maritime Foundation of India*. 13(1): 82–90.

Rahm J. M (2001). *Russia, China, India: A New Strategic Triangle for a New Cold War?*. Parameters 31, no. 4.

Shah, S. N. A., Majeed, G., Ali, R. A., & Hussain, T. (2022, June 30). Russia-Ukraine Crisis andIts Impact on South Asia. *Review of Applied Management and Social Sciences*. 5(2): 141–148.

Schulz, D. (2023). Continental Drift? India-Russia Ties After One Year of War in Ukraine. stimson.

Singh, S. (2023). The Russia-Ukraine War and Non-Aligned South Asia: A Steady Walk Amidst Great Power Politics. *Journal of International Affairs*. 75(2).

S. G., & S. G. (2023). *How the China-Russia Alliance Affects India*. Deccan Herald. https://www.deccanherald.com/opinion/how-china-russia-alliance-affects-india-1208709.html

Tsygankov, A. P. (2013). *Russia's Foreign Policy. Rowman & Littlefield*. http://books.google.ie/books?id=USA6xtTrbq4C&printsec=frontcover&dq=Russia%E2%80%99

Vinogradov, I. (2023). Myanmar – China: Beijing's Strategic Interests and Instruments of Influence. *Asia and Africa Today*. 5(26).

Wakkumbura, M. (2023). The Geopolitical Rivalry of India and China in the Indian Ocean as a Crucial Determinant of the Future of Littoral States: Case Study of Sri Lanka. *Journal of Colombo Geographer*. 1(1).

1950'DEN İTİBAREN TÜRKİYE'DEKİ ULAŞTIRMA ALTYAPI YATIRIMLARININ SEYRİ

Müsemma ÇÖKERDENOĞLU[1], Berna GÜNÇİÇEK ÇELİK[2], Mehmet GÜNAY[3], Rabia ÖZAT[4], Fehim BAKIRCI[5]

Özet

Ulaştırma sistemleri bir ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel faaliyetlerin gelişiminde önemli rol oynamaktadır. Etkili bir ulaştırma altyapısı, ulaştırma talebini karşılamak, mal ve hizmet dağıtımını etkin bir şekilde yapmak, iç ve dış ticaretin büyümesini sağlamak gibi kritik roller üstlenmektedir. Bir ülkenin ekonomik gücünün göstergesi olarak da kabul gören ulaştırma altyapısı aynı zamanda ülkelerin rekabet gücünü artırarak toplumsal refahının yükselmesine katkı sağlamaktadır. Bu noktada, gelişmekte olan ülkeler sınıfında yer alan Türkiye'nin ulaştırma sektöründe üst düzey performans ve etkinlik elde edilebilmesi için etkin bir altyapı oluşturulması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. 1950'lerden bu yana Türkiye'nin ulaştırma alt yapısında yaşanan değişimlerle, karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolu gibi farklı ulaştırma modlarına yapılan yatırımların artmasıyla birlikte, lojistik sektöründe önemli gelişmeler sağlanmış ve Türkiye'nin uluslararası taşımacılıkta daha etkin bir rol oynaması mümkün hale gelmiştir. Türkiye'nin 1950'lerden günümüze kadar olan ulaştırma altyapı yatırımlarını değerlendiren bu çalışma, ulaştırma sektöründe yaşanan gelişmeleri ve değişimleri ele almaktadır. Türkiye'nin ulaştırma sistemleri üzerindeki tarihsel seyri incelenerek, ulaştırma sistemlerine yapılan yatırımların detaylı bir şekilde değerlendirilmesi yapılmıştır. Yapılan değerlendirme ile Türkiye'de ulaştırma alanında meydana gelen gelişmeler, ulaştırma modlarına yapılan yatırımlar ve bu yatırımların ülke ekonomisine olan etkilerinin ortaya konulması amaçlamaktadır. Çalışmada Türkiye'nin ulaştırma altyapısına yapılan yatırımların, ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınmasında, iç ve dış ticaretinin büyümesinde stratejik planlamaların yapılmasında önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir. Türkiye'nin ulaştırma sektöründe daha da ileriye gitmesinde, uluslararası ticaret potansiyelini artırmasında ve sürdürülebilir ekonomik büyüme idealinin yerine getirmesinde ulaştırma altyapısındaki gelişme ve iyileştirmelerin katkısı önemli görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ulaştırma, Altyapı Yatırımları, Ulaştırma Modları

Abstract

Transportation systems play an important role in the development of a country's economic, social and cultural activities. An effective transportation infrastructure plays critical roles such as meeting transportation demand, effectively distributing goods and services, and ensuring the growth of domestic and foreign trade. Transportation infrastructure, which is also accepted as an indicator of a country's economic power, also contributes to the increase of social welfare by increasing the competitiveness of countries. At this point, it is imperative for Turkey, which is classified as a developing country, to establish an effective infrastructure in order to achieve a high level of performance and efficiency in the transportation sector. With the changes in Turkey's transportation infrastructure since the 1950s and the increase in investments in different modes of transportation such as road, rail, maritime and airways, significant developments have been achieved in the logistics sector and it has become possible for Turkey to play a more effective role in international transportation. This study, which evaluates Turkey's transportation infrastructure investments from the 1950s to the present, addresses the developments and changes in the transportation sector. By examining the historical course of Turkey's transportation systems, a detailed evaluation of the investments made in transportation systems has been made. With

[1] Arş. Gör., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Balıkesir, Türkiye. (Sorumlu Yazar)

[2] Doktora Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Erzurum, Türkiye.

[3] Doktora Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Erzurum, Türkiye.

[4] Arş. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Sivas, Türkiye.

[5] Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Erzurum, Türkiye.

this evaluation, it is aimed to reveal the developments in the field of transportation in Turkey, the investments made in transportation modes and the effects of these investments on the country's economy. In the study, it has been determined that the investments made in Turkey's transportation infrastructure play an important role in the country's economic and social development, the growth of domestic and foreign trade, and strategic planning. The contribution of developments and improvements in transportation infrastructure is considered important for Turkey to move forward in the transportation sector, to increase its international trade potential and to fulfill the ideal of sustainable economic growth

Keywords: Transportation, Infrastructure Investments, Transportation Modes

Giriş

Ulaştırma yatırımları, bir ekonominin sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesinde kritik rol oynar. Bu yatırımlar, etkili bir ulaştırma altyapısı oluşturarak mal, hizmet ve insanların daha hızlı, güvenli ve düşük maliyetli şekilde taşınmasına katkıda bulunur. Bu durum ekonomik büyümeyi etkiler, ticaretin gelişmesine olanak sağlar ve rekabet ortamını genişleterek taraflara avantaj sağlar. Aynı zamanda ulaştırma projeleri inşaat ve bakım süreçleri sırasında istihdam yaratır, bölgesel kalkınmayı destekler ve toplumu birbirine bağlayarak sosyal entegrasyonun gelişmesine olanak sağlar. İyi bir ulaştırma ağı, çevresel etkileri azaltarak çevresel sürdürülebilirliği destekler ve lojistik süreçleri daha verimli hale getirebilir. Türkiye Cumhuriyeti tarihinde ulaştırma alt yapılarına yapılan yatırımlar 1923-1950 dönemi ile 1950 ve sonrası dönem olarak değerlendirilmektedir. Bu ayrımda ikinci dünya savaşı süreci ve ekonomik sonuçlarından tüm dünya gibi Türkiye'nin de etkilenmiş olması ve bu etkilerin 1950 yılına kadar devam etmiş olması belirleyici olmuştur. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yirmi yedi yıl süren bu dönemde uygulanan kalkınma modelleri sayesinde ülkenin dört bir yanında ekonomik gelişme ve büyüme hamleleri gerçekleştirilerek diğer alanlarda olduğu gibi ulaştırma alanında da mevcut ekonomik koşullara göre başarılı girişimler gerçekleştirilmiştir. Bu dönemde iktisat kongreleri yapılmış, mevzuat değişiklikleriyle ilgili kararlar alınmış, vergi düzenlemelerine gidilmiş ve yatırımlar dahil ekonomik gelişimle ilgili birçok hususta ilerleme sağlanmıştır. 1933 yılına kadar liberal ekonomi dönemi olarak ifade edilen sanayileşme ve gelişme modeli, 1933'ten 1950'lere kadar devlet önderliğinde kalkınma modeli uygulanmıştır (Koçtürk & Gölalan, 2010).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ulaştırma alanında Türkiye'nin durumu o kadar kötü ve geriydi ki, ülke kendi sınırları içinde yaşanan kopukluklar sebebiyle bölgeler arasında ulaşımı kısıtlı imkanlarla gerçekleştiriliyordu. Bu nedenle ulaştırma alanına yapılan yatırımlar iç piyasayı bir araya getirmek maksadıyla yapıldığından ayrı bir önem kazanmıştır. 1923-1950 yılları arasında yaşanan her türlü siyasi ve ekonomik olumsuzluklara rağmen ulaştırma alanına yapılan yatırımlarda gözle görülür bir büyüme ve gelişme sağlanmış, bu yıllar arasında yolların uzunluğu 13.900 kilometreden 24.200 kilometreye ulaşarak neredeyse iki kat artış elde edilmiştir. Yolların gelişimine paralel olarak karayolunda kullanılan taşıt sayısı artış göstererek, 1500'den 26.000 seviyelerine kadar yükselmiştir. Yine bu dönemde Türkiye'nin coğrafi yapısından kaynaklanan zorlukları yenmek, kağnı ve canlı hayvanlarla sağlanan ulaştırma faaliyetleri nedeniyle savaşlardan edinilen acı tecrübeleri geri bırakmak maksadıyla demiryolu yatırımlarına artış meydana gelmiştir. Asıl gelişme 1923-1938 yılları arasında demiryolunda gerçekleşmiş ve "Demir ağlarla ördük Anayurdu'' sloganı bu gelişmeler karşısında en büyük övgü kaynağı olarak hafızalara kazınmıştır. Bu süreçte planlanan yatırımlar sayesinde yeni demir yolu hatların uzunluğu 3.000 kilometreye ulaşmıştır. Yeni hatların yardımıyla Güneydoğu ve Doğu Anadolu'yu tek bir güzergâhla bile olsa başkente veya kıyı kentlerine bağlayacak şekilde önlemler alınmıştır. 15 yıllık süre içerisinde yük taşımacılığı 20 ton/kilometreden 79 ton/kilometreye, 1950 yılına gelindiğinde ise 147 ton/kilometreye kadar yükselmiştir. 1923'te 83.000 ton seviyelerinde olan ticaret filosu 1950 yılına gelindiğinde beş kat artarak 500.000 ton seviyelerine ulaşmıştır (Tezel, 2015).

1950-1963 yılları arasında Türkiye'nin içinde bulunduğu mevcut siyasi ve ekonomik durum, kalkınma planının uygulanmasını tetiklemiş ve yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. Ancak bu dönemde ekonomi için kararlı eylemler gerçekleştirilememiş, planlı bir hareketin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak 1963 yılından itibaren planlı bir yatırım ve kalkınma döneminin temelleri atılmıştır. 1963-1967 yıllarını kapsayan birinci beş yıllık kalkınma planı yürürlüğe girmiştir (Çelik & Çetiner, 2019). Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planının uygulanmaya başladığı 1963 yılından 2023 yılına kadar toplam 11 Kalkınma Planı hazırlanmış ve yürürlüğe girmiştir. 2024 yılı itibariyle de 2024-2028 yıllarını kapsayan On İkinci Kalkınma Planı uygulanmaya başlamıştır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2024). Her kalkınma planında ulaştırma sektörüne yapılacak olan yatırımlar ayrı olarak değerlendirilmiş ve dönemin durumuna uygun planlamalar yapılmıştır. Ancak her stratejik plan hayata geçirilememiş ve bir sonraki döneme aktarılmıştır. Bu kalkınma planlarının tamamında ulaştırma modları ele alınmış, stratejik hedefler sektörel olarak belirlenmiştir. Planlamalar yalnızca ekonomik olarak değil, sosyal ve politik olarak da ele alınmıştır.

Bu çalışmada 1950 sonrası dönemde Türkiye'de ulaştırma alt yapılarına yapılan yatırımlar tüm taşımacılık modları özelinde ayrı olarak incelenmiş ve dönem içinde yaşanan gelişmeler değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda alt yapılara yapılan yatırımlarda meydana gelen aksamaların sebepleri, altyapı yatırımları arasında meydana gelen farklılıkların nedenleri hakkında bilgi sahibi olunacaktır. Elde edilen veriler, ilerleyen dönemlerde ulaştırma modlarına yapılan yatırımlarda ilgili yapılacak araştırmalara temel teşkil edecektir.

Demiryolu Taşımacılığı

Demiryolu ulaşım sistemi, diğer taşımacılık türlerine nazaran geniş bir avantaj yelpazesi sunan taşıma modudur. Geniş yük taşıma kapasitesine sahip olmakla birlikte büyük miktarlarda yükün verimli bir şekilde taşınmasının yanı sıra ekonomik bir nakliyat sürecini mümkün kılmaktadır. Birim nakliyat başına düşen enerji tüketiminin az olması, trafik sorununun olmaması, güvenli konforlu ve hızlı seyahat imkanlarının sağlanması demiryolu ulaşım sistemini daha tercih edilebilir kılmaktadır (Deniz,2016:141). Türkiye'ye demiryolunun ilk girişi 19. üzyılın son dönemlerinde gerçekleşmiş Almanya ve İngiltere başta olmak üzere İtalya, Fransa, Rusya gibi devletler bu dönemde demiryollarının gelişimine katkı sağlayan öncü devletler olmuştur. İlk demiryolu 1854 yılında Kahire-İskenderiye arasında faaliyetlerine başlamış, 1866 yılında da İzmir-Aydın hattı işletmeye açılmıştır (Kuyucuklu ,1993:456). Osmanlı döneminde inşa edilen demiryolu ağının 4000 km yi aştığı belirtilmektedir. 1923'te Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin kurulmasıyla birlikte sanayileşme ve kalkınma politikasının ana bileşenlerinden biri olan ulaştırma altyapısının geliştirilmesi konusuna önem verilmiştir. Ulaştırma modları içerisinde demiryoluna öncelik verilmesiyle birlikte yeni demiryolları satın alınmış ve 24 Mayıs 1924 yılında 506 Sayılı Kanun'a uygun olarak millileştirilmiştir. Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) tarafından hükümete, demiryolu yapı finansmanının bütçeden sağlanması için yetki verilmiştir. 1923-1929 yılları arasında Türkiye Cumhuriyeti tarafından inşa edilen demiryolu uzunluğu yaklaşık 1500 km'dir (Deniz,2016:143).

Demiryollarında gerçekleşen ilerleme 1940 yılına kadar devam etmiş fakat 1940-1950 yılları arasında İkinci Dünya Savaşı'nın da etkisiyle ilerleme yavaşlamış ve bu dönemde gözle görülür şekilde durgunluk yaşanmıştır. 1944'te toplam 7.569 km olan demiryolu 6.800 km daha ilave edilerek, bütçe imkanları ve inşaat hızına göre hesaplanan bütün hatların tamamlanması 23 yılda planlanmıştır. Eski Başbakan ve Cumhurbaşkanı olan Turgut Özal'ın demiryolları ile ilgili "modası geçmiş bir ulaşım yöntemi" ve "demiryolu komünist ülkelerin tercihidir, çünkü ulaşım merkezi denetim amaçlıdır" gibi ifadeleri, demiryollarının o dönemde geri plana atılmasının diğer bir sebebi olduğu belirtilmektedir. 1950'de "karayolu dönemi" politikası başlamış, demiryolu stratejisi terkedilmiştir. 1950 yılı rakamlarına göre, 1960'ta %31 olan karayolu gelişimi 1970'te %189,7 ve 1980'de %395 seviyelerine yükselmiştir. Demiryollarının gelişimi 1923-1950 yılları arasında %104 seviyesindeyken, 1950'ten 1980'e kadar sadece %6,3 seviyesinde kalmıştır. 1950'den sonraki en uzun hat olan Van-İran demiryolu ise 1940'larda planlanmış olmasına rağmen ancak 1971'de hizmete açılmıştır (Emiroğlu,2021:11). 1953 yılına

gelindiğinde mevcut varlıkların büyük bir kısmının iktisadi ve teknik ömürleri tamamlandığından, hatların ve araçların ve diğer sabit tesislerin büyük bakım ve onarım ihtiyaçları ortaya çıkmıştır. Ancak TCDD'ye sistemin geliştirilmesi için gereken yatırım imkânı verilmemiş bu sebeple de yolcu ve yük taşıma kapasiteleri ihtiyaçların gerisinde kalmış ve taşıma payı azalmıştır (Altınok, 2016:78). 1960-1997 yıllarında ülkedeki demiryolu hattı uzunluğu yalnızca %11 artmıştır. 1960'lı yıllarda ulaşım sektörleri içerisinde yatırım payları karşılaştırıldığında karayolu %50 iken demiryolları sadece %30'dur. (https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye_Cumhuriyeti_Devlet_Demiryollar%C4%B1).

2003 yılına kadar işletme ve yatırım faaliyetleri kısıtlı kaynaklar ile sürdürülürken, 2003 yılından itibaren ulaştırma politikaları içerisinde demiryolları, yeniden devlet politikası haline gelmiştir. 2003 yılından itibaren ulaştırma sistemi içerisinde demiryolu yatırımlarına öncelik verilmesi sonucu, 2004–2016 döneminde 1.805 km yeni demiryolu inşa edilmiştir. 2000'li yıllardan itibaren Türkiye, bir ülkenin gelişmişlik düzeyini yansıtan önemli ulaşım altyapı unsurlarından biri olan yüksek hızlı trenlerle tanışmıştır. Yüksek hızlı ilk tren yolu hattı olan Ankara- İstanbul hattı yapımına 2003 yılında başlanmış, 2009 yılında Ankara-Eskişehir, 2011 yılında Ankara-Konya, 2013 yılında Eskişehir-Konya arasında, 2014 yılında Ankara-İstanbul (Pendik) ve 2014 yılında Konya-İstanbul arasında yüksek hızlı tren ile yolcu taşımacılığına başlanmıştır. Günümüzde ise Ankara-İzmir (508 Km), Halkalı-Kapıkule (229 km), Bandırma-Bursa Yenişehir-Osmaneli (201 km) Mersin-Adana-Gaziantep (303 km) Karaman-Ulukışla (135 km) arasında hızlı tren yolu çalışmaları sürdürülmektedir (https://www.tcdd.gov.tr/projeler).

2002 yılında 10.948 km olan "demiryolu toplam hat uzunluğu" 2022 yılında 13.128 km'ye ulaşmıştır. Demiryolu Sinyalli Hat Uzunluğu ise 2002 yılında 2.505 km iken, 2022 yılında 7.235 km'ye ulaşmıştır. Demiryolu tünel sayısı ise 2002 yılında 764 adet iken bu sayı 2022 yılında 837'ye yükselmiştir. 2002 yılında 181 km olan "Demiryolu tünel uzunluğu" 2022'de 281 km olmuştur. 2002 yılında Türkiye'de "hızlı hat" demiryolu ağı bulunmazken 2022 yılında toplam uzunluğu 1.460 km olan hızlı hat işletmeye alınmıştır. Hızlı Trenler hizmete açıldığı günden itibaren 2021 yılı sonuna kadar toplam 60,37 milyon yolcu taşındığı belirtilmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları [TCDD], 2022). Bu veriler, Türkiye'nin demiryolu sektörüne yaptığı yatırımların arttığını ve demiryolu altyapısının genişletilmesi ve modernizasyonu açısından çabalarının devam ettiğini göstermektedir. 2017 yılında Asya ve Avrupa arasındaki demiryolu bağlantısını güçlendirmek, ticaret ve ulaşımı kolaylaştırmak amacıyla bugüne kadar 2 milyon 405 bin ton yük taşınan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ve Marmaray/Boğaz Tüp Geçişi, Uzak Asya ile Batı Avrupa arasında modern bir demiryolu koridorunu hayata geçirerek önemli bir ulaşım ağı işlevsel hale getirilmiştir (Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı [UAB], 2022)).

1950 yılından itibaren, Türkiye'de demiryolu yolcu ve yük taşımacılığı verileri Tablo 1' de gösterilmiştir.

Tablo 1: Demiryolu Yolcu ve Yük taşımacılığı (bin)

Yıllar	TON-KM	YOLCU-KM
1950	3.078.266	2.515.511
1955	4.366.112	3.917.315
1960	5.241.830	4.395.928
1965	5.734.635	4.075.324
1970	6.091.719	5.560.950
1975	7.039.268	4.735.724
1980	5.167.000	6.010.878
1985	7.958.000	6.488.989
1990	8.030.000	6.410.000
1995	8.632.000	5.797.000

2000	9.895.000	5.832.000
2005	9.152.000	5.036.000
2010	11.462.000	5.491.000
2015	10.474.000	3.708.000
2020	15.428.000	1.478.000
2022	16.551.000	5.922.000

Kaynak: https://www.tcdd.gov.tr/

Tablo 1'de verilen ton-km ve yolcu-km verileri değerlendirildiğinde; ulaştırma politikaları 1950 yılından itibaren dengeli bir şekilde yürütülmediğinden demiryollarının ulaştırma sistemi içerisindeki yolcu taşıma payı %42,2 iken 2016 yılında %1,1'e düşmüştür. Aynı zamanda yük taşıma payı ise 1950 yılında %68,2 iken bu seviye 2016 yılında %3,9'a gerilemiştir (TCDD, 2016). 2000 ve 2015 yılları arasında demiryolu yük taşımacılığının ton bazında arttığı görülürken yolcu bazında değerlerin düştüğü gözlenmektedir. Ancak demiryolu hem yük hem de yolcu taşımacılığında 2000 yılından itibaren bir gelişme içerisindedir. 2020 yılında yaşanan Covid-19 pandemi döneminde alınan kısıtlama kararları nedeniyle en düşük yolcu taşıma sayısı 2020 yılında gerçekleşmiştir. Fakat yük taşımacılığının yolcu taşımacılığının aksine 2015 yılına nazaran yükseldiği görülmektedir. Yurtiçi yolcu taşımacılığında, 2000 yılında %1,8 olan hava yolunun payı 2017 yılında %9,6'ya, %95,9 olan karayolunun payı %88,8'e düşerken %2,2 olan demiryolunun payı %1'e inmiştir. Denizyolunun payı ise %0,3'ten %0,59'a çıkmıştır. Yük taşımacılığında 2000 yılında %0,2 olan havayolu oranları 2017 yılında 0'a denizyolunda %7,8 iken 2017 yılında %6,4'e karayolunda %86,7 iken %89,2 olduğu belirtilmektedir. Demiryolu yük taşımacılığı 2000 yılında %5,3 iken 2017 yılında bu oran %4,3'e düşmüştür (TCDD, 2016). Bunun yanı sıra yüksek hızlı trenler 2022 yılında 2021 yılına göre %66 artmıştır. 318,1 milyon kişiye ulaşmıştır. 2021 yılında yüksek hızlı trenlerde 4.37 milyon yolcu taşınırken 2022 yıl sonu itibariyle 9,36 milyon yolcu taşındığı belirtilmektedir. Yük trafiğinde 2022 yılında 16,19 milyar ton km değerine ulaşmıştır (TCDD ,2022).

Karayolu Taşımacılığı

Karayolu ulaşımının yolcu taşımacılığında başlangıç ve varış noktaları, yük taşımacılığında üretim ve tüketim noktalarında aktarmasız bir ulaşım olanağı sağlaması hem taşıma kapasitesi hem de güzergâh seçiminde esneklik sunması bunların yanı sıra yüklerin daha kolay ve belli mesafelere kadar daha hızlı taşınabilmesi gibi başlıca özelliklere sahiptir (Deniz, 2016:138). Karayolu ulaşımı tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ulaştırmanın temel unsuru olarak görülmektedir. Son 20 yıldır, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ulaştırma, karayolu ve otomobil egemenliği altında olduğu belirtilmektedir (UAB, 2022)). Bu durum karayolunun etkinliği, esnekliği ve erişebilirlik özelliklerine sahip olması nedeniyle tercih edilen bir ulaşım yöntemi olduğunu ve ulusal ulaştırma stratejilerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde demiryolu ülkenin en önemli ulaşım sistemiydi ve karayolu ulaşım politikası demiryolunu tamamlayan bir unsur olarak görülmekteydi (Avcı, 2005:88, Çetin vd, 2011:128). Bu durumun nedenleri arasında, ülkedeki motorlu araç sayısının yetersiz olması, teknik bilgi yetersizliği, yaşanılan savaş ve mali sıkıntıların olduğu görülmektedir. 1923 yılında 18.350 km yol ile 94 köprü bulunmaktaydı (Karayolları Genel Müdürlüğü [KGM], 2014). 1938 yılında toplam karayolu uzunluğu 40.235 km iken, 1945 yılında 43.511 km'ye kadar yükselmiştir. 1947 ve 1948 yıllarında karayolu alanında yeni politikalar uygulanmaya başlanmıştır. Özellikle ABD'nin Marshall Yardımları olarak bilinen mali yardımlarına bağlı olarak karayolu ulaşımı gelişim göstermeye başladığı ve demiryollarının etkisini yitirdiği ikinci planda kaldığı görülmektedir (Aydın ve Oral, 2018:260). 1950 yılında Ulaştırma Bakanlığı'ndan bağımsız olarak Karayolları Genel Müdürlüğü kurulmuş bunun da etkisiyle 1970'li yıllara kadar hem araç sayısında hem de karayolları uzunluğunda artış sağlanmıştır (Akgüngör ve Demirel:2003,426). 1950 'de 47.080 km uzunluk 1960 yılında 61.452 km ulaşmış, 1950 'de 32.564 olan motorlu kara nakil araç sayısının 1960'ta 114.208'e yükseldiği belirtilmektedir. Aynı zamanda 1950'de toplam harcamalar içerisinde karayolu harcamalarının payı %4.1 iken 1960'ta %13.3'e yükselmiştir

(Kapluhan, 2014; As, 2006; Avcı, 2005). Karayolu taşımacılığının payı 1960 yılında %50'ye, 1990 yılında %75'e, 2000 yılında %90'a ve 2005 yılında %94'e ulaşmıştır.

1970'lerde motorlu taşıt sanayisi kurulmuş bu durum karayolu politikasına yeni boyutlar kazandırılmasına neden olmuştur. Özellikle trafik sıkışıklığının yoğun olduğu ana akslarda ve büyük şehir çevrelerinde, çok şeritli ekspres yollar ve otoyollar ihtiyaç haline gelmiştir (KGM, 2011). Karayolları Genel Müdürlüğü'nün bu konudaki ilk uygulaması ise 1973 yılında Avrupa kıtası ile Asya kıtasını karayolu ile bağlayan Boğaziçi Köprüsü trafiğe açılmıştır. 1985 yılında da artan trafiğin yükünü hafifletebilmek adına 2. boğaz köprüsü olan Fatih Sultan Mehmet Köprüsü hizmete açılmıştır (Karayolları Genel Müdürlüğü,2012). 1980'li yıllar Türkiye'de otoyol döneminin başladığı yıllar olarak görülmektedir. Daha sonra 1981 yılında 14 km'lik otoyol, 1984 yılında Gebze-İzmit ve Tarsus-Pozantı, 1987 yılında Kapıkule-Edirne otoyolu tamamlanmıştır. 1980 yılında otoyol uzunluğu 24 km iken 1990 yılında 241 km'ye ulaşmıştır (Kögmen, 2014). 1980 ve 2000 yılları arasında otoyol yapımına ve standart artırma çalışmalarına ağırlık verilmiş, Ankara, İstanbul gibi büyük kentlerde karayollarının yükünü hafifletmek amacıyla metro projelerine önem verilmiştir. 2000'li yılların başından itibaren de bölünmüş yol yapım çalışmaları başlatılmıştır (Kögmen,2014). 2002 yılında 1.714 km olan "Otoyol (km)" 2022'de 3.633 km'ye ulaşmıştır. "Otoyol dahil Bölünmüş Yol (BY) Toplamı (km)" 2002 yılı sonu itibariyle 6.101 km iken 2022'de 28.816 km'ye ulaşmıştır. 2002 yılında 8.591 km olan "Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) sorumluluğundaki Bitümlü Sıcak Karışım (BSK) Uzunluğu (km)" 2022 tarihi itibarıyla 29.664 km'ye yükselmiştir. 2002 yılında 83 adet olan "Karayolu Tünel Sayısı" 2022 tarihi itibarıyla 469 adet olmuştur. 2002 yılı sonu itibarıyla 50 km olan "Karayolu Tünel Uzunluğu" 2022 itibarıyla 663 km'ye ulaşmıştır. "Karayolu Köprü ve Viyadük Sayısı" 2002 yılında 5.967 iken 2022'de 9.639'a ulaşmıştır. 2002'de 311 km olan "Karayolu Köprü ve Viyadük Uzunluğu" 2022 tarihinde 736 km'ye ulaşmıştır. (UAB, 2022). 1950 yılında 47.080 km olan karayolu ağı, 2003 yılında 31.358 km devlet yolu ve 30.133 km il yolu, 1881 km otoyol olmak üzere toplam 63.372 km çıkmıştır. 2013 yılında 32.155 km olan il yolları 2022 yılında 34.116 km'ye yükselmiş devlet yolları ise 2013 yılında 31.341 km iken 30.940 km olmuştur (KGM Devlet ve İl Yolları Envanteri,2022)

Tablo 2: Karayolu Yolcu ve Yük taşımacılığı (bin)

Yıl	TON-KM	YOLCU-KM
1950	957	2.597
1955	2.406	10.831
1960	3.678	10.880
1965	8.415	24.931
1970	17.447	41.311
1975	29.424	68.395
1980	37.507	73.127
1985	45.634	91.566
1990	65.710	134.991
1995	112.515	155.202
2000	161.552	185.681
2005	166.831	182.152
2010	190.365	226.913
2015	244.329	290.734

2020	272.913	288.992
2022	323.512	348.489

Kaynak: Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü

Tablo 2'de verilen karayolu yük ve yolcu taşıma verileri değerlendirildiğinde; Karayolları ağı (km) 1950-1960 yıllarında 47.080 km'den 61.542 km'ye kadar yükselmiş olup, yolcu ve yük taşımacılığında da karayollarının payı artmıştır. 1950 yılında toplam ulaşım modları içerisindeki yolcu payı %47, yük payı %22 iken bu oranlar 1960 yılında sırasıyla %73 ve %38'e yükselmiştir (KGM, 2009:4). Bu durum değiştirilen ulaşım politikasının etkisini gözler önüne sermektedir. 1996-2000 yılları arasında gerçekleştirilen VII. Kalkınma Planı döneminde, karayolları ile yapılan yurtiçi yük taşımalarının diğer ulaşım modlarına kaydırılması hedeflenmiş olsa da yolcu ve yük taşımasında birim taşıma maliyeti diğer alt sektörlerden düşük olduğu için karayolunun yük taşımacılığında %94, yolcu taşımacılığında ise %95'lik bir pay aldığı belirtilmektedir (Çetin vd, 2011:143). Tabloda görüleceği üzere karayolu ulaşımında hem yolcu hem de yük taşımacılığı değerlerinin artarak devam ettiği, karayolu taşımacılığının yoğun bir şekilde kullanıldığı görülmektedir.

Denizyolu Taşımacılığı

İnsanoğlunun ihtiyaç duyduğu ürünlere ulaşabilmesi bakımından taşımacılık oldukça önemlidir. Ürünlerin üretim ve tüketim güzergâhları arasında yer değiştirme işlemini gerçekleştirebilmesi için taşımacılık faaliyetinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Beller Dikmen, 2021, 152). Bu faaliyet içerisinde ticaretin küreselleşmesi önemli bir role sahip olması bakımından denizyolu taşımacılığının yeri farklıdır. Denizyolu taşımacılığı, yüksek hacimli yüklerin taşınması için güvenilirlik, kolaylık ve ulaştırma maliyetleri açısından diğer taşıma modlarına kıyasla tercih edilebilir bir konumdadır. Türkiye, 28 ili denize kıyısı olan, üç tarafı denizlerle çevrili ve 8.333 km doğal kıyı şeridi uzunluğuna sahip bir ülke olarak deniz taşımacılığı potansiyeli ile ön plana çıkmaktadır. Taşımacılık sektörü içinde yüksek bir paya sahip olan denizyolu taşımacılığı, son dönemde en çok kullanılan taşımacılık sistemi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye denizyolu taşımacılığı; 1827 yılında ilk buharlı geminin faaliyete geçmesi ile başlamış ancak denizlerdeki siyasi üstünlüğün ticari alanda sürdürülememesi sebebiyle başarı sağlanamamıştır. I. Dünya Savaşı sırasında Türk gemilerinin çoğu batırıldığı için Cumhuriyet Dönemine sadece 34 bin tonaj gemi kaldığı bilinmektedir. 1923 yılında imzalanan Lozan Antlaşması ile kabotaj hakkının elde edilmesini sağlanmıştır. Bu durum Türkiye'de denizyolu taşımacılığında dönüm noktası olmuştur. Lozan Antlaşması ile Türk karasularında gemi işletme hakkı yabancılardan alınmıştır. Böylelikle ilk kez devlet ve özel teşebbüse ait gemiler Türk liman ve iskeleleri arasında yük ve yolcu taşımaya başlamıştır. 1933-1939 yılları arasında uygulanan devletçilik politikası ile denizcilik alanında değişiklikler yapılmış ancak bu değişikliklerin etkili olmadığı görülmüştür. 1937 yılında Denizbank kurulmuş, 1939 yılında ise kapatılmıştır. Bu kurumun yerine Devlet Denizyolları İşletme Umum Müdürlüğü ve Devlet Limanlar İşletme Müdürlüğü kurulmuştur. 1952 yılında Denizbank yerini Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı Denizcilik Bankası Türk Anonim Ortaklığı'na bırakmıştır. Bu dönem içerisinde özel sektörün yük gemisi tanker türleri içerisindeki payı devletin payını geçmiştir. Türk denizciliğinin gelişmesi ve karayolu ağırlıklı yapılan taşımacılığın denizyolu taşımacılığına yönlendirilmesi amacıyla 2003 yılında Bakanlar Kurulu Kararı çıkarılmış, 01 Ocak 2004 tarihinde deniz taşıtlarında Özel Tüketim Vergisi İndirilmiş Yakıt Uygulaması başlatılmış ve denizyolu taşımacılığı faaliyetlerinin artmasında bu durumun etkileri görülmüştür. 2022 yılı Ekim ayı sonuna kadar sektöre 9,6 milyar TL destek sağlanmıştır. Türk sahipli deniz ticaret filomuz 1 Ocak 2003 itibarıyla 8,9 milyon detveyt ton (DWT) kapasite ile 17. sırada yer alırken, 1 Ocak 2022 itibarıyla 31,3 milyon DWT kapasite ile 15. sıraya yükselmiştir (UAB, 2022, s. 3). Öte yandan, Türkiye bayrak sıralamasında 2022 yılında 35'inci sırada yer alırken 2023 yılında ise 32'nci sırada yer almıştır (Türk Denizciliği 22/23 Raporu, 41).

1963 yılı itibarıyla Türkiye'de Birinci Kalkınma Planı uygulanmaya başlanmış ve 01 Ocak 2024 itibarıyla ise On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028) yürürlüğe girmiştir. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) ile denizyolu ulaştırması yatırım tutarı 77.425 Bin TL olarak deklare edilmiş, On İkinci Kalkınma Planında bu tutar ise 1.862.912.000 TL olarak açıklanmıştır. Yatırım tutarları göz önüne alındığında denizyolu taşımacılığında yaşanan gelişmeler dikkat çekmektedir.

Grafik 1: Limanlarımızda Elleçlenen Yük Miktarı (Milyon Ton)

Kaynak: T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaşan ve Erişen Türkiye, 2022 Raporu

Grafik 1'e bakıldığında; limanlarımızda elleçlenen yük miktarı 2012 yılında yaklaşık 387 milyon ton iken, 2021 yılında %135,92 artarak 526 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. 2022 yılı Eylül ayı itibarıyla 408.8 milyon ton yük elleçlendiği görülmektedir.

Grafik 2: Limanlarımıza Uğrayan Kruvaziyer Yolcu Sayısı (Bin Yolcu)

Kaynak: T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaşan ve Erişen Türkiye, 2022 Raporu

Grafik 3: Limanlarımıza Uğrayan Kruvaziyer Gemi Sayısı

Kaynak: T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaşan ve Erişen Türkiye, 2022 Raporu

Grafik 2 ve Grafik 3'e bakıldığında; kruvaziyer gemi ve yolcu sayısında Covid-19 pandemisinin yaşandığı 2020 ve 2021 yıllarında kısıtlamalar sebebiyle sekteye uğradığı ancak 2022 yılı verisi itibariyle artış yaşanmaya başlandığı görülmektedir.

Havayolu Taşımacılığı

İnsanoğlunun varlığından bu yana temel ihtiyaçlardan biri ulaşımdır. Gerek mal ve hizmetlerin ulaştırılması gerekse insanın bir yerden bir yere taşınma ihtiyacı, ulaşıma yönelik alternatiflerin ortaya çıkmasına ve geliştirilmesine katkıda bulunmuştur. Uzak coğrafyalara ulaşım gereksinimi teknolojinin de ilerlemesiyle birlikte ulaşım alternatifleri arasında hava yolunun ortaya çıkmasına sebep olmuştur. İlk uçuşlar 1903 yılında Wright Kardeşlerin çalışmalarının sonucunda gerçekleştirilmiş ve bu ilerleme insanların uçma hayalinin gerçek olabileceğini göstermiştir (Bakırcı, 2012, s. 342). İnsanlığın ortak birikimi olarak gelişen havacılık sektörü tarihin şekillenmesinde de önemli roller üstlenmiştir (Yalçın, 2016, s. 181). Uçakların askeri amaçla kullanılması ile savaşların seyri değişmiş, ülkeler açısından askeri alanda üstünlüğün yolu olarak görülmeye başlanmış ve savaşların mantığı savunmadan çok taarruz üzerine kurulmaya başlamıştır (Bakırcı, 2012, s. 342; Yalçın, 2016, s. 181). Havacılığın askeri sektörde getirdiği imkanlar ve geliştirilen teknik olanaklar sivil alanda da ulaşımda havacılığın ilerlemesine yardımcı olmuştur.

Ulaşımda zaman ve mesafe faydası yaratan havayolu taşımacılık sektörü yapısal ve teknolojik gelişmelerle hızla değişim geçirmiştir (Takım & Ersungur, 2015, s. 366). Uçak sanayisini geliştiren teknolojiler, uluslararası anlaşmalar ve son teknoloji ile yapılan havaalanlarının yapımı havayolu taşımacılık sektörünün gelişmesini tetiklemiştir (Tosun, 2017, s. 10). Türkiye'de hava yolunun gelişimi dünya genelinde olduğu gibi Osmanlı döneminde askeri alanda gelişmeye başlayarak diğer alanlara yansımıştır. 1912 yılında Sefaköy'de, iki hangar ve küçük bir meydanda ilk havacılık çalışmaları başlamış ve Atatürk'ün "İstikbal göklerdedir" diyerek çizdiği yolda 1925 yılında Türk Sivil Havacılığının kurumsal temelleri atılmıştır (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü [SHGM], 2023). Türk Sivil Havacılığının kurumsal yapısı 1933 tarihinde Hava Yolları Devlet İşletmesi İdaresi'nin kurulmasıyla gerçekleştirilmiş, askeri uçakların yolcu ve yük taşıma amacına uygun kullanımı ile İstanbul, Eskişehir ve Ankara arasında seferlerini gerçekleştirmeye başlamıştır. 1943 yılına gelindiğinde sefer yapılan il sayısı 9'a çıkmış ve 1944 yılında imzalanan Chicago

Sözleşmesi ile uluslararası standartlara yönelme noktasında büyük adımlar atılmıştır (DHMİ, 2021, s. 14). 1933 yılında Devlet Hava Yolları İşletmesi (DHMİ) adıyla uçuş serüvenine başlayan ve 1955 yılında bugünkü adını alan Türk Hava Yolları, 1947 yılında İstanbul- Atina hattı ile başladığı taşıma faaliyetini bugün dünyanın en fazla ülkesine uçuş yapan havayolu şirketi olarak sürdürerek havayolu taşımacılığında Türkiye'nin yerini üst sıralara yükseltmektedir (Turkish Airlines, 2023).

1926 yılından bu yana havayolu sektöründe yaşanan gelişmelerle birlikte Kayseri, Eskişehir, İstanbul, Sivas ve Ankara'da uçak fabrikaları kurulmuş, havacılık mektepleri açılmış,ı kamu ve özel girişimlerle havayoluna yapılan yatırımların artması ve sektörün gelişmesi sağlanmıştır (Gerede & Orhan, 2015, s. 165). İlerleyen dönemlerde uluslararası destekler de havayolu sektörünün gelişmesine yardımcı olmuştur. 1950–1954 yılları arasında havayolu sektörünün geliştirilmesi maksadıyla Marshall Planı kapsamında 2.440.000 dolar kaynak aktarılarak Esenboğa, Adana, Yeşilköy, İzmir, Van, Kars, Diyarbakır, Elazığ, Afyon hava alanları için gerekli ihtiyaçlar karşılanmıştır (Tören, 2006, s. 166). Havacılık sektörünün geliştirilmesinde ilerleyen yıllarda ABD'den 5.9 milyon dolar havacılık yardımı, OECD'den 100.000 dolarlık kredi gibi uluslararası yardımlar ve danışmanlıklar alınmıştır (Yalçınkaya, 2019, s. 413). Türkiye'nin bulunduğu konum nedeniyle dünyanın önemli geçiş noktaları arasında yer alması ve lojistik üs potansiyeli taşıması birçok yeni projenin hayata geçirilmesine olanak sağlamıştır. Bu doğrultuda, uçak bakım ve eğitim merkezi ve bölgesel havacılık projeleri gibi projeler başlatılmış ve bu projeler yolcu ve uçuş oranlarını artırmıştır (Saatçioğlu, 2016, s. 99).

Yıllar itibariyle önemli proje ve yatırımlarla gelişen havayolu ulaşım sektörü 1939'lu yıllarda 1.299 yolcu, 110 ton yük, 1945'lere gelindiğinde 37.308 yolcu, 126 ton yük taşımacılığına ulaşılmıştır (Saatçioğlu, 2016, s. 97). Ulaştırma Bakanlığı'nın 2015 yılında yayınladığı verilere göre 1960'lı yıllarda 713.217 yolcu, 13.002 ton yük, 1980'li yıllarda 3.458.165 yolcu, 75.443 ton yük taşımacılığına ulaşmış ve 2000'li yıllara gelindiğinde artık 34 milyon yolcu ve 800 bin tona yakın yük taşıma gerçekleştirilmiştir (akt. Deniz, 2016, s. 150).

Tablo 3: Havalimanları Yolcu Trafiği (Yolcu x Milyon)

Yıllar	İç Hat	Dış Hat	Direkt Transit Yolcu	Toplam
2003	9,15	25,30	-	34,45
2004	14,46	30,60	-	45,06
2005	20,53	35,04	0,55	56,12
2006	28,77	32,88	0,62	62,27
2007	31,95	38,35	0,42	70,72
2008	35,83	43,61	0,45	79,89
2009	41,23	44,28	0,49	86,00
2010	50,58	52,22	0,74	103,54
2011	58,26	59,36	0,67	118,29
2012	64,72	65,63	0,68	131,03
2013	76,15	73,28	0,57	150,00
2014	85,42	80,30	0,46	166,18
2015	97,04	84,03	0,36	181,43
2016	102,50	71,24	0,41	174,15
2017	109,51	83,53	0,53	193,58
2018	112,91	97,59	0,45	210,95

2019	99,95	108,43	0,54	208,91
2020	49,74	31,88	0,09	81,70
2021	68,47	59,69	0,19	128,35
2022	78,32	103,47	0,44	182,23

Kaynak: DHMİ

Tablo 3, 2003-2022 yılları arasında Türkiye havalimanlarındaki yolcu trafiğini göstermektedir. Tablo incelendiğinde yirmi yıllık seyirde havayolunda gerek iç hatlar gerekse dış hatlarda artış trendinin devam ettiği görülmektedir. 2003 yılında iç ve dış hatlarda toplam 34 milyon yolcu sayısına ulaşılırken,2022 yılına gelindiğinde iç ve dış hatlar ile direkt transit yolcuların toplamı 182 milyona çıkmıştır.

Grafik 4: Türkiye Geneli Havalimanları Yolcu Grafiği (2013-2022)

Kaynak: DHMİ

Havalimanlarında yolcu açısından yaşanan trafik yıllar itibariyle detaylı değerlendirildiğinde artış eğiliminin 2019 yılında ciddi bir kırılma yaşadığı fakat bu kırılmayı 2020 yılından itibaren tersine çevirme eğilimine girdiği görülmektedir. Tüm dünyada hemen hemen her sektörü etkileyen krizler 2019 yılında Covid-19 pandemisi kaynaklı ulaşımda havayolunu da derinden etkilemiş olmasına rağmen sektörün normalleşme ve canlılık kazanması Türkiye açısından hızla devam etmektedir. Yolcu açısından veriler incelendiğinde 10 yıl öncesine kıyasla %21,5'lik artışla 2022 yılında 182 milyon yolcuya hizmet verilmiştir.

Grafik 5: Türkiye Geneli Havalimanları Yük (Kargo+Posta+Bagaj) Grafiği (2013-2022)

Kaynak: DHMİ

Havalimanlarında yük açısından yaşanan trafik yıllar itibariyle detaylı değerlendirildiğinde son 10 yılda yük trafiği ortalama yıllık % 5,4 değişim göstermekle birlikte 10 yıl öncesine göre ise %60,4 değişim göstererek 2022 yılına gelindiğinde 4 milyon ton civarında taşımaya ulaşılmıştır.

Ülkemizde sivil hava trafiğine açık 57 aktif havalimanı bulunmaktadır. 2022 yılında yolcu trafiği iç hatlarda İstanbul, İstanbul Sabiha Gökçen, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes, Antalya, Adana, Trabzon, Muğla Milas-Bodrum, Gaziantep ve Kayseri havalimanları en fazla paya sahip olurken dış hatlarda İstanbul, İstanbul Sabiha Gökçen, Antalya, İzmir Adnan Menderes, Muğla Dalaman, Muğla Milas-Bodrum ve Ankara Esenboğa havalimanları en fazla paya sahip havalimanları olmuştur. 2022 yılında iç hatlarda yolcu taşımacılığının %66,12'si Anadolu Jet ile birlikte Türk Hava Yolları, %27,24'ü Pegasus ve %6,59'u SunExpress tarafından gerçekleştirilmiştir. Dış hat yolcu taşımacılığında yerli havayolu şirketlerinin aldığı payın (%73) yabancı havayolu şirketlerinin aldığı paydan daha fazla olduğu (%27), 2022 yılı dış hat yolcu trafiğinde yerli havayolu şirketleri arasında da yine Türk Hava Yolları, Pegasus ve SunExpress'in paylarının yüksek olduğu bilinmektedir (DHMİ, 2023, s. 18-19).

Ulaştırma Modları Altyapı Yatırımları

Yatırımlar, bir ülkenin kalkınması ve büyümesi için kritik öneme sahiptir. Yeterli sermaye birikimi sağlamak ve etkili bir yatırım ortamı oluşturmak, bir ülkenin uzun vadeli sosyal ve ekonomik kalkınması ve rekabet gücünü artırarak ülkenin genel refahını geliştirmektedir. Ulaştırma ve altyapı yatırımlarının gün geçtikçe dünyada daha fazla önem kazandığı görülmektedir. Bu yatırımlar, ulaştırma ağlarını güçlendirmeyi ve geliştirmeyi hedeflemektedir. Böylece insanların ve ürünlerin bir noktadan diğerine daha hızlı güvenli ve etkili bir şekilde taşınmasını sağlamaktadır (Allen ve Arkolakis,2016:2). Ulaştırma altyapı yatırımlarının yeni ulaştırma sistemlerinin inşası, mevcut ulaştırma sistemlerinin geliştirilmesi ve iyileştirilmesi, mevcut ulaştırma sistemlerinin bakım ve onarımı olmak üzere üç şekilde gerçekleştirildiği belirtilmektedir (Talley, 1996: 145). Yeni ulaştırma sistemlerinin inşası, genellikle büyük çaplı projeleri içermektedir. Karayolu, havayolu, demiryolu veya limanlar ile ulaştırma ağlarının oluşturulmasını amaçlamaktadır. Bu projeler hem yük hem yolcu taşımacılığında ihtiyaçları karşılamak, bölgesel bağlantıları kurmak, modernize etmek gibi stratejik amaçlara hizmet etmektedir. Mevcut ulaştırma sistemlerinin geliştirilmesi ve iyileştirilmesi, mevcut altyapıdaki eksiklikleri gidermek, sistemleri daha etkin ve güvenli hale getirmek ve kapasiteleri artırmak amacıyla yapılmaktadır. Bu maksatla, yol genişletme çalışmaları, terminallerin geliştirilmesi gibi projeler planlanmaktadır. Diğer bir yatırım amacı olan bakım ve onarım, ulaşım modlarında sürdürülebilirliği ve güvenliği sağlamak için yapılmaktadır. Yolların bakımı, köprülerin onarımı ve ulaşım hatlarının güzergahları, sistemin kullanıma uygun ve güvenilir olmasını sağlamaktadır. Demiryolu, karayolu, havayolu ve denizyolu gibi ulaştırma altyapıları, bir ülkenin ekonomik büyüme ve sosyal refahının birer belirleyicisidir. Yeterli ulaşım altyapısının olmaması, piyasaların genişlemesini, ürün ve hizmet taşımasını kısıtlayarak ekonomik performansı olumsuz etkileyebilmektedir. Ulaştırma altyapısının gelişimi taşıma maliyetlerinin azalması, erişebilirliğin artması yoluyla girdi maliyetlerini düşürmektedir. Bu durumda özel yatırımları artırır, ticareti teşvik eder ve bölgede istihdam yaratır. Böylece ülkelerin ekonomik büyüme düzeyi olumlu olarak etkilenir (Deng, 2013: 686). Ulaşım altyapıları, sağladığı ağ bağlantıları ile küresel ve bölgesel ekonomiler içinde mal hareketliliği ve yolcu hareketliliğinin devamlılığını sağlamaktadır. Bu ağ bağlantısının herhangi bir noktası, tüm ağ bağlantılarıyla ilişkili olmasıyla birlikte yaşanan gelişmeler bağlantının genelini etkilemektedir. Bu nedenle, komşu bölgelerdeki ekonomik aktivitelerin etkisi, ulaşım ağının sağladığı mekânsal bağlantılar aracılığıyla yayılmaktadır (Deng,2013:694).

Ulaşım sektörünün ülke ekonomisine katkısı düşünüldüğünde ulaştırmaya yönelik yapılan yatırımların ülke büyümesine pozitif katkı sağladığı bilinmektedir (Kara & Ciğerlioğlu, 2018; Kiel vd., 2014; Rothengatter, 2017; Yu vd., 2012). Diğer tüm sektörlerde olduğu gibi ulaşım sektörlerinde de ekonomik gelişmenin yansıyabilmesinde ülkelerin kalkınma ve yatırım politikalarında ulaşımın aldığı pay önemlidir (Bakırcı, 2012, s. 346). Tablo 4'te yıllar itibariyle ulaşım sektörüne yapılan yatırımların kamu ve özel sektör açısından değeri incelendiğinde gerek kamu gerekse özel girişimlerle 1998'lerden bugünlere yatırımların

arttığı görülmektedir. 1998 yılında toplam 4 milyon TL'ye yakın bir ulaşım yatırımı yapılmışken 2022 yılına gelindiğinde 716 milyon TL'lik bir yatırımdan ulaşım sektörü pay almıştır.

Tablo 4: Ulaşım Sektöründe Sabit Sermaye Yatırımları (Bin TL)

Yıllar	Kamu	Özel	Toplam
1998	1.144.066	2.797.195	3.941.261
1999	1.908.366	3.436.720	5.345.085
2000	3.024.612	8.664.022	11.688.634
2001	3.403.288	8.804.421	12.207.709
2002	4.746.828	11.013.386	15.760.214
2003	4.696.646	16.794.351	21.490.997
2004	6.051.339	32.905.290	38.956.629
2005	8.449.660	41.242.175	49.691.835
2006	9.509.425	48.571.138	58.080.563
2007	9.475.472	50.634.713	60.110.185
2008	14.732.955	60.620.353	75.353.308
2009	11.715.349	54.352.322	66.067.671
2010	20.467.983	68.220.211	88.688.195
2011	21.994.768	91.524.456	113.519.224
2012	22.929.705	97.113.197	120.042.902
2013	30.208.056	140.141.931	170.349.987
2014	30.246.336	142.672.113	172.918.449
2015	36.801.574	195.593.531	232.395.105
2016	37.139.852	216.386.745	253.526.597
2017	48.286.133	257.405.053	305.691.187
2018	68.574.545	290.274.906	358.849.451
2019	49.939.232	276.684.110	326.623.342
2020	65.178.355	385.873.272	451.051.627
2021	77.367.292	543.062.634	620.429.926
2022	87.074.263	629.637.007	716.711.270

Kaynak: T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı

2003- 2022 yılları arasında DHMİ'ye ait yatırım programlarının ödenek, harcama ve gerçekleşme oranlarının verildiği Grafik 7'de yıllar itibariyle yatırımlara yönelik bütçe ödenek tutarlarının ve ek ödeneklerin artış gösterdiği, 2022 yılında 22 ana proje için ek ödeneklerle birlikte yaklaşık 2 Milyar TL ödenek tahsis edildiği, % 95,58 oranında gerçekleşme sağlandığı görülmektedir (DHMİ, 2023, s. 32).

Grafik 6: DHMİ Yatırım Ödenek ve Harcama Grafiği (2003-2022)

Kaynak: DHMİ, 2023

Yatırımların ulaşım boyutunda yıllar içindeki gelişiminin yanında ulaşım modları açısından alınan pay ve bu yatırımların ekonomik etkileri de oldukça önemlidir. Konumu gereği ülkemizin ulaşım ağlarını geliştirme potansiyelinde olduğu bilinmektedir ve dünyadaki konumunu üst sıralara taşıma konusunda havayolu ulaşımının etkisi oldukça güçlüdür. Türkiye'nin yirmi yıllık yatırımları ve yatırımların etkileri ulaşım sektörü boyutunda detaylı bir şekilde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından sunulan veriler üzerinden incelenmiştir. 2003-2022 yılları arasında ulaştırma ve haberleşmeye toplam 1,5 trilyonun (TL) üzerinde yatırım tutarına ulaşılmışken, yapılan yatırımın ulaştırma sektörüne göre dağılımı %60 karayolu, %21 demiryolu, %9 havayolu, %8 haberleşme ve %1 denizyolu şeklinde gerçekleşmiştir. Havayoluna yapılan yatırımların toplam 150,6 milyar TL ile sektörler arasında üçüncü sırada olduğu görülmektedir. 2023- 2025 yılları arasında ise yatırımlarda havayolu sektörünün payının %5 olması planlanmıştır (UAB, 2022, s. 12).

Tablo 5: Ulaştırma Modları Altyapı Yatırımları (Bin TL)

Yıllar	Karayolu	Demiryolu	Havayolu	Denizyolu
1965	616.000	288.100	16.340	35.580
1975	518.000	267.652	119.400	145.877
1985	164.030	765.000	93.305	521.750

1990	156.010	706.000	344.700	270.050
1995	141.190	459.300	274.3500	773.500
2000	843.973	860.000	181.500	62.600
2005	2.573.429	1.252.000	653.540	96.634
2010	2.936.859	3.740.000	457.500	160.385
2011	3.095.080	4.277.200	514.600	251.000
2012	2.879.212	5.317.500	551.200	325.000
2013	3.038.152	6.552.000	751.000	460.000
2014	3.132.653	5.802.000	633.532	505.500
2015	3.276.992	6.960.000	637.500	510.000
2016	7.817.156	7.175.000	627.200	533.564
2017	8.956.120	7.980.633	884.198	504.000
2018	9.007.520	10.776.300	1.041.760	618.384
2019	6.673.911	7.462.618	1.026.420	321.559
2020	6.674.615	10.699.623	1.168.985	390.737
2021	12.237.720	17.812.490	2.149.964	930.507
2022	13.821.000	20.121.233	1.641.848	830.392
2023	29.540.425	60.098.406	6.622.003	1.862.912
2024	125.302.232	150.282.076	12.632.300	4.357.448

Kaynak: T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı

Tablo 5, 1965-2024 yılları arasında Türkiye'nin ulaştırma altyapı yatırımlarının seyrini göstermektedir. Tablo 5, T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan yatırım programı raporlarına göre hazırlanmıştır. Yayınlanan ilk rapor 1965 yılına ait olduğundan veriler 1965'ten itibaren düzenlenmiştir. Tablo incelendiğinde 2005 yılından itibaren yatırımların önemli ölçüde arttığı görülmektedir. 2005 yılından itibaren görülen artış, Türkiye'nin ulaştırma sektörüne yaptığı stratejik yatırımların ve dikkatinin bir yansımasıdır. Denizyolu taşımacılığı, tabloya göre yıllar içinde diğer ulaşım modlarına kıyasla daha az yatırım almıştır. Karayolu ve demiryolu ise genelde öne çıkan yatırım alanları olmuştur. Bu dönemdeki yatırımların genelde karayolu ve demiryolu üzerinde yoğunlaşmış olması, kara ve demir yolu ulaşımının ülke içi ve uluslararası taşımacılıkta önemli rol oynadığını göstermektedir. Tabloya göre, dönemsel olarak karayolu ve demiryolu yatırımlarının öncelik sırasında değişiklikler görülmektedir. Bu durum, ekonomik, lojistik ve ulaşım taleplerindeki dalgalanmaların ve değişikliklerin döneme bağlı olarak farklılaştığını

göstermektedir. Tabloya bakıldığında dönemsel olarak karayolu ve demiryolu yatırımlarında öncelik sırasında farklılık gözükmektedir. 2010 ile 2021 yılları arasındaki dönemde demiryolu taşımacılığına yönelik artan yatırımların gözlemlendiği bir süreç yaşanmıştır. Ancak, 2022 yılında karayolu taşımacılığına olan yatırımın önemli ölçüde arttığı ve hatta 2021 yılındaki yatırım miktarını aşan bir trendin izlendiği görülmektedir. 2010 ve 2021 yılları arasında daha çok demiryolu taşımacılığına yatırım yapılmıştır. 2022 yılında ise karayolu taşımacılığına olan yatırımın daha fazla olduğu hatta 2021 yılında yapılan yatırımdan bile daha fazla olduğu görülmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Strateji ve Bütçe Başkanlığının Raporuna göre 2023 yılında Ulaştırma-Haberleşme Sektörü için toplam 121.664.619.000 TL yatırım yapılmıştır. Karayoluna 29.540.425.000 TL, Demiryolu taşımacılığı için 60.098.406.000 TL, Havayolu ulaştırması için 6.622.003.000 TL iken denizyolu taşımacılığına yapılan yatırım toplam 1.862.912.000 TL'dir. Türkiye'de Türkiye Cumhuriyeti Strateji ve Bütçe Başkanlığının raporuna göre Ulaştırma-Haberleşme Sektörü için 2024 yılında toplam 318.965.570.000 TL yatırım planlanmıştır. Bu yatırımlar farklı ulaştırma modlarına yönelik olarak ayrılmıştır. Demiryolu ulaştırması için 150.282.076.00 TL, Denizyolu için 4.357.448.000 TL, havayolu ulaştırması için 12.632.300.000 TL ve Karayolu Ulaştırması için 125.302.232.000 TL yatırım yapılacaktır. (T.C Strateji ve Bütçe Bakanlığı, 2024:90).

Tablo 6: 2003-2021 Döneminde Yapılan Yatırımların Etkileri (Milyar $)

	Yatırım	**Üretim**	**GSYH**	**İhracat**	**Vergi**	**İstihdam** (bin kişi)
Karayolu	112,4	268	124,5	24,4	6,1	281,4
Demiryolu	36,9	83,4	38,5	7,6	1,8	88,9
Havayolu	16,2	439,5	201,5	43,2	14,6	387,4
Denizyolu	2	42,5	22,5	6,8	1,4	28,0
Haberleşme	16,2	305,5	161,5	17	4,0	209,3
Toplam	183,7	1.138,9	548,5	99	27,9	995,1

Kaynak: Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı

Yapılan yatırımlar ve planlanan programların etkilerini ölçebilmek adına ülke ekonomisine katkılarını incelemekte fayda vardır. Bu doğrultuda 2003-2021 yılları arasında yapılan yatırımların ülke ekonomisine etkisi sektörel boyutta Tablo 5'te gösterilmiştir. İlgili dönemde toplam 183,7 Milyar $ tutarında yapılan yatırımın üretime 1.138,9 Milyar $, ülke milli gelirine 548,5 Milyar $, ihracata 99 Milyar $, vergilere 27,9 Milyar $ ve istihdama yıllık ortalama 995 bin kişi katkı sağladığı görülmektedir. Ulaşım sektörleri içerisinde havayolunun yatırımlardan payını üçüncü sırada karayolu ve demiryolundan sonra almasına rağmen yarattığı etkiler açısından diğer sektörlerle karşılaştırıldığında en fazla etki yaratan sektör olduğu göze çarpmaktadır. 2003-2021 yılları arasında toplam 16,2 Milyar dolarlık havayolu yatırımının ülke üretimine 439,5 Milyar $, ülke milli gelirine 201,5 Milyar $, ihracata 43,2 Milyar $, vergilere 14,6 Milyar $ ve istihdama yıllık ortalama 387 bin kişi katkı sağladığı görülmektedir. Havayolu ulaşımına yapılan yatırımların ülke ekonomisine katkılarının büyük olmasında aktif havalimanı sayılarının, havayolu terminal kapasitelerinin, hava ulaştırma anlaşması bulunan ülke sayılarının, yurtdışı uçuş noktalarının ve büyük gövdeli uçak sayılarının artırılmasına yönelik yapılan planlamaların ve hedeflerin gerçekleştirilmesinin etkili olduğu düşünülmektedir. 2023-2025 yıllarını kapsayan orta vadeli planda havayolu ulaşım

altyapısını yaygınlaştırma, sağlamlaştırma ve toplumun tüm kesimlerini kapsayan, sürdürülebilir, kesintisiz ulaştırma hizmetlerinin sunulmasını hedefi çizilmiştir (UAB, 2023, s. 40-43).

Sonuç

Dünyada ve ülkemizde ulaştırma modlarına yapılan yatırımlar yalnızca taşıma yöntemlerinin geliştirilmesi maksadıyla yapılmamış aynı zamanda ülke ekonomisinin gelişmesi, dış ticaret hacminin artırılması, katma değerli mallar üreterek bunların ihracatında belirlenen stratejik hedeflerin elde edilebilmesi maksadıyla yapılmıştır. Yani, ulaştırma ülkenin kalkınması için gerekli ve önemli olan sac ayaklarından biridir. Tüm ulaştırma yöntemlerinde güçlü bir ulaştırma ağına sahip olmak, çok modlu taşımacılık yöntemlerini yerine getirebilmek için gerekli altyapıyı oluşturmak, yük elleçleme kapasitelerini yükseltmek, taşımacılıkta kullanılan araç ve ekipmanları teknolojik atılımlarla birlikte geliştirmek gibi ulaştırma ve lojistikte başarılı olmak için yapılacak hamleleri düşünerek bu alanlara yatırım yapan ülkeler, ekonomik kalkınmada avantajlı duruma geleceklerdir. Ulaştırma, lojistik, ulaştırma ekonomisi, ülke kalkınması gibi kavramları birbirinden farklı düşünmemek gerekir. Gelişmiş ve etkin ulaştırma altyapıları olmadan ulusal ve uluslararası ticaretin etkin bir şekilde yürütülmesi mümkün değildir. Üretimden tüketime kadarki süreçte malzeme ve ürünlerin hareketini sağlayan ulaştırma ve lojistik, ekonomik faaliyetler için oldukça önemlidir. Bu nedenle ticaretin gelişimi ve ticari faaliyetlerin gerçekleşebilmesi için etkili bir ulaştırma sistemi gerekmektedir. Tüm bu akış bir bütünün parçası olan sistemin çarklarıdır. Bu sistem küresel veya bölgesel olarak farklılıklar gösterse de ekonomik kalkınmanın temeli olarak ifade edilebilir.

Türkiye Cumhuriyeti, kurulduğu günden başlayarak ulaştırma altyapılarına yapılan yatırımlarının önemini kavramıştır. Birinci sanayi kalkınma planıyla birlikte devlet sorumluluğunda ilk hareketi başlatarak ulaştırma yatırımlarının gelişmesi için hamleler yapılmıştır. 1950'lerde başlayan ve 1960'lara kadar liberal ekonomi modelini uygulanmasının ardından karma ekonomik modele geçilmiştir. Devlet Planlama Teşkilatı' nın da kurulmasıyla birlikte planlı ekonomiye geçiş yapılmıştır (Öz, 2021). Planlı dönemin başlamasıyla birlikte beş yıllık kalkınma planları çerçevesinde politikalar izlenmiştir. 1963 yılından 1977 yılına kadar ithal ikame politikaların uygulanması sonucu hedeflenen üç kalkınma planı hizmetler sektörü dışında neredeyse hiçbir hedefine ulaşamamış ve istenilen büyüme rakamları elde edilememiştir. Dördüncü plandan da beklenen etki görülememiş, 1978 planının da başarısız olduğu görülmüştür (Öztürk ve Taştan, 2021). Cumhuriyet döneminde demiryoluna verilen önem 1940'lara kadar sürmüş daha sonrasında demiryolu bir anlamına kaderine terk edilmiş ve ulaştırma yatırımları büyük ölçüde karayoluna kaydırılmıştır. 1970'lerde tüm dünyayı etkileyen ekonomik durgunluk dönemi Türkiye'yi de etkilemiş ve 1980'lere gelindiğinde karayoluna yapılan yatırımların da istenilen sonuçları vermediği anlaşılmıştır. Özelleştirmelerin arttığı ve daha serbest bir ekonominin uygulandığı 1980-2000 sürecinde havayolu ve denizyolu yatırımları artmış ancak karayoluna verilen önem azalmamıştır. Bu dönemde taşımacılıkta kullanılan hava aracı sayısı artırılmış, sivil havacılığın gelişmesi ile serbest rekabetçi bir ortam oluşturularak havayoluna yapılan yatırımların artırılması hedeflenmiştir. 2000'lerden itibaren de dünya ticaretinin maruz kaldığı etkilerinden Türkiye'de kendi payını almış ve buna istinaden yatırım yapma stratejilerinde değişikliklere giderek kararlar almaya başlamıştır. Özellikle karayolu dışındaki diğer taşımacılık modlarına yapılan yatırımların yüzdelerinde artışlar gözlemlenmiştir.

Sektörler itibariyle cari fiyatlarla sabit sermaye yatırımlarına baktığımızda; 1998 yılı için toplam yatırımın %23'ünü oluştururken 2022 için %31'e yükselmiştir. 24 yıllık ortalamaya baktığımızda ise %28 ile birkaç yıl dışında her zaman diğer sektörlerden daha fazla yatırım yapılan sektör olmuştur. Tarım, sanayi, turizm ve tüm diğer tüm sektörlerin başarısı ulaştırma sektörünün başarılı olmasıyla doğrudan ilişkilidir. Dolayısıyla, ulaştırma sektörüne yapılan yatırımların önemi büyüktür ve göz ardı edilmesi veya yeterince yatırım yapılmaması ülke ekonomisini doğrudan etkileyeceğinden küresel piyasadaki yarışta geri kalmaya sebep olabilir. Karayoluna yapılan yatırımlar pek tabi üretim ekonomisinde avantaj sağlamıştır. Ancak diğer ulaştırma sektörlerine gerek ekonomik gerekse siyasi sebeplerle zamanında yapılamayan yatırımlar büyüme ve kalkınma açısından ülkemize yapılacak olan yatırımların ve dış ticaretimizin sınırlarını daraltmıştır. Türkiye, ''Bir Kuşak, Bir Yol'' gibi ''Bakü-Tiflis Kars Demiryolu'' gibi uluslararası

ticaret için stratejik önemi olan projelerin vazgeçilmez parçasıdır. Bu projeler ancak Türkiye sayesinde belirlenen hedeflerine ulaşabilir. Asya'yı Avrupa'ya tüm taşıma modlarıyla bağlayarak köprü vazifesi gören Türkiye, bir transfer merkezi olarak faaliyetlerini sürdürürken, stratejik konumu itibariyle bir lojistik üs olabilme potansiyelini korumaya devam etmektedir. Bu potansiyele verilebilecek en büyük örnek İstanbul Havalimanı'dır. Faaliyetlerine başladığı 5 yıl gibi kısa bir sürede hem taşıma kapasitesiyle hem işlek olma durumuna göre dünyanın sayılı havalimanları arasında girmiş ve özellikle Avrupa'da bulunan havalimanları arasında birçok alanda birincilik koltuğuna oturmuştur. Diğer ulaştırma modlarının da kendi alanlarında büyük projelerle desteklenmesi Türkiye ekonomisini olumlu yönde etkileyecek ve ticaretin merkezi olma fikri önündeki tüm engelleri kaldıracaktır.

Türkiye'deki ulaştırma ağı, her geçen gün gelişen karayolu projeleriyle, hızlı tren projeleriyle, yeni yapılan köprü, geçit ve tünellerle, bu ağlara entegre lojistik merkezlerle ve çokmodlu taşımacılık imkanlarıyla kendi hinterlandında günden güne gelişmektedir. Her ne kadar bu gelişmeler ekonomik kalkınmaya fayda sağlayacak olsa da geç kalınmış projelerdir. İlerleyen süreçte, geçmişte yapılan yanlış politikalardan ders çıkarılarak yeni hedefler doğru belirlenmeli kamu ve özel sektörün ulaştırma sektörüne yapacağı yatırımlar desteklenmelidir. Tüm taşıma modlarında geri kalınan hususlar gözden geçirilerek stratejik hedeflerin belirlenmesinde hata yapılmamalıdır. Taşımacılık modlarına yapılan yatırımların yüzdesi doğru belirlenmeli, lojistik ve dünya ticaretindeki potansiyel doğru kullanılmalıdır.

Kaynakça

Akgüngör, A. P. & Demirel, A. (2004). Türkiye'deki Ulaştırma Sistemlerinin Analizi ve Ulaştırma Politikaları. *Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*. 10(3): 423-430.

Avcı, S. (2005). Ulaşım Coğrafyası Açısından Türkiye'nin Ulaşım Politikaları ve Coğrafî Sonuçları, Ulusal Coğrafya Kongresi 2005 (Prof. Dr. İsmail Yalçınlar Anısına) 29–30 Eylül 2005, İstanbul Bildiri Kitabı, S. 87–96.

Allen, T. ve Arkolakis, C. (2016). The Welfare Effects of Transportation Infrastructure Improvements. Erişim adresi: http://www.econ.hit-u.ac.jp/~cces/trade_conference_2016/paper/treb_allen.pdf

Aydın F, Oral, M. (2018), Türkiye'de Karayolu Ulaşımının Tarihsel Gelişimi, Journal Of Awareness E-Issn: 2149-6544 Cilt:3, Sayı: Özel, 2018.

Beller Dikmen, B. (2021). Türkiye'de Denizyolu Yük Taşımacılığı Hizmeti Veren İşletmelerin Finansal Performanslarının Oran Analizi Yöntemi İle İncelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*. 24(1): 151-161.

Çetin, B., Barış, S. & Saroğlu S. (2011). Türkiye'de Karayollarının Gelişimine Tarihsel Bir Bakış. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 1(1): 123-150.

Kalkınma Atölyesi. (2021). Demiryolu ve Kalkınma. KADergi.

Deniz T,(2016). Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum. *Doğu Coğrafya Dergisi*. (36): 135-156.

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları. (2016). *Demiryolu Sektör Raporu*.

İnan, M. & Demir, M. (2017). Demiryolu Ulaşımı ve Türkiye'de Hızlı tren Yatırımlarının Etkileri: Eskişehir-Konya Örneği. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 27(1): 99-120.

Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM). (2012). *Stratejik Plan 2012-2016*. Ankara: KGM Yayını.

Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM). (2014). *Dün, Bugün, Yarın*.

Kögmen, Z. (2014). Karayolu Taşımacılığının Diğer Taşımacılık Modlarıyla Karşılaştırılması ve Sağladığı Avantajlar, Ulaştırma ve Haberleşme Uzmanlığı Tezi, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022) . *Ulaşan ve Erişen Türkiye 2002-2022 Denizyolu Sektörü Raporu*. Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022). *Ulaşan ve Erişen Türkiye 2002-2022 Demiryolu Sektörü Raporu*. Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022). *Ulaşan ve Erişen Türkiye 2002-2022 Karayolu Sektörü Raporu*. Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022). *Veri Seti*. Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022). *Tersaneler ve Kıyı Yapıları İstatistikleri 2023*. Ankara.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2022). *2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı*.

TÜİK,(2023). Veri Portalı. https://data.tuik.gov.tr/

Türkiye Liman İşletmecileri Derneği. (2023). *Türkiye Limancılık Sektörü 2023 Raporu Sürdürülebilir Limanlar*. İstanbul

İMEAK Deniz Ticaret Odası. (2023). *Denizcilik Sektör Raporu 2023*. İstanbul.

Bakırcı, M. (2012). Ulaşım Coğrafyası Açısından Türkiye'de Havayolu Ulaşımının Tarihsel Gelişimi ve Mevcut Yapısı. *Marmara Coğrafya Dergisi*. 340 - 377 .

Deniz, T. (2016). Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum. *Doğu Coğrafya Dergisi*. 135-156.

DHMİ. (2021). *DHMİ 2021 Faaliyet Raporu Kuruluş Tarihçesi*.

DHMİ. (2023). *Havayolu Sektör Raporu*. Ankara: Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü.

Gerede, E. & Orhan, G. (2015). Türk Havayolu Taşımacılığındaki Ekonomik Düzenlemelerin Gelişim Süreci. E. Gerede içinde, *Havayolu Taşımacılığı Ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması* (s. 163-196). Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Yayınları.

Kara, M. A. & Ciğerlioğlu, O. (2018). Türkiye Ekonomisinde Ulaşım Altyapısının Ekonomik Büyümeye Etkisi. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 577 - 591.

Kiel, J., Smith, R., & Ubbels, B. (2014). The Impact of Transport Investments on Competitiveness. *Transportation Research Procedia*. 1(1): 77-88.

Rothengatter, W. (2017). Wider Economic Impacts of Transport Infrastructure İnvestments: Relevant or Negligible?. *Transport Policy*. (59):124-133.

Saatçioğlu, C. (2016). *Ulaştırma Ekonomisi Sistemler- Politikalar- Uygulamalar*. İstanbul: Sümer Kitabevi.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü. (2023). *Tarihçe*. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü: https://web.shgm.gov.tr/tr/kurumsal/1--tarihce adresinden alındı

Altınok, S. (2001). Türkiye'de Ulaştırma Politikaları, Karayolları ve Demiryollarının Mukayesesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 1(1-2): 72-87.

Yıldırır Keser, H., Ay, S. & Çetin, İ. (2018). Ulaştırmada Karayolları: Türkiye'deki Gelecek Beklentileri. *TESAM Akademi Dergisi*. 5(2): 63-93.

Takım, A. & Ersungur, Ş. M. (2015). Taşıma Şekillerine Göre Türkiye'de Dış Ticaretin Analizi: Mevcut Durum, Sorunlar ve Beklentiler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 357-376.

Talley, W. (1996). Linkages Between Transportation Infrastructure Investment and Economic Production. *Logistics and Transportation Review*. 32(1): 145–154

T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2022). *Sektörler İtibarıyla Sabit Sermaye Yatırımları*. https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Sekt%C3%B6rler-%C4%B0tibar%C4%B1yla-Sabit-Sermaye-Yat%C4%B1r%C4%B1mlar%C4%B1-Toplam.pdf

Tosun, M. (2017). Havayolu Taşımacılığının Gelişimi ve Türkiye Ekonomisindeki Yeri. (Yüksek Lisans Tezi), Ağrı: YÖK Ulusal Tez Merkezi.

Tören, T. (2006). Yeniden Yapılanan Dünya Ekonomisinde Marshall Planı: Türkıye Örneği. (Yüksek Lisans), Tezi. İstanbul: YÖK Ulusal Tez Merkezi.

Turkish Airlines. (2023). *Hikayemiz*. https://www.turkishairlines.com/tr-tr/basin-odasi/hakkimizda/hikayemiz/ adresinden alındı

UAB. (2022). *Ulaşan ve Erişen Türkiye 2002-2022*. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı.

UAB. (2023). *2023-2025 Yılı Performans Programı*. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı.

Yalçın, O. (2016). Havacılık, Hava Gücünün Doğuşu ve Birinci Dünya Savaşına Etkisi. *Ankara Üniversitesi Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi*. 181-236.

Yalçınkaya, A. (2019). Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Tarihsel Gelişimi ve Devlet Müdahaleleri (1933-2006). *CTAD*. 405-442.

Yu, N., De Jong, M., Storm, S. & Mi, J. (2012). The Growth Impact of Transport Infrastructure Investment: A Regional Analysis for CHİNA (1978–2008). *Policy and Society*. 31(1): 25-38.

İnternet Kaynakları

https://www.uab.gov.tr/demiryolu

https://www.tcdd.gov.tr/kurumsal/istatistikler

https://www.uab.gov.tr/istatistikler

https://data.tuik.gov.tr/Search/Search?text=demiryolu&dil=1

ERP SİSTEMLERİ VE İNSAN KAYNAKLARI VERİMLİLİĞİ: İŞLETMELER İÇİN REKABET AVANTAJI OLUŞTURMA YOLLARI

Şefiqe RESULZADE[1]

Özet

Günümüz iş dünyasında, işletmelerin rekabet avantajı elde etmek ve sürdürmek için sürekli olarak verimliliklerini artırmaları gerekmektedir. Bu bildiride, ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) sistemlerinin insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkisi ve işletmelere rekabet avantajı sağlama potansiyeli incelenmektedir. ERP sistemleri, işletmelerin insan kaynakları süreçlerini otomatikleştirme ve optimize etme yeteneğine sahiptir. Bu sistemler sayesinde, işletmeler işe alım, eğitim, performans değerlendirmesi ve personel yönetimi gibi süreçleri daha etkin bir şekilde yönetebilirler. Ayrıca, ERP sistemleri veri analitiği ve tahmin yetenekleri sayesinde işgücü planlamasını geliştirme ve stratejik karar alma süreçlerine destek sağlarlar. ERP sistemleri, işletmelere rekabet avantajı sağlama potansiyeline sahiptir. İnsan Kaynakları Süreçlerinin Otomasyonu: ERP sistemlerinin temel özelliklerini kullanarak işgücü yönetimini optimize etme, Veri Analitiği ve Tahmin Yetenekleri: İnsan kaynakları verilerini analiz ederek gelecekteki işgücü ihtiyaçlarını belirleme ve stratejik planlama yapma, Yetenek Yönetimi ve Geliştirme: ERP sistemlerinin sağladığı yetenek yönetimi modülleri aracılığıyla işgücü performansını artırma. İşletmeler İçin Rekabet Avantajının Sürdürülmesi: Rekabet avantajının sürdürülmesi için, işletmelerin ERP sistemlerini sürekli olarak güncellemesi ve iyileştirmesi gerekmektedir. Esneklik ve sürekli iyileştirme de işletmelerin rekabet avantajını sürdürmelerine yardımcı olur. Metodoloji önerisi adımları: 1. Literatür Taraması: İlgili akademik kaynakları, makaleleri, kitapları ve endüstri raporlarını tarayarak, ERP sistemlerinin insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkilerini ve işletmeler için rekabet avantajı oluşturma stratejilerini anlamak için bir literatür taraması yapılmalıdır. 2. Veri Toplama: İlgili verilerin toplanması için bir plan oluşturulmalıdır. Bu, işletmelerdeki ERP sistemlerinin kullanımı, insan kaynakları süreçleri, işletme performansı ve rekabet avantajı ile ilgili verileri içerebilir. 3. Analitik Yaklaşım: Toplanan veriler analiz edilmeli ve değerlendirilmelidir. Bu analiz, ERP sistemlerinin insan kaynakları verimliliği üzerindeki etkilerini, işletmelerin rekabet avantajını nasıl oluşturabileceklerini ve bu stratejilerin işletme performansına nasıl yansıdığını anlamak için kullanılabilir. 4. Kesin Örnekleme: İşletmelerden gerçek dünya verileri alınarak, ERP sistemlerinin insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkileri ve rekabet avantajı oluşturma stratejileri hakkında daha kesin sonuçlar elde edilebilir. 5. Karşılaştırmalı Analiz: Farklı işletmeler arasında bir karşılaştırmalı analiz yapılabilir. Bu, farklı endüstrilerdeki işletmelerin ERP sistemlerini nasıl kullandığını, insan kaynakları süreçlerini nasıl optimize ettiklerini ve rekabet avantajı elde etmek için hangi stratejileri benimsediklerini anlamak için kullanılabilir. 6. Sonuçların Yorumlanması: Elde edilen bulguların anlamlı bir şekilde yorumlanması ve mevcut literatürle ilişkilendirilmesi önemlidir. Bu, ERP sistemlerinin insan kaynakları üzerindeki etkilerini ve işletmeler için rekabet avantajı oluşturma stratejilerini daha iyi anlamamıza yardımcı olabilir. 7. Öneriler ve İlerleme Yönleri: Çalışmanın sonuçlarına dayanarak, işletmelerin ERP sistemlerini kullanarak insan kaynakları verimliliğini artırma ve rekabet avantajı oluşturma stratejilerini iyileştirmek için öneriler sunulabilir. Ayrıca, gelecekteki araştırmalar için potansiyel ilerleme yönleri belirlenebilir.

Anahtar Kelimeler: ERP Sistemleri, İnsan Kaynakları Verimliliği, Rekabet Avantajı

Abstract

In today's business world, businesses must constantly increase their efficiency to gain and maintain competitive advantage. In this paper, the impact of ERP (Enterprise Resource Planning) systems on human resources management and their potential to provide competitive advantage to businesses are examined. ERP systems have the ability to automate and optimize businesses' human resources

[1] Öğrenci, Azerbeycan Teknik Üniversitesi, Bakü, Azerbaycan.

processes. can manage recruitment, training, performance evaluation and personnel management more effectively. Additionally, ERP systems provide support for improving workforce planning and strategic decision-making processes thanks to data analytics and forecasting capabilities. ERP systems have the potential to provide businesses with a competitive advantage. Identifying future workforce needs and making strategic planning by analyzing human resources data, Talent Management and Development: Improving workforce performance through talent management modules provided by ERP systems. Maintaining Competitive Advantage for Businesses: To maintain competitive advantage, businesses must constantly update and improve their ERP systems. Methodology proposal steps: 1. Literature Review: A literature review should be conducted to understand the effects of ERP systems on human resource management and strategies to create a competitive advantage for businesses by scanning relevant academic sources, articles, books and industry reports. 2. Data Collection: A plan should be created to collect relevant data. This may include data on the use of ERP systems in businesses, human resources processes, business performance and competitive advantage. 3. Analytical Approach: The collected data should be analyzed and evaluated. This analysis can be used to understand the effects of ERP systems on human resources efficiency, how businesses can create competitive advantage, and how these strategies are reflected in business performance. 4. Precise Sampling: By obtaining real-world data from businesses, more precise results can be obtained about the effects of ERP systems on human resources management and strategies for creating competitive advantage. 5. Comparative Analysis: A comparative analysis can be done between different businesses. This can be used to understand how businesses in different industries use ERP systems, how they optimize their human resources processes, and what strategies they adopt to gain competitive advantage. 6. Interpretation of Results: It is important to interpret the findings in a meaningful way and relate them to the existing literature. This can help us better understand the impacts of ERP systems on human resources and strategies to create a competitive advantage for businesses. 7. Recommendations and Directions for Progress: Based on the results of the study, suggestions can be made to improve the strategies of businesses to increase human resources efficiency and create competitive advantage by using ERP systems. Additionally, potential directions of advancement for future research can be identified.

Keywords: ERP Systems, Human Resources Efficiency, Competitive Advantage

ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) Sistemlerinin Tanımı

ERP (Enterprise Resource Planning - Kurumsal Kaynak Planlama) sistemleri, bir işletmenin tüm departmanlarını ve iş süreçlerini tek bir entegre sistemde birleştiren yazılım çözümleridir. Bu sistemler, muhasebe, üretim, satış, insan kaynakları, tedarik zinciri yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi ve daha birçok işletme fonksiyonunu kapsar. ERP sistemleri, işletmelerin kaynaklarını daha verimli ve etkin bir şekilde yönetmelerine yardımcı olur. ERP sistemleri, işletme genelindeki verilerin merkezi bir veri tabanında toplanmasını sağlar. Bu sayede, tüm departmanlar arasında veri akışı sağlanır ve iş süreçleri daha koordineli hale gelir. ERP sistemlerinin temel özellikleri arasında:

1. Entegrasyon: Tüm iş süreçlerini tek bir platformda birleştirir, böylece bilgi akışı kesintisiz ve hatasız olur.

2. Otomasyon: Tekrarlayan ve manuel işlemleri otomatikleştirir, böylece verimlilik artar ve hata oranı düşer.

3. Gerçek Zamanlı Veri: Karar vericilere anlık ve doğru veriler sunar, bu da stratejik kararların daha hızlı ve bilinçli alınmasını sağlar.

4. Modüler Yapı: İşletmenin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen farklı modüllerden oluşur. Örneğin, bir işletme yalnızca muhasebe ve İK modüllerini kullanabilir veya tüm modülleri entegre edebilir.

5. Ölçeklenebilirlik: İşletmenin büyümesine paralel olarak sistemin kapasitesi artırılabilir.

İnsan Kaynakları (İK) Yönetiminin Önemi

İnsan kaynakları yönetimi, işletmenin en değerli varlığı olan çalışanların en etkin ve verimli şekilde yönetilmesini amaçlayan stratejik bir yönetim fonksiyonudur. İK yönetimi, işletmenin hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynar çünkü çalışanlar, işletmenin performansını ve rekabet gücünü doğrudan etkiler. İK yönetiminin önemi birkaç ana başlık altında incelenebilir:

1. Yetenek Yönetimi: İK yönetimi, doğru yetenekleri işe alarak, onların gelişimini ve kariyer ilerlemelerini destekleyerek işletmenin başarısına katkıda bulunur.

2. Çalışan Memnuniyeti ve Motivasyonu: Çalışanların memnuniyeti ve motivasyonu, işletmenin verimliliğini doğrudan etkiler. İK yönetimi, çalışanların ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun politikalar geliştirir.

3. Eğitim ve Gelişim: Çalışanların sürekli eğitimi ve geliştirilmesi, işletmenin rekabet gücünü artırır. İK yönetimi, çalışanların yeteneklerini geliştirmelerine olanak tanır.

4. Performans Yönetimi: Çalışanların performansını değerlendirmek ve iyileştirmek, işletmenin genel performansını artırır. İK yönetimi, performans değerlendirme sistemleri geliştirir ve uygular.

5. Uyum ve Hukuki Yükümlülükler: İK yönetimi, işletmenin çalışma mevzuatına ve iş hukuku gerekliliklerine uyum sağlamasını ve bu gereklilikleri yerine getirmesini sağlar (Smith, 2021).

Amacı ve Kapsamı

Bu makalenin amacı, ERP sistemlerinin İK yönetiminde nasıl bir rol oynadığını ve bu sistemlerin işletmelere nasıl rekabet avantajı sağladığını incelemektir. ERP sistemleri, İK yönetiminde verimliliği artırmakta ve işletmelere stratejik avantajlar sağlamaktadır. Makale, ERP sistemlerinin İK süreçlerine entegrasyonunu, bu entegrasyonun sağladığı faydaları ve karşılaşılan zorlukları detaylı bir şekilde ele almayı hedeflemektedir.

Makalenin kapsamı şu şekilde özetlenebilir:

1. ERP Sistemlerinin Tanımı ve Tarihçesi: ERP sistemlerinin tarihsel gelişimi ve modern ERP sistemlerinin bileşenleri hakkında bilgi verilecektir.

2. İK Yönetimi ve Verimlilik: İK yönetiminin işletmeler için önemi ve verimliliğin nasıl ölçüldüğü açıklanacaktır.

3. ERP Sistemlerinin İK Yönetiminde Kullanımı: ERP sistemlerinin İK süreçlerine nasıl entegre edildiği ve bu entegrasyonun faydaları tartışılacaktır.

4. İK Verimliliğini Artırmada ERP Sistemlerinin Rolü: ERP sistemlerinin İK verimliliğini nasıl artırdığına dair örnekler ve analizler sunulacaktır.

5. ERP Sistemlerinin İşletmelere Sağladığı Rekabet Avantajları: ERP sistemlerinin işletmelere stratejik karar alma, veri analitiği ve küresel rekabet açısından sağladığı avantajlar ele alınacaktır.

6. Başarılı ERP ve İK Yönetimi İçin Uygulama Önerileri: ERP sistemlerinin başarılı bir şekilde uygulanması için öneriler ve stratejiler sunulacaktır.

7. Vaka İncelemeleri: ERP sistemlerini başarıyla uygulayan işletmelerden örnekler ve bu işletmelerin elde ettiği kazanımlar incelenecektir.

8. Zorluklar ve Çözüm Önerileri: ERP sistemlerinin implementasyonunda karşılaşılan zorluklar ve bu zorlukların nasıl aşılabileceği tartışılacaktır.

9. Gelecekte ERP Sistemleri ve İK Yönetimi: ERP ve İK yönetimindeki gelecekteki trendler ve teknolojik gelişmeler ele alınacaktır (Brown ve Jones, 2020).

ERP Sistemlerinin Tanımı ve Tarihçesi

ERP (Enterprise Resource Planning - Kurumsal Kaynak Planlama) sistemleri, işletmelerin tüm iş süreçlerini entegre eden ve bu süreçleri tek bir merkezi bilgi sistemi üzerinden yönetmelerini sağlayan yazılım çözümleridir. ERP sistemleri, işletmelerin finans, muhasebe, insan kaynakları, üretim, satış, envanter yönetimi, tedarik zinciri yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi temel iş fonksiyonlarını kapsar ve bu fonksiyonların koordinasyonunu sağlar. Bu sistemler, işletmelere daha verimli ve etkin bir şekilde çalışma imkanı sunar. ERP sistemlerinin tarihsel gelişimi birkaç aşamada incelenebilir:

1. 1960'lar - MRP (Material Requirements Planning): ERP sistemlerinin temelleri 1960'larda atılmıştır. Bu dönemde işletmeler, üretim ve envanter yönetimini iyileştirmek için MRP sistemlerini kullanmaya başladılar. MRP sistemleri, üretim süreçlerindeki malzeme gereksinimlerini planlamaya yönelik yazılımlar olarak işlev görüyordu.

2. 1970'ler - MRP II (Manufacturing Resource Planning): 1970'lerde MRP sistemleri genişletilerek MRP II (Manufacturing Resource Planning) sistemlerine dönüştü. MRP II sistemleri, üretim planlamasının yanı sıra finansal planlama, insan kaynakları ve diğer işletme fonksiyonlarını da kapsayacak şekilde genişletildi.

3.1990'lar - ERP (Enterprise Resource Planning): 1990'lara gelindiğinde, MRP II sistemleri daha da geliştirilerek ERP sistemlerine dönüştü. ERP sistemleri, işletmelerin tüm iş süreçlerini entegre eden ve bu süreçleri tek bir merkezi bilgi sistemi üzerinden yöneten kapsamlı yazılımlar haline geldi. Bu dönemde, ERP sistemleri büyük ölçekli işletmelerde yaygın olarak kullanılmaya başlandı.

4.2000'ler ve Sonrası - Bulut Tabanlı ERP ve Mobil Uygulamalar:** 2000'li yıllardan itibaren, ERP sistemleri bulut bilişim teknolojisiyle entegre edilerek bulut tabanlı ERP çözümleri ortaya çıktı. Bulut tabanlı ERP sistemleri, işletmelere esneklik, maliyet tasarrufu ve ölçeklenebilirlik sağladı. Ayrıca, mobil teknolojilerin gelişmesiyle birlikte ERP sistemleri mobil cihazlar üzerinden de erişilebilir hale geldi (Johnson, 2019).

Modern ERP sistemleri, çeşitli modüllerden ve bileşenlerden oluşur. Bu modüller, işletmenin farklı iş fonksiyonlarını kapsar ve birbirleriyle entegre bir şekilde çalışır. İşte modern ERP sistemlerinin temel bileşenleri:

1. Finans ve Muhasebe Modülü:İşletmenin finansal işlemlerini yönetir, muhasebe kayıtlarını tutar, mali raporlar oluşturur ve finansal analizler yapar.

2. İnsan Kaynakları Yönetimi Modülü: İşe alım, bordro, performans değerlendirme, eğitim ve geliştirme gibi İK süreçlerini yönetir.

3. Üretim ve Envanter Yönetimi Modülü: Üretim süreçlerini planlar ve yönetir, envanter seviyelerini izler ve optimize eder.

4. Satış ve Dağıtım Modülü: Satış siparişlerini yönetir, müşteri ilişkilerini yönetir ve dağıtım süreçlerini optimize eder.

5. Tedarik Zinciri Yönetimi Modülü: Tedarik süreçlerini planlar ve yönetir, tedarikçi ilişkilerini yönetir ve lojistik süreçleri optimize eder.

6. Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Modülü: Müşteri ilişkilerini yönetir, müşteri taleplerini izler ve müşteri memnuniyetini artırır.

7. Proje Yönetimi Modülü: Proje planlaması, kaynak yönetimi ve proje takibi gibi süreçleri yönetir.

8. Veri Analitiği ve Raporlama Modülü: İşletme verilerini analiz eder, raporlar oluşturur ve stratejik karar alma süreçlerini destekler.

ERP sistemlerinin işletmelerdeki rolü ve sağladığı faydalar şu şekilde özetlenebilir:

1. Entegrasyon ve Koordinasyon: ERP sistemleri, işletmenin tüm departmanlarını ve iş süreçlerini entegre ederek koordinasyon sağlar. Bu sayede, veri akışı kesintisiz ve hatasız olur.

2. Verimlilik ve Etkinlik: İş süreçlerini otomatikleştirerek ve optimize ederek verimliliği artırır ve maliyetleri düşürür. Ayrıca, manuel işlemleri azaltarak hata oranını düşürür.

3. Gerçek Zamanlı Bilgi: Karar vericilere anlık ve doğru veriler sunar, bu da stratejik kararların daha hızlı ve bilinçli alınmasını sağlar.

4. Müşteri Memnuniyeti:Müşteri taleplerini daha iyi yönetir ve müşteri memnuniyetini artırır. CRM modülü sayesinde müşteri ilişkileri daha etkin bir şekilde yönetilir.

5. Esneklik ve Ölçeklenebilirlik: İşletmenin büyümesine ve değişen ihtiyaçlarına paralel olarak ERP sistemlerinin kapasitesi artırılabilir ve özelleştirilebilir.

6. Rekabet Avantajı: ERP sistemleri, işletmelere stratejik karar alma süreçlerinde ve küresel pazarda rekabet avantajı sağlar (Lee ve Kim 2022).

ERP sistemlerinin işletmelerdeki bu rolleri, işletmelerin daha verimli, etkin ve rekabetçi olmalarını sağlar. Bu nedenle, ERP sistemleri günümüzde birçok işletme tarafından tercih edilmekte ve kullanılmaktadır.

İnsan Kaynakları Yönetimi ve Verimlilik

İnsan Kaynakları Yönetimi (İKY), bir organizasyonun en değerli varlığı olan insan sermayesinin en etkin ve verimli şekilde yönetilmesini amaçlayan stratejik bir yönetim fonksiyonudur. İKY, çalışanların işe alımından eğitimine, performans değerlendirmesinden kariyer planlamasına kadar geniş bir yelpazede hizmetler sunar. İK yönetiminin temel amaçları şunlardır:

1. İşe Alım ve Seçme: Organizasyonun ihtiyaç duyduğu yetenekli çalışanları bulmak ve işe almak.

2. Eğitim ve Gelişim: Çalışanların bilgi, beceri ve yeteneklerini geliştirmek, sürekli eğitim programları düzenlemek.

3. Performans Yönetimi: Çalışanların performansını düzenli olarak değerlendirmek, geri bildirimde bulunmak ve performansı iyileştirmek.

4. Kariyer Planlama ve Geliştirme: Çalışanların kariyer hedeflerini belirlemek ve bu hedeflere ulaşmaları için destek sağlamak.

5. Ücret ve Yan Haklar Yönetimi: Çalışanlara adil ve rekabetçi bir ücret ve yan haklar paketi sunmak.

6. Çalışan İlişkileri: Çalışanların motivasyonunu ve memnuniyetini artırmak, işyeri huzurunu sağlamak.

7. Uyum ve Hukuki Yükümlülükler: Çalışma mevzuatına ve iş hukuku gerekliliklerine uyumu sağlamak (Anderson ve White 2018).

İK verimliliği, bir organizasyonun insan kaynaklarını ne kadar etkin ve verimli kullandığını ifade eder. İK verimliliği, işletmeler için çeşitli açılardan büyük önem taşır:

1. Rekabet Avantajı: Yetkin ve motive çalışanlar, işletmenin rekabet gücünü artırır. Verimli bir İK yönetimi, yetenekli çalışanları çekme ve elde tutma kapasitesini artırır.

2. Verimlilik ve Performans: İK verimliliği, işletmenin genel performansını ve üretkenliğini artırır. Verimli çalışanlar, işletmenin hedeflerine daha hızlı ve etkili bir şekilde ulaşmasını sağlar.

3. Maliyet Tasarrufu: İK süreçlerinin etkin yönetimi, işe alım, eğitim ve gelişim, bordro yönetimi gibi alanlarda maliyet tasarrufu sağlar. Verimli İK süreçleri, işgücü devrini ve işe alım maliyetlerini azaltır.

4. Çalışan Memnuniyeti ve Motivasyonu: İyi yönetilen İK süreçleri, çalışan memnuniyetini ve motivasyonunu artırır. Mutlu ve motive çalışanlar, daha yüksek performans sergiler ve işletmeye uzun vadeli katkı sağlar.

5. Uyum ve Risk Yönetimi: İK verimliliği, işletmenin yasal düzenlemelere ve çalışma mevzuatına uyumunu sağlar, bu da hukuki riskleri ve cezaları azaltır (Garcia ve Martinez 2020).

İK verimliliğini ölçmek ve değerlendirmek için çeşitli ölçütler ve göstergeler kullanılır. Bu ölçütler, İK süreçlerinin etkinliğini ve çalışan performansını değerlendirmeye yardımcı olur. İşte bazı önemli verimlilik ölçütleri ve göstergeleri:

1. İşe Alım ve Seçme Süreci:

- İşe Alım Süresi: Bir pozisyonun açılmasından işe alımın tamamlanmasına kadar geçen süre.

- İşe Alım Maliyeti: Bir çalışanı işe almanın toplam maliyeti.

- İşe Alım Başarısı: İşe alınan çalışanların uzun vadeli performansı ve organizasyona uyumu.

2. Eğitim ve Gelişim:

- Eğitim Yatırımı Getirisi (ROI): Eğitim programlarının maliyetine karşı elde edilen faydalar.

- Eğitim Katılım Oranı: Çalışanların eğitim programlarına katılım oranı.

- Eğitim Sonrası Performans Artışı: Eğitim programlarından sonra çalışan performansındaki artış.

3. Performans Yönetimi:

- Hedef Gerçekleşme Oranı: Çalışanların belirlenen hedeflere ulaşma oranı.

- Performans Değerlendirme Skorları: Çalışanların performans değerlendirme sonuçları.

- Yetenek Yönetimi: Yetenek havuzunun büyüklüğü ve yetenek yönetimi süreçlerinin etkinliği.

4. Çalışan Memnuniyeti ve Bağlılığı:

- Çalışan Memnuniyeti Anketleri: Çalışanların iş memnuniyeti düzeyini ölçen anket sonuçları.
- Çalışan Bağlılık Oranı: Çalışanların organizasyona olan bağlılık düzeyi.
- İşten Ayrılma Oranı: Belirli bir dönemde organizasyondan ayrılan çalışanların oranı.

5. Ücret ve Yan Haklar Yönetimi:

- Rekabetçi Ücret Oranı: İşletmenin sunduğu ücret paketlerinin piyasa standartlarına uyumu.
- Yan Haklar Kullanım Oranı: Çalışanların yan haklardan yararlanma oranı.

6. Uyum ve Hukuki Yükümlülükler:

- Yasal Uyumluluk: İşletmenin yasal düzenlemelere ve çalışma mevzuatına uyum düzeyi.
- Şikayet ve Dava Sayısı: Çalışanlar tarafından yapılan şikayetler ve açılan dava sayısı.

Bu ölçütler ve göstergeler, İK yönetiminin verimliliğini değerlendirmeye yardımcı olur ve işletmenin insan kaynakları stratejilerini optimize etmesine olanak tanır. İK verimliliğini artırmak, işletmenin genel başarısını ve rekabet gücünü olumlu yönde etkiler (Taylor ve Clark 2019).

ERP Sistemlerinin İK Yönetiminde Kullanımı

ERP sistemleri, İK yönetimi için özel olarak tasarlanmış çeşitli modüller ve fonksiyonlar sunar. Bu modüller, İK süreçlerini otomatikleştirir ve entegre bir şekilde yönetilmesini sağlar. İşte ERP sistemlerinde yaygın olarak bulunan İK modülleri ve fonksiyonları:

1. İşe Alım ve Seçme Modülü: İşe alım süreçlerini yönetir, iş ilanlarını yayınlar, aday başvurularını toplar ve değerlendirme sürecini koordine eder.

2. Bordro ve Ücret Yönetimi Modülü: Çalışanların maaşlarını hesaplar, bordroları hazırlar, vergi kesintilerini ve diğer yasal yükümlülükleri yönetir.

3. Performans Yönetimi Modülü: Çalışan performansını değerlendirmek için kriterler belirler, performans değerlendirme sürecini yönetir ve sonuçları analiz eder.

4. Eğitim ve Gelişim Modülü: Çalışanların eğitim ihtiyaçlarını belirler, eğitim programlarını planlar ve yönetir, eğitim sonuçlarını değerlendirir.

5. Çalışan Self Servis Modülü: Çalışanların kendi bilgilerini güncellemelerini, izin taleplerini iletmelerini ve diğer İK işlemlerini gerçekleştirmelerini sağlar.

6. Kariyer ve Yetenek Yönetimi Modülü: Çalışanların kariyer planlamasını destekler, yetenek yönetimi süreçlerini koordine eder ve yetenek havuzunu yönetir.

7. İzin ve Devamsızlık Yönetimi Modülü: Çalışanların izin taleplerini ve devamsızlıklarını takip eder, izin politikalarını yönetir.

8. Uyum ve Hukuki Yükümlülükler Modülü: Çalışma mevzuatına uyumu sağlar, yasal düzenlemelere ve iş hukuku gerekliliklerine uyumu izler ve yönetir.

ERP sistemleri, İK süreçlerini entegre ederek bu süreçlerin daha etkin ve verimli bir şekilde yönetilmesini sağlar. Bu entegrasyon, farklı İK fonksiyonlarının birbiriyle uyumlu bir şekilde çalışmasını ve veri akışının kesintisiz olmasını sağlar. İşte ERP sistemlerinin İK süreçlerine entegrasyonunun sağladığı bazı faydalar:

1. Veri Bütünlüğü: Tüm İK verileri merkezi bir veri tabanında toplandığı için, verilerin doğruluğu ve tutarlılığı sağlanır. Bu da daha doğru raporlama ve analiz yapılmasına olanak tanır.

2. Verimlilik Artışı: İK süreçlerinin otomatikleştirilmesi ve entegre edilmesi, manuel işlemleri azaltır ve verimliliği artırır. Bu sayede, İK departmanı daha stratejik görevlere odaklanabilir.

3. Gerçek Zamanlı Bilgi: ERP sistemleri, İK yöneticilerine anlık ve doğru veriler sunar. Bu da stratejik kararların daha hızlı ve bilinçli alınmasını sağlar.

4. Koordinasyon ve İşbirliği: Farklı İK fonksiyonları arasında daha iyi koordinasyon ve işbirliği sağlanır. Örneğin, işe alım süreci bordro yönetimiyle entegre edilerek yeni çalışanların maaşlarının hızlı ve doğru bir şekilde hesaplanması sağlanır.

5. Maliyet Tasarrufu: İK süreçlerinin otomatikleştirilmesi ve verimliliğin artırılması, işletmenin İK yönetiminde maliyet tasarrufu sağlamasına yardımcı olur.

ERP sistemleri, İK yönetiminde otomasyon ve veri yönetimi açısından önemli avantajlar sunar. İşte bu alanlardaki bazı önemli noktalar:

1. Otomasyonun Rolü:

- İşe Alım ve Seçme Süreci: Otomatik işe alım süreçleri, iş ilanlarının yayınlanmasından aday başvurularının değerlendirilmesine kadar tüm adımları hızlandırır ve hataları azaltır.

- Bordro Yönetimi: Bordro süreçlerinin otomatikleştirilmesi, maaş hesaplamalarının doğru ve zamanında yapılmasını sağlar. Bu da bordro hatalarını ve gecikmeleri önler.

- Performans Değerlendirme: Performans değerlendirme süreçlerinin otomatikleştirilmesi, değerlendirmelerin objektif ve tutarlı olmasını sağlar. Ayrıca, geri bildirim süreçlerini hızlandırır ve iyileştirir.

- Eğitim ve Gelişim: Eğitim programlarının planlanması, uygulanması ve sonuçlarının değerlendirilmesi gibi süreçlerin otomatikleştirilmesi, eğitim yönetimini daha etkin hale getirir.

2. Veri Yönetiminin Rolü:

- Veri Merkezi: Tüm İK verilerinin merkezi bir veri tabanında toplanması, verilerin tutarlılığını ve doğruluğunu sağlar. Bu da daha doğru analizler ve raporlar oluşturulmasına olanak tanır.

- Veri Analitiği: ERP sistemleri, İK verilerini analiz etmek ve stratejik kararlar almak için güçlü analitik araçlar sunar. Bu sayede, İK yöneticileri, çalışan performansı, yetenek yönetimi, eğitim ihtiyaçları gibi konularda daha bilinçli kararlar alabilir.

- Gerçek Zamanlı Raporlama: ERP sistemleri, gerçek zamanlı veri raporlaması sağlar. Bu, İK yöneticilerinin anlık ve güncel bilgilere erişimini mümkün kılar ve hızlı tepki verme yeteneğini artırır.

- Gizlilik ve Güvenlik: İK verilerinin merkezi bir sistemde toplanması, veri güvenliği ve gizliliği açısından da avantaj sağlar. ERP sistemleri, veri güvenliğini sağlamak için güçlü şifreleme ve erişim kontrolü mekanizmaları sunar (Patel ve Sharma, 2018).

İK Verimliliğini Artırmada ERP Sistemlerinin Rolü

ERP sistemleri, İK süreçlerini optimize ederek ve iş akışlarını iyileştirerek verimliliği artırır. İşte bu alandaki bazı önemli noktalar:

1. Otomatik Süreçler: ERP sistemleri, manuel olarak gerçekleştirilen birçok İK sürecini otomatik hale getirir. Örneğin, işe alım süreci, performans değerlendirme ve bordro yönetimi gibi işlemler otomatikleştirilerek zaman ve emek tasarrufu sağlanır.

2. Entegre İş Akışları: Farklı İK süreçleri arasında entegre iş akışları oluşturulur. Bu sayede, örneğin, yeni bir çalışan işe alındığında, bordro ve eğitim modülleri otomatik olarak güncellenir. Bu, bilgi akışının kesintisiz olmasını ve hataların azalmasını sağlar.

3. Standartlaştırma: ERP sistemleri, İK süreçlerini standartlaştırarak tutarlılık sağlar. Standartlaştırılmış süreçler, tüm çalışanlar için eşit ve adil uygulamalar sunar.

4. İzleme ve Denetim: ERP sistemleri, İK süreçlerinin her aşamasının izlenmesini ve denetlenmesini sağlar. Bu, süreçlerdeki aksaklıkların hızlı bir şekilde tespit edilmesine ve düzeltilmesine olanak tanır.

5. İş Sürekliliği: ERP sistemleri, iş sürekliliğini sağlamak için kritik İK süreçlerinin kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlar. Bu, özellikle acil durumlar ve kriz yönetimi sırasında önemlidir (Chen ve Liu, 2020).

ERP sistemleri, İK yönetiminde zaman ve maliyet tasarrufu sağlayarak işletmelere önemli avantajlar sunar:

1. İşe Alım Sürecinde Tasarruf: Otomatik işe alım modülleri, iş ilanlarının yayınlanmasından aday değerlendirmesine kadar tüm süreci hızlandırır ve maliyetleri düşürür. Ayrıca, doğru adayları seçme olasılığını artırarak işe alım hatalarını azaltır.

2. Bordro Yönetiminde Tasarruf: Bordro süreçlerinin otomatikleştirilmesi, maaş hesaplamalarının ve ödemelerin hızlı ve doğru bir şekilde yapılmasını sağlar. Bu da bordro hatalarını ve gecikmeleri önler, dolayısıyla maliyetleri azaltır.

3. Eğitim ve Gelişim Sürecinde Tasarruf: Eğitim programlarının planlanması ve yönetimi otomatik hale getirildiğinde, eğitim maliyetleri düşer ve çalışanların eğitim ihtiyaçları daha hızlı karşılanır.

4. Zaman Tasarrufu: Otomatik ve entegre İK süreçleri, İK personelinin zamanını daha verimli kullanmasını sağlar. Bu sayede, İK departmanı stratejik ve katma değerli görevlere daha fazla odaklanabilir.

5. İdari Maliyetlerin Azaltılması: ERP sistemleri, kağıt tabanlı işlemleri ve manuel veri girişini minimize eder. Bu da idari maliyetlerin azaltılmasına katkı sağlar.

ERP sistemleri, performans ve yetenek yönetiminde de önemli bir rol oynar:

1. Performans Değerlendirme: ERP sistemleri, performans değerlendirme süreçlerini otomatikleştirir ve standardize eder. Bu sayede, performans değerlendirmeleri daha objektif ve tutarlı bir şekilde yapılır. Ayrıca, performans verileri anlık olarak izlenebilir ve analiz edilebilir.

2. Geri Bildirim Süreçleri: ERP sistemleri, çalışanlara düzenli ve yapılandırılmış geri bildirim sağlanmasını kolaylaştırır. Bu da çalışanların gelişimini destekler ve performanslarını artırır.

3. Yetenek Yönetimi: ERP sistemleri, çalışanların yeteneklerini ve potansiyellerini izler ve yönetir. Bu, yetenek havuzunun etkin bir şekilde kullanılmasını sağlar ve yetenekli çalışanların elde tutulmasını artırır.

4. Kariyer Planlama: ERP sistemleri, çalışanların kariyer hedeflerini ve gelişim ihtiyaçlarını belirlemeye yardımcı olur. Bu sayede, çalışanların kariyer yolları daha iyi planlanır ve işletme içinde terfi ve gelişim fırsatları sunulur.

5. Eğitim ve Gelişim: ERP sistemleri, çalışanların eğitim ihtiyaçlarını analiz eder ve uygun eğitim programları sunar. Eğitim modülleri, çalışanların bilgi ve becerilerini geliştirmelerine yardımcı olur ve iş performanslarını artırır.

6. Veri Analitiği: ERP sistemleri, performans ve yetenek yönetimi verilerini analiz etmek için güçlü araçlar sunar. Bu analizler, İK yöneticilerine stratejik kararlar almak için değerli bilgiler sağlar (Wang ve Li, 2019).

ERP Sistemlerinin İşletmelere Sağladığı Rekabet Avantajları

ERP sistemleri, işletmelere stratejik karar verme süreçlerinde önemli katkılar sağlar. Bu katkılar şunlardır:

1. Veri Bütünlüğü ve Güvenilirlik: ERP sistemleri, işletmedeki tüm verilerin merkezi bir veri tabanında toplanmasını sağlar. Bu, verilerin tutarlılığını ve güvenilirliğini artırır, böylece stratejik kararlar daha sağlam verilere dayanarak alınabilir.

2. Gerçek Zamanlı Bilgi: ERP sistemleri, işletmenin tüm operasyonlarına dair gerçek zamanlı veriler sunar. Bu, yöneticilerin anlık olarak durumu değerlendirmesine ve hızlı kararlar almasına olanak tanır.

3. Gelişmiş Analitik Araçlar: ERP sistemleri, gelişmiş analitik ve raporlama araçları sunar. Bu araçlar, karmaşık verileri analiz ederek yöneticilere stratejik içgörüler sağlar.

4. Tahmin ve Öngörü: ERP sistemleri, geçmiş verilere dayanarak gelecekteki trendleri ve olasılıkları tahmin etmeye yardımcı olur. Bu, işletmelerin gelecekteki pazar koşullarına ve taleplere hazırlıklı olmasını sağlar.

5. Kaynak Planlaması: ERP sistemleri, işletmenin kaynaklarını (insan, malzeme, finans vb.) daha etkin ve verimli bir şekilde planlamasına yardımcı olur. Bu, stratejik hedeflere ulaşmayı kolaylaştırır.

6. Performans İzleme: ERP sistemleri, işletmenin performansını sürekli olarak izler ve değerlendirir. Bu, işletmenin güçlü ve zayıf yönlerini belirlemeye ve stratejik düzeltmeler yapmaya olanak tanır.

ERP sistemlerinin sunduğu veri analitiği ve raporlama özellikleri, işletmelere çeşitli avantajlar sağlar:

1. Kapsamlı Raporlama: ERP sistemleri, işletmenin tüm operasyonlarına dair kapsamlı raporlar sunar. Bu raporlar, finans, satış, üretim, insan kaynakları gibi farklı alanlarda detaylı analizler yapmayı sağlar.

2. Özelleştirilebilir Raporlar: ERP sistemleri, işletmelerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir raporlar oluşturur. Bu, yöneticilerin ihtiyaç duydukları spesifik bilgilere hızlıca ulaşmasını sağlar.

3. Gerçek Zamanlı Raporlama: ERP sistemleri, anlık verilerle gerçek zamanlı raporlama yapar. Bu, işletmenin hızlı ve doğru kararlar almasını sağlar.

4. Trend Analizi: ERP sistemleri, geçmiş verilere dayanarak trend analizleri yapar. Bu, işletmenin gelecekteki fırsatları ve riskleri daha iyi öngörmesini sağlar.

5. Karar Destek Sistemleri: ERP sistemleri, gelişmiş analitik araçlar ve karar destek sistemleri sunar. Bu sistemler, yöneticilere stratejik kararlar alırken önemli içgörüler sağlar.

6. Veri Görselleştirme: ERP sistemleri, verileri görsel olarak sunar. Grafikler, tablolar ve dashboardlar, verilerin daha kolay anlaşılmasını ve yorumlanmasını sağlar.

ERP sistemleri, işletmelere küresel pazarda rekabet avantajı sağlar:

1. Global Entegrasyon: ERP sistemleri, işletmenin farklı coğrafi bölgelerdeki operasyonlarını entegre eder. Bu, global ölçekte tutarlı ve verimli bir yönetim sağlar.

2. Çok Dilli ve Çok Para Birimli Destek: ERP sistemleri, farklı dillerde ve para birimlerinde çalışabilir. Bu, işletmenin uluslararası operasyonlarını kolaylaştırır ve küresel pazarda rekabet gücünü artırır.

3. Uyumluluk ve Yasal Düzenlemeler: ERP sistemleri, farklı ülkelerdeki yasal düzenlemelere ve uyumluluk gereksinimlerine uygun çözümler sunar. Bu, işletmenin global ölçekte yasal sorunlarla karşılaşmasını önler.

4. Tedarik Zinciri Yönetimi: ERP sistemleri, küresel tedarik zincirini daha etkin bir şekilde yönetir. Bu, maliyetleri düşürür ve tedarik zincirindeki verimliliği artırır.

5. Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM): ERP sistemleri, global müşteri ilişkilerini yönetmek için gelişmiş CRM araçları sunar. Bu, müşteri memnuniyetini artırır ve sadık müşteri kitlesi oluşturur.

6. Hızlı Pazar Tepkisi: ERP sistemleri, global pazar koşullarına hızlı tepki verme yeteneği sağlar. Bu, işletmenin rekabet avantajını korumasına ve pazar fırsatlarını hızlıca değerlendirmesine olanak tanır (Gupta ve Singh, 2022).

Başarılı ERP ve İK Yönetimi İçin Uygulama Önerileri

Başarılı bir ERP sistemi seçimi ve implementasyonu, işletmeler için kritik öneme sahiptir. İşte bu süreçte dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktalar:

1. İhtiyaç Analizi: ERP sisteminin seçimine başlamadan önce, işletmenin ihtiyaçlarını ve beklentilerini belirlemek önemlidir. Hangi iş süreçlerinin ERP ile destekleneceği, hangi fonksiyonların öncelikli olduğu ve mevcut sistemlerle entegrasyon gereksinimleri analiz edilmelidir.

2. Pazar Araştırması: Farklı ERP sağlayıcılarını ve çözümlerini araştırmak, hangi sistemin işletme ihtiyaçlarına en uygun olduğunu belirlemek açısından önemlidir. Farklı ERP sistemlerinin özellikleri, maliyetleri ve referansları incelenmelidir.

3. Özelleştirilebilirlik ve Esneklik: Seçilecek ERP sisteminin, işletmenin özel gereksinimlerine göre özelleştirilebilir ve esnek olması önemlidir. Bu, sistemin gelecekteki değişikliklere ve büyümeye uyum sağlamasını kolaylaştırır.

4. Kullanıcı Dostu Arayüz: ERP sisteminin kullanıcı dostu bir arayüze sahip olması, kullanıcıların sistemi kolayca öğrenmesini ve etkin bir şekilde kullanmasını sağlar. Bu, kullanıcıların adaptasyon sürecini hızlandırır ve sistemin etkinliğini artırır.

5. Destek ve Bakım: ERP sağlayıcısının, sistemin kurulumundan sonra da sürekli destek ve bakım hizmetleri sunması önemlidir. Bu, olası sorunların hızlıca çözülmesini ve sistemin sürekli olarak güncel kalmasını sağlar.

6. Pilot Uygulama: ERP sisteminin tam olarak uygulanmasından önce, pilot bir uygulama gerçekleştirilerek sistemin performansı ve kullanıcı geri bildirimleri değerlendirilmelidir. Bu, olası sorunların önceden tespit edilmesini ve çözülmesini sağlar.

ERP sistemlerinin başarılı bir şekilde uygulanması için eğitim ve değişim yönetimi kritik öneme sahiptir. İşte bu süreçte dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktalar:

1. Kapsamlı Eğitim Programları: ERP sisteminin kullanımı konusunda tüm çalışanlara kapsamlı eğitimler verilmelidir. Bu eğitimler, sistemin nasıl kullanılacağı, iş süreçlerinin nasıl yönetileceği ve yeni iş akışlarına nasıl adapte olunacağı konularını kapsamalıdır.

2. Eğitim Materyalleri: Kullanıcılar için detaylı eğitim materyalleri, kılavuzlar ve online kaynaklar sunulmalıdır. Bu materyaller, kullanıcıların ihtiyaç duyduklarında başvurabilecekleri pratik bilgiler içermelidir.

3. Değişim Yönetimi Stratejisi: ERP implementasyon sürecinde, değişim yönetimi stratejisi oluşturulmalıdır. Bu strateji, çalışanların yeni sisteme adaptasyonunu destekleyecek adımları ve iletişim planlarını içermelidir.

4. Kullanıcı Desteği: Kullanıcıların, ERP sistemiyle ilgili soruları ve sorunları için sürekli destek alabilecekleri bir yardım masası veya destek ekibi oluşturulmalıdır. Bu destek, kullanıcıların karşılaştıkları sorunları hızlıca çözmelerini sağlar.

5. Geri Bildirim Mekanizmaları: Kullanıcılardan düzenli olarak geri bildirim toplanmalı ve bu geri bildirimler doğrultusunda sistemde gerekli iyileştirmeler yapılmalıdır. Kullanıcı geri bildirimleri, sistemin sürekli olarak gelişmesini sağlar.

6. Değişim Liderliği: Değişim sürecini yönetecek ve çalışanları yeni sisteme adapte edecek bir değişim lideri veya ekibi atanmalıdır. Bu liderler, çalışanların kaygılarını gidermeye ve motivasyonlarını artırmaya yardımcı olur.

ERP sistemlerinin başarılı bir şekilde uygulanmasının ardından, sürekli iyileştirme ve adaptasyon süreci de önemlidir. İşte bu süreçte dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktalar:

1. Düzenli Gözden Geçirme: ERP sisteminin performansı düzenli olarak gözden geçirilmeli ve değerlendirilmelidir. Bu, sistemin etkinliğini artırmak için gerekli iyileştirmelerin yapılmasına olanak tanır.

2. Güncellemeler ve Yükseltmeler: ERP sistemi, sağlayıcı tarafından sunulan güncellemeler ve yükseltmelerle sürekli olarak güncellenmelidir. Bu, sistemin en son teknolojik gelişmelere ve güvenlik önlemlerine uygun olmasını sağlar.

3. İş Süreçleri İyileştirme: ERP sisteminin uygulanmasıyla birlikte iş süreçleri de sürekli olarak iyileştirilmelidir. Bu, işletmenin operasyonel verimliliğini ve rekabet gücünü artırır.

4. Kullanıcı Eğitimi ve Gelişimi: Kullanıcılara düzenli olarak eğitim ve gelişim fırsatları sunulmalıdır. Bu, kullanıcıların ERP sistemini en etkili şekilde kullanmalarını sağlar ve yeni özellikler hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlar.

5. Performans İzleme ve Analiz: ERP sisteminin performansı sürekli olarak izlenmeli ve analiz edilmelidir. Bu analizler, sistemin güçlü ve zayıf yönlerini belirlemeye ve gerekli iyileştirmeleri yapmaya yardımcı olur.

6. Uyum ve Esneklik: İşletmenin değişen ihtiyaçlarına ve pazar koşullarına uyum sağlamak için ERP sistemi esnek olmalıdır. Bu, sistemin işletmenin büyümesine ve değişen iş gereksinimlerine uyum sağlamasını kolaylaştırır.

Vaka İncelemeleri

ERP sistemlerini başarıyla uygulayan bazı işletme örnekleri aşağıda verilmiştir:

1. Nestlé

- Hakkında: Nestlé, dünya çapında bir gıda ve içecek şirketidir.

- ERP Uygulaması: Nestlé, global operasyonlarını daha etkin yönetmek ve verimliliği artırmak için SAP ERP sistemini uyguladı.

- Başarı Faktörleri: Güçlü liderlik, kapsamlı eğitim programları ve dikkatli değişim yönetimi stratejileri.

2. Ford Motor Company

- Hakkında: Ford, global otomotiv üreticilerinden biridir.

- ERP Uygulaması: Ford, üretim ve tedarik zinciri süreçlerini optimize etmek için Oracle ERP sistemini kullandı.

- Başarı Faktörleri: Detaylı ihtiyaç analizi, kullanıcı dostu arayüz ve entegre iş süreçleri.

3. Harley-Davidson

- Hakkında: Harley-Davidson, ünlü bir motosiklet üreticisidir.

- ERP Uygulaması: Harley-Davidson, SAP ERP sistemini kullanarak üretim ve satış süreçlerini optimize etti.

- Başarı Faktörleri: Gerçek zamanlı veri erişimi, kullanıcı eğitimi ve sürekli iyileştirme yaklaşımı.

ERP sistemlerini başarıyla uygulayan bu işletmelerin elde ettiği verimlilik ve rekabet avantajları şunlardır:

1. Nestlé

- Verimlilik: Nestlé, operasyonel süreçlerini standartlaştırarak ve entegrasyon sağlayarak verimliliği artırdı. Tedarik zinciri yönetimi ve üretim süreçlerinde önemli iyileştirmeler elde etti.

- Rekabet Avantajı: ERP sistemi sayesinde, Nestlé global pazarda daha hızlı ve etkin kararlar alarak rekabet gücünü artırdı.

2. Ford Motor Company

- Verimlilik: Ford, üretim süreçlerini optimize ederek ve tedarik zinciri yönetiminde maliyet tasarrufu sağlayarak verimliliği artırdı. Ayrıca, üretim hatalarını ve gecikmeleri minimize etti.

- Rekabet Avantajı: ERP sistemi, Ford'un pazara daha hızlı yeni modeller sunmasını ve müşteri taleplerine daha hızlı yanıt vermesini sağladı.

3. Harley-Davidson

- Verimlilik: Harley-Davidson, üretim ve satış süreçlerinde gerçek zamanlı veri analitiği kullanarak verimliliği artırdı. Bu, üretim planlamasında ve stok yönetiminde önemli iyileştirmeler sağladı.

- Rekabet Avantajı: ERP sistemi, Harley-Davidson'un müşteri memnuniyetini artırarak ve satış süreçlerini iyileştirerek pazarda rekabet avantajı elde etmesini sağladı.

Başarılı ERP uygulamalarından çıkarılabilecek bazı önemli dersler ve çıkarımlar şunlardır:

1. Liderlik ve Kararlılık: Başarılı ERP uygulamaları, güçlü liderlik ve kararlılık gerektirir. Üst yönetimin desteği ve vizyonu, ERP projesinin başarısı için kritiktir.

2. Detaylı İhtiyaç Analizi: İşletmenin ihtiyaçlarına uygun bir ERP sistemi seçmek için detaylı bir ihtiyaç analizi yapılmalıdır. Bu, doğru sistemi seçmeyi ve özelleştirmeyi kolaylaştırır.

3. Kapsamlı Eğitim ve Değişim Yönetimi: Kullanıcıların yeni sisteme adapte olmasını sağlamak için kapsamlı eğitim programları ve etkili değişim yönetimi stratejileri uygulanmalıdır.

4. Pilot Uygulamalar ve Sürekli İyileştirme: ERP sisteminin tam uygulanmasından önce pilot uygulamalar gerçekleştirilmeli ve sürekli iyileştirme süreçleri benimsenmelidir.

5. Gerçek Zamanlı Veri ve Analitik: ERP sistemleri, işletmelere gerçek zamanlı veri ve analitik araçlar sunarak daha hızlı ve doğru kararlar almalarını sağlar.

6. Küresel Entegrasyon ve Uyumluluk: ERP sistemleri, global operasyonları entegre eder ve farklı yasal düzenlemelere uyum sağlar. Bu, işletmelerin küresel pazarda rekabet gücünü artırır.

Zorluklar ve Çözüm Önerileri

ERP sistemi implementasyonu sürecinde karşılaşılabilecek bazı önemli zorluklar şunlardır:

1. İhtiyaç Analizi Zorlukları: İşletmenin gerçek ihtiyaçlarının doğru şekilde belirlenememesi veya eksik analizler yapılması, yanlış ERP seçimine yol açabilir.

2. Maliyetler ve Bütçe Kontrolü: ERP projeleri genellikle maliyetli olabilir ve bütçe kontrolünü sağlamak zor olabilir. Beklenmedik maliyet artışları ve kaynak yetersizliği sıkça karşılaşılan sorunlardır.

3. Entegrasyon Zorlukları: Mevcut sistemlerle uyum sağlamak ve veri entegrasyonunu doğru bir şekilde yönetmek, zaman alabilir ve karmaşık olabilir.

4. Değişim Yönetimi: Çalışanların yeni sisteme adapte olması ve değişimi kabul etmesi, süreçte önemli bir zorluk olabilir. Direnç, motivasyon kaybı ve eğitim ihtiyacı bu süreçte ortaya çıkabilir.

5. Teknik Sorunlar: Yazılım uyumsuzlukları, donanım sorunları veya sistem kesintileri gibi teknik zorluklar, projenin ilerleyişini olumsuz etkileyebilir.

ERP implementasyonunda karşılaşılan zorlukların üstesinden gelmek için şu stratejiler ve çözüm önerileri uygulanabilir:

1. Detaylı İhtiyaç Analizi: Doğru ERP sistemi seçimi için kapsamlı bir ihtiyaç analizi yapılmalıdır. İş süreçlerinin ve gereksinimlerinin detaylı olarak belirlenmesi, yanlış kararların önüne geçer.

2. Bütçe ve Kaynak Planlaması: Proje maliyetleri ve bütçesi başlangıçtan itibaren doğru şekilde planlanmalı ve yönetilmelidir. Beklenmedik maliyet artışlarını önlemek için risk yönetimi stratejileri uygulanmalıdır.

3. Entegrasyon Stratejileri: Mevcut sistemlerle entegrasyon için doğru stratejiler belirlenmeli ve veri bütünlüğü sağlanmalıdır. Modüler bir yaklaşım benimseyerek sistemler arası uyumu kolaylaştırmak önemlidir.

4. Değişim Yönetimi: Çalışanların değişime uyum sağlaması için etkili bir değişim yönetimi stratejisi geliştirilmelidir. İletişim, eğitim ve motivasyon sağlama stratejileriyle dirençleri kırarak kabul sürecini hızlandırmak önemlidir.

5. Teknik Destek ve Güvenlik: Projenin başarısını sağlamak için güçlü bir teknik destek ekibi oluşturulmalı ve yazılım/hardware uyumluluğu sürekli olarak kontrol edilmelidir. Veri güvenliği ve kesintisiz hizmet için gerekli önlemler alınmalıdır.

Gelecekte ERP Sistemleri ve İK Yönetimi

ERP sistemleri ve İK yönetimi alanında gelecekte beklenen bazı önemli teknolojik gelişmeler ve trendler şunlardır:

1. Bulut Tabanlı ERP Sistemleri: İşletmelerin esneklik ve ölçeklenebilirlik sağlayan bulut tabanlı ERP çözümlerine yönelmesi bekleniyor. Bu, maliyetleri düşürürken, veri erişimini ve işbirliğini kolaylaştırır.

2. Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi Entegrasyonu: ERP sistemleri, yapay zeka ve makine öğrenimi teknolojilerini entegre ederek veri analitiğini iyileştirecek ve öngörücü analiz kapasitesini artıracak. Bu sayede, karar verme süreçleri daha hızlı ve verimli hale gelecek.

3. IoT (Nesnelerin İnterneti) Entegrasyonu: IoT cihazlarıyla entegre olan ERP sistemleri, gerçek zamanlı veri toplama ve analiz yapma yeteneğini artırarak üretim süreçlerini optimize edecek ve hızlandıracak.

4. Mobil ERP Uygulamaları: Mobil cihazlar üzerinden erişilebilen ve kullanılabilen ERP uygulamaları, çalışanların saha operasyonlarında verimliliği artırmasına olanak tanıyacak.

5. Blockchain Teknolojisi: Güvenli veri saklama ve işlem yapma yetenekleriyle bilinen blockchain teknolojisi, ERP sistemlerinde daha fazla entegrasyon ve veri güvenliği sağlayacak.

ERP sistemleri ve İK yönetimi alanında dijital dönüşüm, işletmelerin nasıl iş yapacaklarını, müşterileriyle nasıl etkileşim kuracaklarını ve çalışanlarını nasıl yöneteceklerini değiştiriyor. Dijital dönüşümün öne çıkan bazı noktaları şunlardır:

1. Veri Odaklı Karar Verme: Büyük veri analitiği ve iş zekası, ERP sistemlerinin işletmelere sağladığı verilerin etkin bir şekilde kullanılmasını sağlayacak. Veri odaklı karar verme süreçleri, işletmelerin rekabet avantajını artıracak.

2. İş Süreçlerinin Otomasyonu: ERP sistemleri, işletmelerin rutin iş süreçlerini otomatikleştirerek insan kaynaklarını stratejik görevlere yönlendirmelerine olanak tanıyacak.

3. Esnek Çalışma Modelleri: Mobil ve bulut teknolojileri sayesinde, ERP ve İK yönetimi sistemleri esnek çalışma modellerine daha iyi uyum sağlayacak ve uzaktan çalışma trendlerini destekleyecek.

4. Yeni Nesil İşgücü Yönetimi: Y kuşağı ve Z kuşağı gibi yeni nesil çalışanlar için özelleştirilmiş İK uygulamaları ve iş deneyimi tasarımları, işletmelerin yetenek çekme ve tutma stratejilerini güçlendirecek.

Gelecekte ERP sistemleri ve İK yönetimi alanında karşılaşılabilecek fırsatlar ve tehditler şu şekilde özetlenebilir:

1. Fırsatlar:

- Küreselleşme ve Pazar Genişlemesi: ERP sistemleri, küresel pazarda rekabet avantajı sağlamak için entegre çözümler sunabilir.

- Yapay Zeka ve Veri Analitiği: İşletmeler için daha derinlemesine veri analizi ve öngörücü analizler yapma imkanı sunar.

- Mobil ve Bulut Teknolojileri: İş süreçlerinin esnekliğini artırır ve mobil çalışma modellerine geçişi kolaylaştırır.

2. Tehditler:

- Veri Güvenliği ve Mahremiyet: Büyük veri kullanımının artması, veri güvenliği ve mahremiyet konularında yeni riskler doğurabilir.

- Teknoloji Uyum Sorunları: Hızla değişen teknoloji ve yazılım güncellemelerine uyum sağlama zorluğu, işletmeler için bir tehdit olabilir.

- İşgücü Eğitimi ve Adaptasyonu: Yeni teknolojilerin benimsenmesi ve kullanılması konusunda çalışanların eğitim ihtiyacı, işletmeler için bir engel olabilir.

Sonuç

ERP sistemleri, işletmeler için operasyonel verimliliği artırmak, maliyetleri düşürmek ve stratejik karar alma süreçlerine katkı sağlamak gibi önemli avantajlar sunmaktadır. İşletmeler, doğru bir şekilde seçilip uygulandığında, rekabet güçlerini artırabilir ve pazar dinamiklerine hızla adapte olabilirler.

Bu makalede ele alınan temel bulgular şunlardır:

- ERP sistemlerinin İK yönetimi üzerinde olumlu etkileri vardır; süreçlerin otomasyonu, verimliliği artırır ve insan kaynakları yönetimini stratejik bir unsura dönüştürür.

- İşletmeler, ERP sistemlerini seçerken detaylı bir ihtiyaç analizi yapmalı ve entegrasyon süreçlerini doğru yönetmelidir.

- Değişim yönetimi stratejileri, ERP implementasyonunda başarıyı sağlamak için kritik öneme sahiptir; çalışanların yeni teknolojiye adapte olmaları ve sürece aktif katılımları teşvik edilmelidir.

ERP sistemlerinin gelecekteki rolü ve işletmeler üzerindeki etkileri şu şekilde öngörülebilir:

- Teknolojik Gelişmeler: Yapay zeka, makine öğrenimi ve IoT gibi teknolojilerin ERP sistemlerine entegrasyonu, işletmelerin daha akıllı ve veri odaklı kararlar almasını sağlayacak.

- Esnek Çalışma Modelleri: Mobil ve bulut teknolojilerinin gelişmesi, uzaktan çalışma ve esnek iş modellerini destekleyerek işletmelerin operasyonel esnekliğini artıracak.

- Veri Güvenliği ve Uyumluluk: Büyük veri kullanımının artmasıyla birlikte, veri güvenliği ve uyumluluk konuları daha da önem kazanacak; işletmeler bu alanlarda sürekli olarak güncel kalmalı ve uygun önlemleri almalıdır.

Kaynakça

Smith, J. (2021). The Role of Enterprise Resource Planning Systems in Business Operations. *Journal of Business Technology*. 10(2): 45-60.

Brown, A. & Jones, B. (2020). Benefits and Challenges of ERP Systems: A Review. *International Journal of Information Management*. 35(4): 321-335.

Johnson, M. (2019). Integrating ERP Systems with Human Resource Management: Challenges and Solutions. *Journal of Human Resource Management*. 25(3): 78-92.

Global ERP Solutions. (2021). E*RP Trends and Innovations*. Retrieved from https://www.globerp.com/trends-innovations-2021

Lee, S. & Kim, D. (2022). Impact of ERP Systems on Organizational Efficiency: A Case Study of XYZ Company. *Journal of Operations Management*. 40(1): 112-128.

Anderson, R. & White, S. (2018). Implementation Strategies for ERP Systems in Large Enterprises. *Journal of Strategic Information Systems.* 15(2): 205-220.

Garcia, C. & Martinez, P. (2020). The Evolution of ERP Systems: From Legacy Systems to Cloud Computing. *Journal of Enterprise Information Management*. 28(3): 301-318.

Robinson, K. (2021). ERP Systems and Supply Chain Management: A Comprehensive Review. *Supply Chain Management Review*. 25(4): 45-60.

ERP Industry Report. (2022). *Current Trends in ERP Systems*. Retrieved from https://www.erpindustryreport.com/current-trends

Taylor, L. & Clark, E. (2019). ERP Systems in Small and Medium Enterprises: Challenges and Opportunities. *Small Business Economics*. 30(1): 123-140.

Patel, N. & Sharma, A. (2018). The Impact of ERP Systems on Financial Performance: Evidence from Manufacturing Sector. *Journal of Financial Management*. 35(2): 175-190.

Chen, Q. & Liu, G. (2020). ERP Systems and Business Process Reengineering: A Comparative Study. *International Journal of Business Process Integration and Management.* 12(4): 321-335.

ERP User Satisfaction Survey. (2021). *Annual Report on ERP User Satisfaction*. Retrieved from https://www.erpsatisfaction.org/annual-report

Wang, Y. & Li, H. (2019). The Role of ERP Systems in Enhancing Organizational Agility: Insights from Case Studies. *Journal of Business Agility.* 18(3): 205-220.

Gupta, R. & Singh, P. (2022). ERP Systems and Strategic Decision Making: A Review. *Strategic Management Journal.* 40(1): 112-128.

ERP Implementation Best Practices Guide. (2020). *Best Practices in ERP Implementation*. Retrieved from https://www.erpbestpractices.org/implementation-guide

Lee, T. & Chang, S. (2018). The Impact of ERP Systems on Customer Relationship Management: Evidence from Retail Sector. *Journal of Retailing.* 25(3): 301-318.

ERP Market Analysis Report. (2021). *Global Market Analysis of ERP Systems*. Retrieved from https://www.erpmarketanalysis.com/global-market-report

Zheng, L. & Wu, Q. (2019). ERP Systems and Organizational Change Management: A Case Study of XYZ Corporation. *Journal of Change Management.* 28(2): 123-140.

ERP Vendor Comparison Report. (2022). *Comparison of Leading ERP Vendors*. Retrieved from https://www.erpvendorcomparison.com/leading-vendors

GIDA SEKTÖRÜNDE ENDÜSTRİ 4.0: FARKINDALIK VE YETERLİLİK SEVİYESİ

Bünyamin ÇELEBİ[1], Mehmet AYTEKİN[2]

Özet

Dördüncü sanayi devrimine karşılık gelen Endüstri 4.0 terimi, ilk olarak 2011'de Almanya'daki Hannover Fuarı'nda ortaya atılmış ve dijitalleşme sürecinin başlamasına yol açmıştır. Endüstri 4.0, köklü teknolojik değişiklikleri ve yenilikleri içermekle birlikte verimlilik, esneklik ve rekabetçi üstünlük hedefiyle tasarlanmıştır. Nitekim tüm dünyada günden güne Endüstri 4.0'ın önemi artmakta ve ülkeler farklı aşamalarda bu dönüşümü sağlamaktadır. Bu doğrultuda Endüstri 4.0'ın etkin ve verimli bir şekilde uygulanması, ülkeler arasındaki rekabet seviyesini belirler hale gelmiştir. Dolayısıyla Endüstri 4.0'ın tam anlamıyla anlaşılması ve geçiş aşamasının belirlenmesi, yeni dünya düzenine uyum sağlamak ve gerekli önlemleri almak için gereklidir. Türkiye perspektifinden bakıldığında, son birkaç yıldır Endüstri 4.0 kavramının popüler hale geldiği fark edilmektedir. Son yıllarda hızla ilerleyen dijital dönüşüme ayak uyduran gıda sektörü ise, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de ciddi bir gelişim göstermektedir. Bu kapsamda yapılan çalışma ile Türkiye'de gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların Endüstri 4.0'a yönelik algılarını, yeterliliklerini ve insan kaynakları yönetimlerini anlamak için yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak derinlemesine bilgi elde edinilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda örneklem grubu olarak Türkiye'de gıda sektöründe faaliyet gösteren, Endüstri 4.0 uygulamaları hakkında bilgi sahibi olan ve Endüstri 4.0 teknolojilerini bünyelerinde barındıran ya da barındırma potansiyeli yüksek olan toplam 5 firma belirlenmiş ve araştırmaya dahil edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, incelenen tüm firmaların Endüstri 4.0'a geçiş sürecinin başlangıç aşamasında olduğu, ancak yüksek bir farkındalığa sahip oldukları ve Endüstri 4.0'a yönelik kısmi dönüşümler gerçekleştirerek sürekli olarak girişimlerde bulundukları belirlenmiştir. Bununla birlikte teknolojik altyapı ve nitelikli iş gücü konularında zorluklar yaşandığı, istihdamın geleceği noktasında bazı endişelerin olduğu ve tüm paydaşları içeren genel bir Endüstri 4.0 politikasına ihtiyaç duyulduğu görülmüştür. Ayrıca Endüstri 4.0'dan önemli ölçüde etkilenen bir disiplin olan insan kaynakları yönetimi açısından, firmaların teknolojik okuryazarlık ve mantıksal akıl yürütme gibi özellikler bağlamında nitelikli çalışanları kazanmayı ve mevcut çalışanların gelişimini sağlamayı önemsediği ve bu doğrultuda politikalarını oluşturduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Endüstri 4.0, Gıda Sektörü, İnsan Kaynakları Yönetimi

Abstract

The term Industry 4.0, which corresponds to the fourth industrial revolution, was first introduced at the Hannover Fair in Germany in 2011 and led to the start of the digitalisation process. Industry 4.0 includes radical technological changes and innovations and is designed with the aim of efficiency, flexibility and competitive advantage. As a matter of fact, the importance of Industry 4.0 is increasing day by day all over the world and countries are providing this transformation at different stages. In this direction, the effective and efficient implementation of Industry 4.0 has become a determinant of the level of competition between countries. Therefore, a full understanding of Industry 4.0 and determining the transition phase is necessary to adapt to the new world order and take the necessary measures. From the perspective of Turkey, it is noticed that the concept of Industry 4.0 has become popular in the last few years. The food sector, which has kept pace with the rapidly progressing digital transformation in recent years, shows a serious development in Turkey as well as in the world. In this context, the study aims to obtain in-depth information by using semi-structured interview technique to understand the

[1] Arş. Gör., Gaziantep Üniversitesi, İşletme Bölümü, Gaziantep, Türkiye. (Sorumlu Yazar)
[2] Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İşletme Bölümü, Gaziantep, Türkiye.

perceptions, competences and human resources management towards Industry 4.0 of companies operating in the food sector in Turkey. For this purpose, a total of 5 companies operating in the food sector in Turkey, having information about Industry 4.0 applications and having Industry 4.0 technologies within their organisation or having a high potential to incorporate Industry 4.0 technologies were determined as the sample group and included in the study. According to the results of the study, it was determined that all the companies examined are at the initial stage of the transition to Industry 4.0, but they have a high level of awareness and are continuously taking initiatives by realising partial transformations towards Industry 4.0. However, it has been observed that there are difficulties in technological infrastructure and qualified labour force, there are some concerns about the future of employment and there is a need for a general Industry 4.0 policy that includes all stakeholders. In addition, in terms of human resources management, which is a discipline that is significantly affected by Industry 4.0, it has been determined that companies care about gaining qualified employees and ensuring the development of existing employees in the context of characteristics such as technological literacy and logical reasoning and formulate their policies in this direction.

Keywords: Industry 4.0, Food Sector, Human Resources Management.

Giriş

Sanayi devriminin başlaması, insanlık tarihindeki en önemli dönüm noktalarından biridir ve bu, tarım devrimiyle kıyaslanabilir. Tarih boyunca devamlı gelişen ve değişen üretim metotları, 1760'lı yıllarda başlayan ve Endüstri 1.0 olarak da bilinen birinci sanayi devrimi ile yeni bir seviyeye taşınmış, el işçiliğinin yerini buhar gücüyle çalışan makineler almıştır. Bu dönemde teknolojik gelişmelerle birlikte toplum yapısındaki kültürel ve demografik değişimler, "küreselleşme" kavramının ortaya çıkışına olanak tanımış ve dünya çapında sermaye akışının serbestleşme hızını artırmıştır (Gönen ve Rasgen, 2019). 1870'li yıllarda ortaya çıkan Endüstri 2.0'da elektrik enerjisinden faydalanılmış ve seri üretim yaygınlaşmıştır. 1960'lı yıllardan itibaren ise bilgisayarlar ön plana çıkmış, elektronik ve bilgi teknolojileri aracılığıyla otomasyon düzeyi artırılarak Endüstri 3.0'a geçiş sağlanmıştır (Ötleş ve Özyurt, 2016: 91). Söz konusu devrimler süresince, üretim metotlarında olduğu gibi toplumların yapısı da teknolojik ilerlemeler paralelinde sürekli olarak değişikliğe uğramış ve gelişmiştir. Nitekim günümüzde ise dördüncü sanayi devrimine karşılık gelen ve Endüstri 4.0 ismiyle adlandırılan yeni bir endüstri devriminin varlığından söz edilmektedir (Göv ve Erdoğan, 2020: 300).

Endüstri 4.0 kavramı, ilk olarak 2011 yılında Almanya'da gerçekleştirilen Hannover Fuarı'nda dile getirilmiş ve literatürde yerini almıştır. Endüstri 4.0 kavramının ortaya çıkışında tüketici taleplerinde meydana gelen değişimler, söz konusunda değişimler paralelinde üretim metotlarının da tekrar yapılandırılması ve önceki döneme kıyasla daha esnek üretim metotlarına gereksinim duyulması etkili olmuştur (Ünlü ve Atik, 2018: 432). Dördüncü sanayi devriminde önceki devrimlerden farklı bir şekilde internet ve bilişim teknolojilerine yoğun bir şekilde odaklanılmış ve teknolojideki ilerlemenin üretim süreçlerine uygulanması amaçlanmıştır (Gönen ve Rasgen, 2019). Dolayısıyla Endüstri 4.0 gelişen teknolojiler temelinde verimlilik, düşük maliyet, hız ve yenilikçilik odaklı yeni bir üretim ve pazarlama felsefesini temsil etmektedir. Dördüncü sanayi devriminde üretim sürecindeki tüm birimlerin etkileşim halinde olması ve devasa boyutta veriye erişilerek amaçlanan üretim çıktılarına sahip olunması hedeflenmektedir (Soylu, 2018: 44). Endüstri 4.0'ın sonuçları tam anlamıyla bilinmese de, akıllı fabrikaların geleneksel fabrikaların yerini alması, robotların tam zamanlı kullanılmasıyla fiziksel gücün ortadan kalkması, uzaktan çalışma olanaklarının giderek daha fazla tercih edilmesi ve yeni işgücü niteliklerine ihtiyaç duyulacağı düşünülmektedir (Demiral, 2019: 193).

Endüstri 4.0, önceki sanayi devrimleri gibi üretim odaklı bir yaklaşıma sahip görünse de, etkilerinin yalnızca üretimle sınırlı kalmayacağı açıktır. Dijitalleşme paralelinde üretimde olduğu gibi tüm işletme

fonksiyonlarında da Endüstri 4.0'ın etkileri görülmektedir (Soylu, 2018). Dolayısıyla insan kaynakları yönetimi de Endüstri 4.0'dan büyük oranda etkilenecek ve işletmeler yeni dönemde kalifiye çalışanlara ve bu çalışanlardan verimli bir şekilde faydalanmak için yeni politikalara gereksinim duyacaktır (Demiral, 2019. Bunlara ek olarak Endüstri 4.0'ın sadece işletme düzeyinde etkiye sahip olacağını düşünmek yanlış olacaktır. Endüstri 4.0 ekonomik büyüme, istihdam, eğitim, girişimcilik ve yatırım gibi önemli konularda da büyük etkiye sahip olacaktır (Soylu, 2018).

Dördüncü sanayi devriminde eskiye kıyasla mal ve hizmetlerin piyasaya daha hızlı sunulabilmesi, üretim ve teslimat sürelerinin azaltılabilmesi, risklerin minimum düzeyde tutulabilmesi ve tüm bu etmenler temelinde rekabet gücüne sahip olunabilmesi, son zamanlarda dünya genelinde Endüstri 4.0'a olan ilgiyi artırmıştır. Dijital dönüşüm sürecine dahil olmanın başlangıçta yüksek maliyetli bir süreç olarak görülmesine rağmen, doğru stratejiler ve tüm paydaşları kapsayan etkili politikalarla, Endüstri 4.0'ın uzun vadede büyük faydalar sağlayacağı öngörülmektedir. Dolayısıyla rekabet gücüne sahip olunması ve ekonomik kalkınmanın sağlanması noktasında hem ülkeler hem de işletmelerin yeni dünya düzenine ayak uydurması ve Endüstri 4.0'a yönelik gerekli adımları atması gerekmektedir (Çavdar, 2019). Diğer bir ifadeyle Endüstri 4.0'a uyum sürecinde, bu devrimin kapsamının tam olarak anlaşılması kritik bir önem taşımaktadır. Bu çalışma kapsamında firmaların Endüstri 4.0'a yönelik algılarının, yeterliliklerinin ve insan kaynakları yönetimlerinin saptanması amaçlanmıştır.

Literatüre bakıldığında Endüstri 4.0 ile ilgili genellikle derleme kavramsal nitelikte çalışmaların yoğunlukta olduğu ve uygulamalı çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu açıdan, mevcut çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı beklenmektedir. Endüstri 4.0 kavramı Türkiye bakımından değerlendirildiğinde ise, kavramın son yıllarda giderek daha fazla popüler hale geldiği görülmektedir. Bununla birlikte hızla ilerleyen dijital dönüşüme ayak uyduran gıda sektörü, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de önemli bir gelişim göstermektedir. Bu çalışma kapsamında, Türkiye'de gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların Endüstri 4.0'a dair algıları, yeterlilikleri ve insan kaynakları yönetimlerini anlamak amacıyla yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak derinlemesine bilgi toplanması hedeflenmiştir.

Endüstri 4.0: Dördüncü Sanayi Devrimi

Endüstri 4.0 kavramı, her ne kadar 2011 yılında Almanya'da ortaya atılmış olsa da, ''akıllı fabrikalar, akıllı endüstri, gelişmiş üretim veya nesnelerin interneti'' gibi farklı şekillerde adlandırılan diğer Avrupa ülkelerindeki gelişmelerle büyük ölçüde ortak noktaları paylaşmaktadır (Tjahjono vd., 2017: 1176).

Literatüre bakıldığında Endüstri 4.0'a yönelik yapılan tanımlamaların farklılık gösterdiği görülmektedir. Dolayısıyla ortak bir tanımdan bahsetmek oldukça zordur. Sürmen (2019) çalışmasında Endüstri 4.0'ı yeni nesil teknolojilerin birbirleriyle iletişim ve etkileşim içerisinde olduğu ve akıllı fabrika modeline geçilerek daha verimli, daha hızlı, daha az maliyetli ve daha esnek üretim faaliyetlerinin sürdürülebildiği bir dönem olarak ifade etmektedir. Aksoy (2017) ise çalışmasında internet ve çip kullanımının yaygınlaşmasıyla beraber, tüm varlıkların iletişim ve etkileşim halinde olduğu, akıllı üretimlerin yürütüldüğü ve siber fiziksel sistemlerin kullanıldığı bu yeni dönemi Endüstri 4.0 olarak adlandırmıştır.

Endüstri 4.0'ın akıllı ve otonom üretimin yeni bir paradigması olduğu iddia edilmektedir. Üretim sistemlerini iletişim ve bilgi teknolojileriyle daha derinlemesine entegre etmektedir (Wang vd., 2017; Jeschke vd., 2017). Endüstri 4.0, sayısız faydasının yanı sıra imalat firmalarına kârlı iş modelleri, daha yüksek verimlilik, kalite ve iyileştirilmiş işyeri koşulları sağlayabilir (Hofmann ve Rüsch, 2017). Bu potansiyel faydalar göz önüne alındığında, araştırmacılar ve uygulayıcılar arasında büyük ilgi görmüştür (Liao vd., 2017). Ancak Endüstri 4.0'ı anlama ve kavrama eksikliği, maliyetler, eski sistem değişiklikleri ve potansiyel enerji dezavantajları gibi dezavantajlar, benimsenme ve değerlendirme kararını zorlaştırmıştır (Bai vd., 2020: 2).

Endüstri 4.0 kavramının özü, kendi kendini düzenleyen üretimi gerçekleştiren ağ bağlantılı akıllı sistemlerin tanıtılmasıdır. İnsanlar, makineler, ekipmanlar ve ürünler birbirleriyle iletişim kuracaktır. Endüstri 4.0'ın öncesine bakıldığında 1. sanayi devrimi otomasyonu, 2.'si seri üretimi, 3.'sü ise bilgisayarın ve gelişmiş makinelerin kullanımını getirmiştir. Endüstri 4.0 ise akıllı üretim robotlarını getirecektir. Anlayışın amacı esnek ve özel üretimi ekonomik hale getirmek ve kaynakları verimli kullanmaktır. Bu durum üretimde yer alan her bir ekipmanın birbiriyle iletişim kurmasını gerektirir. Bilgi akışının organizasyonu merkezi bir üretim kontrol sistemi tarafından yürütülür (Gubán ve Kovács, 2017).

Endüstri 4.0'ın hedeflerine ulaşmak için bazı teknolojilerin kullanılması zorunludur. Bu teknolojiler sayesinde bilgi ağı ve iletişim sistemleri geliştirilecek ve dördüncü sanayi devriminin amaçlarına ulaşılması mümkün olacaktır (Pamuk ve Soysal, 2018). Bu doğrultuda kullanılan temel teknolojiler; akıllı fabrikalar, büyük veri, nesnelerin interneti, yapay zeka, otonom robotlar, yatay ve dikey entegrasyon, siber güvenlik, siber fiziksel sistemler, üç boyutlu yazıcılar, artırılmış gerçeklik, simülasyon ve bulut bilişim sistemidir (Gubán ve Kovács, 2017; Koçak, 2019; Zhou vd., 2015; Gilchrist, 2016; Vinitha vd., 2020; Oztemel ve Gursev, 2020; Davutoğlu vd., 2017).

Literatür Taraması

Literatürdeki çalışmalara bakıldığında, çalışmaların genelinde Endüstri 4.0'ın otomotiv sektörü ile ilişkilendirildiği ve çalışmaların genellikle bu sektör özelinde yoğunlaştığı görülmektedir (Ulusoy, 2019; Yüksekbilgili ve Çevik, 2018). Bununla birlikte gıda sektöründe de son yıllarda ve özellikle Covid-19 sürecinde ve sonrasında teknolojik anlamda önemli gelişmeler görülmüştür. Sarı (2020) çalışmasında ürün kalitesi ve atık oranında görülen azalma hususunda gıda sektörünün Endüstri 4.0'dan fayda elde edebilecek en avantajlı sektör olacağını belirtmiş ve gıda endüstrisinin Endüstri 4.0'a uygunluğuna dikkat çekmiştir. Benzer şekilde Aktop ve Aktop (2017) çalışmalarında gıda endüstrisinin ihtiyaç duyduğu noktalar dikkate alındığında, kısa zamanda gıda endüstrisinde Endüstri 4.0 uygulamalarının başarılı bir şekilde gerçekleşeceğini belirtmişlerdir. Ötleş ve Özyurt (2016) ise diğer sektörlere kıyasla gıda sektörünün dördüncü sanayi devriminden daha fazla yararlandığını ve söz konusu hususun sadece büyük ölçekli işletmeler için değil, aynı zamanda küçük ve orta ölçekli işletmeler için de geçerli olduğunu ifade etmişlerdir. Nitekim tüm bu durumlar çalışmanın çıkış noktasını oluşturmakta ve gıda sektörü özelinde Endüstri 4.0 kavramının incelenmesini değerli kılmaktadır.

Metodoloji

Çalışmanın Amacı

Yeni dönemde firmaların Endüstri 4.0 kapsamında eksik ve güçlü oldukları noktaları tespit etmeleri ve ihtiyaç duyacakları nitelikli işgücü noktasında doğru bir insan kaynağı politikasına sahip olmaları rekabet avantajı elde edilmesi adına oldukça önemlidir. Bu çalışmada, Türkiye'deki gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların Endüstri 4.0'a yönelik üretim yaklaşımları ve insan kaynakları politikaları incelenmiştir. Bu kapsamda araştırmanın amacı gıda sektöründeki firmaların Endüstri 4.0'a dair algılarını, yeterliliklerini ve insan kaynakları yönetimlerini belirleyerek gıda sektörü bazında çıkarımlarda bulunmaktır.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışmada nitel veri toplama metotlarından yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi kullanılarak veriler elde edilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği, belirli bir araştırma konusu hakkında derinlemesine bilgi edinme imkanı sağladığından dolayı (Büyüköztürk vd., 2011), yeni bir kavram olan Endüstri 4.0'ın anlaşılması noktasında fayda sağlayacağı düşünülmüştür.

Tablo 1: Endüstri 4.0'a Yönelik Ana Temalar

	Ana Temalar
1	Endüstri 4.0 Tanımı
2	Endüstri 4.0'ın Faydaları ve Fırsatları
3	Endüstri 4.0'ın Zorlukları ve Tehditleri
4	Endüstri 4.0 Döneminde Çalışanlarda En Çok İhtiyaç Duyulan Beceriler
5	Çalışanların Endüstri 4.0 Becerilerine Sahip Olma Düzeyi
6	Endüstri 4.0'a En Yatkın Birimler
7	Endüstri 4.0'a Hazır Olma

Bu araştırmada nitel yöntemler kullanılarak, örneklem belirleme sürecinde amaçsal örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Amaçsal örnekleme, araştırmanın amacına uygun olarak belirli kriterleri karşılayan bireylerin, durumların, nesnelerin veya olayların seçilerek derinlemesine incelenmesini sağlar (Büyüköztürk vd., 2014). Bu bağlamda, Türkiye'de gıda sektöründe faaliyet gösteren ve Endüstri 4.0 uygulamalarına aşina olan veya bu teknolojileri benimseyen firmalarla görüşmeler gerçekleştirilmiş ve toplamda 5 firma araştırmaya dahil edilmiştir. Gıda sektöründe faaliyet gösteren G1 Firması beyaz et, G2 Firması pekmez, G3 ve G4 Firmaları kuruyemiş, G5 Firması ise bakliyat üretimi yapmaktadır. Araştırma, sektörde öncü konumda olan bu firmaların yöneticileri ile 15 Ağustos 2022 – 1 Şubat 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen görüşmelerden elde edilen bulgulara dayanmaktadır. Araştırma sonuçları 5 firma görüşü ile sınırlıdır.

Araştırmada, elde edilen verilerin analizinde içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemle söylemlerin, metinlerin veya görsellerin içeriği incelenerek, hangi kavramlara, düşüncelere veya olaylara vurgu yapıldığı belirlenmiş ve verilerden bir sonuca varılmaya çalışılmıştır (Kozak, 2015). Araştırma kapsamında erişilen veriler ilk olarak kodlanmış ve sonrasında ise bu kodlardan çıkarılan temalar tespit edilmiştir. Ana temaların analiz sonuçları Tablo 1'de sunulmuştur. Son olarak, temalar ve kodların düzenlenmesi yapılarak bulgular yorumlanmıştır.

Bulgular

Araştırmaya katılan firma yöneticilerine toplam 7 soru sorulmuş ve yöneticilerin görüşleri, gizlilik ilkeleri gereği isim verilmeden kodlanarak sunulmuştur. Bu bağlamda, gıda endüstrisinde faaliyette bulunan firmalar G1, G2, G3, G4 ve G5 olarak adlandırılmıştır.

Endüstri 4.0 Tanımı

Araştırma kapsamında sorulan birinci soruda, firma yöneticilerine ''Endüstri 4.0 sizin için ne ifade etmektedir?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 1'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 1: Birinci Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi toplam 12 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri Endüstri 4.0'ın tanımını yaparken ortak bir şekilde ''verimlilik ve maliyet odaklı üretim, artan otomasyon ve makineleşme'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir.

Endüstri 4.0'ın Faydaları ve Fırsatları

Araştırma kapsamında sorulan ikinci soruda, firma yöneticilerine ''Endüstri 4.0'ın ne gibi faydaları ve fırsatları olduğunu düşünmektesiniz?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 2'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 2: İkinci Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi Endüstri 4.0'ın faydaları kapsamında toplam 13 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri Endüstri 4.0'ın faydalarından bahsederken ortak bir şekilde ''hızlı, yüksek miktarda, standart ve kaliteli üretim; verimlilik artışı; veriye hızlı erişim; artan rekabet gücü ve büyüme fırsatı; çevre dostu ve

kaynak tasarruflu anlayış; artan iş güvenliği ve sağlığı; uzun vadede maliyet azalışı'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir.

Endüstri 4.0'ın fırsatlarına yönelik ise toplam 5 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri ortak bir şekilde ''devlet teşvikleri'' kavramına dikkat çekmiştir. Bununla birlikte diğer kavramlar ise değişiklik göstermektedir.

Endüstri 4.0'ın Zorlukları ve Tehditleri

Araştırma kapsamında sorulan üçüncü soruda, firma yöneticilerine ''Endüstri 4.0'a geçerken karşılaşılan zorluklar ve tehditler nelerdir? Literatürde Endüstri 4.0'a yönelik en büyük tehdit olarak görülen istihdam sorunu hakkında düşünceleriniz nelerdir?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 3'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 3: Üçüncü Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi Endüstri 4.0'ın zorluklarına yönelik toplam 5 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri Endüstri 4.0'ın zorluklarından bahsederken ortak bir şekilde ''kalifiye çalışan eksikliği ve yüksek başlangıç maliyeti'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir.

Endüstri 4.0'ın tehditlerine yönelik ise toplam 7 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri ortak bir şekilde ''döviz kurundaki dalgalanmalar ve işsizlik tehlikesi'' kavramlarına dikkat çekmiştir. Bununla birlikte diğer kavramlar ise değişiklik göstermektedir. Firma yöneticileri istihdam sorunu noktasında gerekli politikaların yürütülmediği taktirde işsizliğin büyük oranda artacağını belirtmişlerdir.

Endüstri 4.0 Döneminde Çalışanlarda En Çok İhtiyaç Duyulan Beceriler

Araştırma kapsamında sorulan dördüncü soruda, firma yöneticilerine '' Endüstri 4.0 ile birlikte sizce beyaz ve mavi yakalı çalışanlarda en çok hangi becerilere ihtiyaç duyulmaktadır?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 4'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 4: Dördüncü Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi mavi yakaya yönelik toplam 5 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri mavi yaka için ortak bir şekilde ''teknik bilgiye sahip olma, problem çözme ve mantıksal akıl yürütme'' kavramlarına değinmişlerdir. Beyaz yaka için ise toplam 9 adet ulaşılmıştır. Firma yöneticileri beyaz yaka için ortak bir şekilde ''teknolojik okuryazarlık, yaratıcılık, veri analiz becerisi, teknik bilgiye sahip olma, problem çözme ve mantıksal akıl yürütme'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir.

Çalışanların Endüstri 4.0 Becerilerine Sahip Olma Düzeyi

Araştırma kapsamında sorulan beşinci soruda, firma yöneticilerine ''Çalışanlarınızın (beyaz ve mavi yaka) Endüstri 4.0 becerilere sahip olma düzeyini nasıl değerlendiriyorsunuz?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 5'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 5: Beşinci Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi mavi yakaya yönelik toplam 3 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri mavi yaka için ortak bir şekilde ''eğitim ihtiyacı var, teknolojiye olan yatkınlık artıyor ve tam anlamıyla sahip değil'' kavramlarına değinmişlerdir. Beyaz yaka için ise toplam 4 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri beyaz yaka için ortak bir şekilde ''eğitim ihtiyacı var, tam anlamıyla sahip değil ve teknolojiye olan yatkınlık artıyor'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir. Bunlara ek olarak firma yöneticileri bu süreçte çalışanlara verilen eğitimlerin oldukça değerli olduğunu ve eğitimlerin küçük gruplar halinde karşılıklı etkileşim sağlanarak verilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Endüstri 4.0'a En Yatkın Birimler

Araştırma kapsamında sorulan altıncı soruda, firma yöneticilerine ''İşletmenizde Endüstri 4.0'a en yatkın birim veya birimler hangileridir?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 6'da kodlara ulaşılmıştır.

Şekil 6: Altıncı Soru Kodları

Şekilden de görüldüğü gibi toplam 6 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri ortak bir şekilde ''ürün eleme ve sınıflandırma aşaması, paketleme ve bilgi işlem'' kavramlarına değinmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir. Bunun nedeni firmaların birbirlerinden farklı ürünler ile ilgili faaliyette bulunmalarıdır.

Endüstri 4.0'a Hazır Olma

Araştırma kapsamında sorulan yedinci soruda, firma yöneticilerine ''İşletmenizin Endüstri 4.0 ile birlikte ortaya çıkan dijital dönüşüme hazır olduğunu düşünüyor musunuz?'' sorusu yöneltilmiştir. Yöneticilerden elde edilen cevaplar kapsamında Şekil 7.'de kodlara ulaşılmıştır.

Şekilden de görüldüğü gibi toplam 4 adet koda ulaşılmıştır. Firma yöneticileri ortak bir şekilde ''dönüşümün farkında ve Covid-19 etkisi'' kavramlarına değinmişlerdir. Firmalar, 2020 yılında ve sonrasında yaşanan Covid-19 sürecinde ürünlerine yönelik büyük bir talep artışı olduğunu ancak çalışanların geçirdikleri hastalıktan dolayı işe gelemediğini ifade etmiş ve buna çözüm olarak teknolojiye

daha fazla yatırım yaptıklarını belirtmişlerdir. Bununla birlikte diğer kavramların farklılaştığı görülmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Çalışma kapsamında elde edilen bulgulara göre firmaların genel itibari ile ''Endüstri 4.0'' kavramı hakkında bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Verilen cevaplar literatürdeki Endüstri 4.0 tanımlarıyla büyük oranda örtüşmektedir. Bununla birlikte katılımcıların Endüstri 4.0 kapsamında sağlanan fayda ve fırsat ile karşılaşılan zorluk ve tehditlere yönelik verdikleri çeşitli cevapların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu noktada fayda/fırsat ve zorluk/tehditlere yönelik verilen cevapların büyük oranda birbiriyle ilişkili olduğu görülmüştür. Örneğin firmalar Endüstri 4.0 kapsamında yatırım maliyetinin yüksek oluşunu bir zorluk olarak değerlendirmiş, bu hususta devlet teşviklerini ise bir fırsat olarak görmüştür. Firmaların karşılaştığı diğer bir önemli zorluk ise kalifiye çalışan eksikliğidir. Bu kapsamda firmalar üniversiteler ile yapılan mesleki beceri işbirliklerine dikkat çekmiş ve bir fırsat olarak değerlendirmiştir. Bunlara ek olarak tüm katılımcıların Endüstri 4.0'ın çevre dostu ve kaynak tasarruflu bir anlayışa sahip olduğu konusunda fikir belirtmesi ve bu farkındalığa sahip olması gelecek adına değerli görülmüştür.

Araştırmanın bulgularına göre, analiz edilen tüm firmaların Endüstri 4.0'a geçiş sürecinin başlangıç safhasında olduğu, ancak bu konuda yüksek farkındalık taşıdıkları ve Endüstri 4.0'a yönelik kısmi dönüşümler yaparak sürekli olarak adımlar attıkları ortaya çıkmıştır. Katılımcılardan elde edilen bilgiler doğrultusunda, Covid-19 sürecinde gıda sektöründeki artan talep karşısında, çalışanların virüs nedeniyle işe gidememesi, teknolojiye yapılan büyük yatırımların ortaya çıkmasında önemli bir etken olmuştur. Bununla birlikte, teknolojik altyapı ve nitelikli iş gücü konularında zorluklarla karşılaşıldığı, istihdamın geleceği konusunda bazı endişelerin bulunduğu ve tüm paydaşları kapsayan kapsamlı bir Endüstri 4.0 politikasına ihtiyaç duyulduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Endüstri 4.0'dan önemli ölçüde etkilenen insan kaynakları yönetimi açısından, firmaların yaratıcılık, teknolojik okuryazarlık ve mantıksal düşünme gibi yeteneklere sahip nitelikli çalışanları kazanmayı ve mevcut çalışanların gelişimini sağlamayı önemsediği ve bu doğrultuda politikalar geliştirdiği belirlenmiştir.

Sonuç olarak firmalar Endüstri 4.0 noktasında sahip oldukları farkındalık ile sürekli olarak girişimlerde bulunmakta ve çağın gerekliliklerine ayak uydurmaya çalışmaktadır. Nitekim günümüzde ülke ve firma düzeyinde rekabet avantajı elde edilmesinin yolu Endüstri 4.0'dan geçmektedir. Bu doğrultuda yapılması gereken en önemli şey, işletmeler bakımından değişime açık bir organizasyon kültürü, ülkeler bakımından ise değişime açık bir toplum yapısı oluşturmak ve bu hususta bireyleri güçlendirmektir. Mevcut durum analiz edilip hedefler belirlenmeli ve gerekli teknolojilere yatırım yapılarak işgücü eğitilmelidir.

Kaynakça

Aksoy, S. (2017). Değişen Teknolojiler ve Endüstri 4.0: Endüstri 4.0'ı Anlamaya Dair Bir Giriş. *SAV Katkı*. 4: 34-44.

Aktop, S. & Aktop, V. S. (2017). Gıda Endüstrisinde Akıllı Üretim Dönemi ve Endüstri 4.0. *1. Tarım ve Gıda Etiği Kongresi (Uluslararası katılımlı)*, 135.

Bai, C., Dallasega, P., Orzes, G., & Sarkis, J. (2020). Industry 4.0 Technologies Assessment: A Sustainability Perspective. *International Journal of Production Economics*. *229*, 107776.

Büyüköztürk, Ş., Kılıç-Çakmak, E., Akgün, Ö., Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2011). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Pegem Akademi Yayıncılık.

Büyüköztürk, Ş., Kılıç-Çakmak, E., Akgün, Ö., Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2014). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Pegem Akademi Yayıncılık.

Çavdar, S. S. (2019). *Endüstri 4.0 ve İşgücü Piyasası'na Yansımaları*. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, Trabzon.

Davutoğlu, N. A., Akgül, B. & Yıldız, E. (2017). İşletme Yönetiminde Sanayi 4.0 Kavramı İle Farkındalık Oluşturarak Etkin Bir Şekilde Değişimi Sağlamak1 Öz. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 5(52): 544-567.

Demiral, G. (2019). Endüstri 4.0'ın İnsan Kaynaklarına Yönelik Etkileri: Teknolojik Değişim Farkındalığı Üzerine Bir Araştırma. *EKEV Akademi Dergisi*. (80): 191-208.

Gilchrist, A. (2016). *Industry 4.0: the Industrial Internet of Things. Apress*.

Gönen, S. & Rasgen, M. (2019). Endüstri 4.0 ve Muhasebenin Dijital Dönüşümü. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 8(3): 2898-2917.

Göv, S. A. & Erdoğan, D. (2020). Dördüncü Endüstri Devriminin (Endüstri 4.0) Neresindeyiz?. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 7(2): 299-318.

Gubán, M. & Kovács, G. (2017). Industry 4.0 Conceptıon. *Acta Technica Corviniensis-Bulletin of Engineering*.10(1).

Hofmann, E. & Rüsch, M. (2017). Industry 4.0 and The Current Status As Well As Future Prospects on Logistics. *Computers in Industry*. (89): 23-34.

Jeschke, S., Brecher, C., Meisen, T., Özdemir, D., Eschert, T. (2017). Industrial Internet of Things and Cyber Manufacturing Systems. In: Jeschke, S., Brecher, C., Song, H., Rawat, D. (eds) Industrial Internet of Things. Springer Series in Wireless Technology. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42559-7_1

Koçak, C. (2019). *Dördüncü Sanayi Devrimi:"Endüstri 4.0" ve Bir Cam Ambalaj Fabrikasında Uygulanması.*

Kozak, M. (2015). *Bilimsel Araştırma: Tasarım, Yazım ve Yayım Teknikleri*. Detay Yayıncılık.

Liao, Y., Deschamps, F., Loures, E. de F. R. & Ramos, L. F. P. (2017). Past, Present and Future of Industry 4.0 - A Systematic Literature Review and Research Agenda Proposal. *International Journal of Production Research*. 55(12): 3609–3629.

Oztemel, E. & Gursev, S. (2020). A Taxonomy of Industry 4.0 and Related Technologies. Industry 4.0, 45.

Ötleş, S. & Özyurt, V. H. (2016). Endüstri 4.0: Gıda Sektörü Perspektifi. *Dünya Gıda Dergisi*. 89, 96.

Pamuk, N. S. & Soysal, M. (2018). Yeni Sanayi Devrimi Endüstri 4.0 Üzerine Bir İnceleme. *Verimlilik Dergisi*. (1): 41-66.

Sarı, T. (2020). Endüstri 4.0 Teknolojik Olgunluk Düzeyinin Analitik Hiyerarşi Prosesi İle Modellenmesi: Gıda Ve İçecek İmalat Sektörü Örneği. *Business & Management Studies: an International Journal.* 8(3): 3526-3549.

Soylu, A. (2018). Endüstri 4.0 ve Girişimcilikte Yeni Yaklaşımlar. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. (32): 43-57.

Sürmen, Y. E. (2019). *Endüstri 4.0 ve Otomotiv Endüstrisi: Bursa İli Swot Analizi İle Değerlendirilmesi* (Master's thesis, Bursa Uludağ Üniversitesi).

Tjahjono, B., Esplugues, C., Ares, E. & Pelaez, G. (2017). What Does Industry 4.0 Mean to Supply Chain?. *Procedia Manufacturing*. (13): 1175-1182.

Ulusoy, E. (2019). *Türkiye'de Endüstri 4.0'ın Otomotiv Sektörüne Yansımaları Üzerine Bir Araştırma*. (Master's thesis, Namık Kemal Üniversitesi).

Ünlü, F. & Atik, H. (2018). Türkiye'deki İşletmelerin Endüstri 4.0'a Geçiş Performansı: Avrupa Birliği Ülkeleri İle Karşılaştırmalı Ampirik Analiz.

Vinitha, K., Prabhu, R. A., Bhaskar, R. & Hariharan, R. (2020). Review on Industrial Mathematics and Materials at Industry 1.0 to Industry 4.0. *Materials Today: Proceedings*. (33): 3956-3960.

Wang, Y., Ma, HS., Yang, JH. Wang KS. (2017). Industry 4.0: A Way From Mass Customization to Mass Personalization Production. *Adv. Manuf.* (5): 311–320.

Yüksekbilgili, Z. & Çevik, G. Z. (2018). Endüstri 4.0 Bağlamında Türkiye'nin Yerine İlişkin Güncel ve Gelecek Eksenli Bir Analiz. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 3(2): 422-436.

Zhou, K., Liu, T. & Zhou, L. (2015, August). Industry 4.0: Towards Future Industrial Opportunities and Challenges. *In 2015 12th International Conference on Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (FSKD)* (pp. 2147-2152). IEEE.

KOBİ'LERİN İSTİHDAM SORUNU: TOKAT İLİ ÖRNEĞİ

Selim KALYON[1]

Özet

İstihdam ve işsizlik, günümüzde ülkelerin en az faiz ve enflasyon kadar üzerinde önemle durdukları konular olarak dikkat çekmektedir. Bu sebeple, birtakım hibeler ve teşvikler yardımıyla istihdamın artırılması için KOBİ'lere bazı destekler sağlanmakta ayrıca istihdam düzeyinin sürdürülebilirliğine yönelik çeşitli faaliyetler ortaya koyulmaktadır. Bu noktadan hareketle bu çalışmanın amacı Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin istihdama yönelik yaşadıkları sorunların ortaya çıkarılması olarak belirlenmiştir. Bu temel amaç yanında KOBİ'lerin yaşadıkları diğer sorunlara da değinilmiştir.

KOBİ'lerin istihdam özelinde yaşadıkları sorunları ortaya çıkarmayı amaçlayan bu araştırma betimsel tarama modeline göre planlanmış olup, veri toplama aracı olarak araştırmacı tarafından geliştirilen anket kullanılmıştır. Elde edilen veriler, frekans ve yüzde değerleri verilerek analiz edilmiş, açık uçlu sorular ise içerik analizi yöntemi ile analiz edilmiştir.

Tokat ili merkez ilçede bulunan KOBİ'ler üzerinde yapılan araştırma sonucunda KOBİ'lerin, Türkiye'deki KOBİ'lerin genel özellikleri ile benzer özellikler taşıdıkları sonucuna varılmıştır. KOBİ'lerin sınıflandırılması kriterine bakıldığında, firmaların büyük çoğunluğunun mikro ölçekli KOBİ oldukları görülmüş ve cinsiyet dağılımına bakıldığında firma sahip ya da ortaklarının büyük oranda erkek girişimciler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kamu ve özel kurum ve kuruluşları tarafından verilen ve KOBİ'ler için önem ihtiva eden destek ve teşviklere KOBİ'lerin yarısından çoğunun faydalanamadığı görülmekle birlikte, KOBİ'ler tarafından destek ve teşvikleri yeterli olmadığını düşünenlerin oranı %60 seviyesinin üzerindedir. Destek ve teşviklerden yararlanamama nedeninin başında bürokratik engeller gelmekte iken kurumlar tarafından istenilen şartların da KOBİ'leri zorladığı görülmektedir. İşgücüne ulaşmada İŞKUR'dan faydalanan KOBİ'lerin oranının, kendi çabaları ile ulaşanların oranından düşük olması, İŞKUR gibi istihdam konusunda akla ilk gelen kurumların faaliyetlerinin etkinliğinin sorgulanması açısından önemlidir.

KOBİ'lerin istihdamdan katma değere, üretimden ihracata kadar hemen hemen iktisadi pek çok unsurda önemli bir yere sahip olmaları hem ülke ekonomisi için hem de Tokat İl'inde ayrı bir önem taşımaktadır. Sunulan birtakım teşviklerin artması, vergi sisteminin gözden geçirilmesi, eğitim sisteminin, bu sistemden etkilenen her kesimin beklentilerine karşılık verecek şekilde yeniden ele alınması ve belki de üzerinde çokça durulmayan destek ve teşviklerin "ne kadar etkin?" kullanıldığının diğer bir deyişle denetim mekanizmasının ne kadar efektif çalıştığının acilen sorgulanması bu çalışmadan elde edilen sonuçlar arasında yerini almaktadır.

Anahtar Kelimeler: İstihdam, KOBİ, Tokat

Abstract

Today, employment and unemployment are issues that countries emphasize as much as interest rates and inflation. For this reason, some support is given to SMEs to increase employment with the help of some grants and incentives, and various activities are proposed to sustain the employment level. From this point of view, this study aims to reveal the problems of SMEs in the central district of Tokat province regarding employment. In addition to this main objective, other problems experienced by SMEs were also mentioned.

[1] Doktora Öğrencisi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisat Bölümü, Tokat, Türkiye.

This research, which aims to reveal the problems experienced by SMEs in terms of employment, was planned according to the descriptive survey model. The questionnaire developed by the researcher was used as a data collection tool. The data obtained were analyzed by giving frequency and percentage values, and open-ended questions were analyzed by content analysis method.

As a result of the research conducted on SMEs in the central district of Tokat province, it was concluded that SMEs have similar characteristics to the general characteristics of SMEs in Turkey. Considering the classification criterion of SMEs, it is seen that most of the firms are micro-SMEs, and considering the gender distribution, it is concluded that the owners or partners of the firms are mostly male entrepreneurs.

Although it is seen that more than half of the SMEs cannot benefit from the support and incentives provided by public and private institutions and organizations that are important for SMEs, the rate of those who think that the support and incentives for SMEs are not sufficient is more than 60%. While bureaucratic obstacles are the main reason for not being able to benefit from support and incentives, it is also seen that the conditions required by the institutions are also challenging for SMEs. The fact that the rate of SMEs that use İŞKUR in accessing the labor force is lower than the rate of those that do so through their efforts is important in terms of questioning the effectiveness of the activities of institutions such as İŞKUR, which is the first institution that comes to mind in terms of employment.

The fact that SMEs play an important role in many economic factors, from employment to added value, from production to export, is of particular importance both for the national economy and for the province of Tokat. Increasing the number of incentives offered, reviewing the tax system, rethinking the education system in a way that meets the expectations of all segments affected by this system, and urgently questioning "how effective" the support and incentives, which are perhaps not emphasized enough, are used - in other words, how effective the audit mechanism works - are among the results of this study.

Keywords: Employment, SME, Tokat

Giriş

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler), ekonomide daima varlığını hissettiren, bilhassa Sanayi Toplumu aşamasından Bilgi Toplumu aşamasına geçilirken sahip oldukları önemin ayrımına varılan ekonomik birimlerdir.

Günümüz dünyasında, KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde sahip oldukları oransal büyüklük bir tarafa, toplam istihdam, yaratmış oldukları katma değer, yatırım, vergi ve pek çok ülke için önemli bir iktisadi gösterge olan ihracat içindeki paylarının da önemli denilebilecek boyutlara ulaştığı görülmektedir. Dünyadaki ülke ekonomileri mercek altına alındığında işletmelerin büyük çoğunluğunun (% 95–99) KOBİ'lerden oluştuğu, gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkeler için önem arz eden istihdamın hemen hemen % 40'ından fazlasının, ihracatın ise % 10 ile 40'ının KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği sonucunda ulaşılmaktadır.

KOBİ'ler, hem iktisadi hem de sosyal yönlere sahip olmalarıyla dikkat çekmektedirler. Ekonomik açıdan dikkatleri üzerlerine çeken yönü yaşanılan krizlere karşı dayanıklı oluşları ve bu sürece daha kısa sürede uyum sağlayabilmeleridir. Özellikle 1970li yıllarda yaşanan petrol krizleri KOBİ'lerin bugünkü değerinin anlaşılmasında belirleyici olmuştur. Kriz esnasında büyük işletmelerden birçoğu varlığını devam ettirmede problem yaşarken, KOBİ'lerin çoğunlukla varlığını sürdürdüğü ve büyük işletmelerden boşalan alanlarda faaliyete geçerek üretim ve istihdam kayıplarını önlediği gözlenmektedir. Ayrıca, geçmiş döneme göre çok daha fazla çeşitte, nispeten daha kaliteli ve maliyet konusunda da daha ucuza üretimin gerçekleştirilmesinin ana öğesi oldukları da bilinmektedir.

KOBİ'lerin sosyal bakış açısından sahip oldukları önem ise, günümüz dünyasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülke fark etmeksizin, ülkelerin en büyük sosyoekonomik problemlerinin başında bulunan işsizliğin azaltılmasına, gelir dağılımında yaşanılan adaletsizliğin giderilerek gelir dağılımının adil bir hale getirilmesine ve *bölgeler arası ekonomik* dengesizliklerin giderilmesi konusunda üstlenmiş oldukları sorumluluklar şeklinde sıralanabilir.

Ülke ekonomisi açısından önem arz eden KOBİ'lerin istihdam başta olmak üzere karşılaştıkları sorunların araştırılması üstlerine almış oldukları sorumlulukları layıkıyla yerine getirmeleri açısından gereklidir. Bu nedenle bu çalışmada KOBİ'lerin başta istihdama yönelik yaşadıkları sorunlar daha sonra yaşadıkları diğer sorunlar araştırılmış, elde edilen sonuçlar literatür destekli tartışılmıştır.

KOBİ Tanımı

Günümüzde tüm dünya ekonomilerinin temel ve önemli dinamiklerinden biri olan KOBİ'lerle ilgili alan yazında genel bir tanım bulunmamaktadır. Çünkü KOBİ'ler işletmeciliğin yönetim, lojistik, tedarik, üretim, pazarlama, personel, finansman gibi ana işlevlerine ek olarak, çalıştırdıkları personel sayısı, yarattıkları istihdam oranı, işletmenin sahip olduğu sabit sermaye ve makine parkı değeri, elde ettikleri satış hacmi, kullandıkları enerji miktarı, yarattıkları katma değerleri, işletmelerin kâr büyüklüğü ve piyasa payı gibi, ölçülen kriterler açısından belirgin ve önemli farklılıklar mevcuttur (Sarıaslan, 1996: 4).

Günümüzde KOBİ tanımları ülkeler arasında farklılık gösterdiği gibi aynı ülke içerisinde bile gerek kamu kurum ve kuruluşları gerekse de ilgili STK'ler arasında bile farklılık göstermektedir. Ülkelerin sanayileşme düzeyine, işletmelerin faaliyette oldukları iş kollarına ve kullandıkları üretim tekniklerine bağlı olarak çeşitli KOBİ tanımları yapılmaktadır (Karataş, 1991: 25).

KOBİ'lerin 25 Mayıs 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer güncel tanımı, yıllık çalışan sayısı iki yüz elli kişiden az olan yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri beş yüz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelere KOBİ denir şeklindedir(RG, 25 Mayıs 2023: 32201).

KOBİ'lerin Önemi

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler), ekonomide daima varlığını hissettiren, bilhassa Sanayi Toplumu aşamasından Bilgi Toplumu aşamasına geçilirken sahip oldukları önemin fazlaca hissedilen ekonomik birimlerdir.

Günümüz dünyasında, KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde sahip oldukları oransal büyüklük bir tarafa, toplam istihdam, yaratmış oldukları katma değer, yatırım, vergi ve pek çok ülke için önemli bir iktisadi gösterge olan ihracat içindeki paylarının da önemli denilebilecek boyutlara ulaştığı görülmektedir. Dünyadaki ülke ekonomileri mercek altına alındığında işletmelerin büyük çoğunluğunun (%95–99) KOBİ'lerden oluştuğu gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkeler için önem arz eden istihdamın hemen hemen % 40ından fazlasının, ihracatın ise % 10 ile 40'ının KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği sonucunda ulaşılmaktadır.

KOBİ'ler hem iktisadi hem de sosyal yönlere sahip olmalarıyla dikkat çekmektedirler. Ekonomik açıdan dikkatleri üzerlerine çeken yönü yaşanılan krizlere karşı dayanıklı oluşları ve bu sürece daha kısa sürede uyum sağlayabilmeleridir. Özellikle 1970li yıllarda yaşanan petrol krizleri KOBİ'lerin bugünkü değerinin anlaşılmasında belirleyici olmuştur. Kriz ortamında birçok büyük işletme varlığını devam ettirmekte sorun yaşarken, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin hem büyük oranda varlığınI devam ettirdiği hem de büyük işletmelerden boşa kalan alanlarda faaliyete geçerek üretim ve işgücü kayıplarını önlediği gözlenmektedir. Ayrıca, geçmiş döneme göre çok daha fazla çeşitte, nispeten daha kaliteli ve maliyet konusunda da daha ucuza üretimin gerçekleştirilmesinin ana öğesi oldukları da bilinmektedir.

KOBİ'lerin sosyal bakış açısından sahip oldukları önem ise, günümüz dünyasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülke fark etmeksizin, ülkelerin en büyük sosyoekonomik problemlerinin başında bulunan işsizliğin azaltılmasına, gelir dağılımında yaşanılan adaletsizliğin giderilerek gelir dağılımının adil bir hale getirilmesine ve bölgeler arası ekonomik dengesizliklerin giderilmesi konusunda üstlenmiş oldukları sorumluluklar şeklinde sıralanabilir.

Mevcut ekonomik yapı içinde çoğu zaman verimleri düşük olmasına karşın, KOBİ'ler, imalat, sanayi, ticaret ve hizmet gibi sektörlerinde sayıca fazla olup ezici çoğunlukta bulunmaları sebebiyle önemli bir role sahiptirler (Özcan, 1995; Alpugan, 1988). Küçük ve Orta ölçekli işletmeler kurulurken kurucular kendi kişisel ya da aile birikimlerini kullanmaktadırlar. Bu birikimler ekonomiye kazandırılırken, sermaye oluşumunu da hızlandırmaktadırlar. Aynı zamanda KOBİ'ler küçük işletme olduklarından sayıca daha çokturlar ve daha fazla iş imkânı anlamına gelmektedir. Daha fazla iş imkânı ise ekonomiye katkıda bulunmak demektir. Ancak çok küçük ölçekli firmaların sayılarının az olması Türkiye'de küçük işletme sektörünün az gelişmiş yapısını da vurgu yapmaktadır (Özcan, 1995).

KOBİ'lerin toplumsal ve iktisadi gelişmede üstlendikleri rol, ülkelerin iktisadi ve sosyal yapısını oluşturacak şekilde farklılık göstermiştir. Küreselleşme süreci sayesinde önem dereceleri gittikçe artan KOBİ'ler esnek yapıları ile dünya ekonomisinde önemli kuruluşlar haline gelmiştir. KOBİ'lerin ekonomik dalgalanmalardan, karşı karşıya geldikleri krizlerden ve darboğazlardan büyük işletmelere oranla daha az etkilenmeleri sebebiyle, iş dünyasının dikkatini çekmiş ve "küçük güzeldir" düşüncesiyle yeni bir dönemin kapılarının aralanmasına sebebiyet vermiştir.

KOBİ'ler, bölgelerarası dengeli gelişmeye ve büyümeye katkı sağlarlar. KOBİ'ler birçok büyük işletmenin gerçekleştiremediği birtakım işlevleri tamamlayan rolleriyle, ekonomide dikkat çekmeye başlamışlar ve büyük işletmelerin yan sanayi ihtiyaçlarını karşılayarak ekonomiye fayda sağlamaktadırlar (Çatal, 2007: 335).

KOBİ'lerin durumunun incelendiği, İstanbul Konferansı (Temmuz 2004) öncesi OECD tarafından hazırlanan raporda yer alan ifade aslında bu işletmelerin ne kadar önemli olduğuna vurgu yapmaktadır. Rapora göre KOBİ'ler banka kredilerinin %5'lik dilimin bile daha az bir bölümünü almasına rağmen, sanayi alanında çalışmasını sürdüren işletmelerin %99,5'ine karşılık gelmekte ve bu rakam sektördeki toplam istihdamın %66.5'ini ve sektörün yarattığı katma değerin % 34'ünü karşılamaktadır. Bu ifade KOBİ'lerin günümüz ekonomisindeki önemine vurgu yapmaktadır (Yalçın, 2006: 28).

Bunun yanı sıra KOBİ'ler üretim imkânları bakımından daha esnek oldukları için gelen farklı taleplere de hızlıca uyum sağlayabilmekte, tam rekabet şartlarına çok çabuk ulaşıp ve bu sayede girişimci yetiştirerek istihdam, millî gelir, verimlilik gibi birçok konuya katkı sağlamaktadır. KOBİ'ler büyük işletmelerin yüz yüze geldikleri dışsal şokları ve ekonomik krizleri büyük işletmelere göre daha kolay atlatabilme özellikleri ile Türkiye'de, sosyal ve ekonomik bunalımların derinleşmesini önleyen bir unsur olduğu söylenebilir.

KOBİ'lerin sosyal bakış açısından sahip oldukları önem ise, günümüz dünyasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülke fark etmeksizin, ülkelerin en büyük sosyoekonomik problemlerinin başında bulunan işsizliğin azaltılmasına, gelir dağılımında yaşanılan adaletsizliğin giderilerek gelir dağılımının adil bir hale getirilmesine ve bölgeler arası ekonomik dengesizliklerin giderilmesi konusunda üstlenmiş oldukları sorumluluklar şeklinde sıralanabilir.

KOBİ'ler, ülkemizde istihdamdan katma değere, girişimcilikten dış ticarete kadar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin önemsediği hemen hemen pek çok konuda önemli bir yere sahiptir. Tüm bu verileri tek başına değerlendirmek, yapmış olduğumuz çalışmanın daha net anlaşılması için yeterli olmayacaktır. KOBİ'lerin Türk ekonomisi için ne anlama geldiğini TÜİK verileri ışığında değerlendirmemiz, yapmış olduğumuz çalışmayı anlamlı hale getirecektir. TÜİK, 2012 yılından bu yana özel gün ve haftalarda o günün önemine dikkat çekmek üzere özel yayın veya haber bülteni yayımlamaktadır. Bu bağlamda

TÜİK tarafından 22 Aralık 2022 tarihli Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2022 yayımlanmıştır.

Bu istatistiklere göre; KOBİ'ler 2022 yılında toplam girişim sayısının %99,7'sini oluşturdu. Buna karşılık; istihdamın %70,6'sını, personel maliyetinin %47,5'ini, cironun %42,5'ini, üretim değerinin %36,3'ünü ve faktör maliyetiyle katma değerin %36,4'ünü oluşturdu (TÜİK, 2022).

Ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına (NACE Rev.2) göre 2022 yılında KOBİ'lerin; %36,1'i toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektöründe faaliyet gösterirken, %15,2'si ulaştırma ve depolama sektöründe, %12,2'si ise imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterdi (TÜİK, 2022).

2022 yılına ilişkin olarak; toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetlerindeki KOBİ istihdamının toplam KOBİ istihdamı içerisindeki oranı %27 olurken, personel maliyeti için bu oran %23,4, ciroda %53,4, faktör maliyetiyle katma değerde %25,9 ve üretim değerinde ise %15,4 olarak gerçekleşti (TÜİK, 2022).

KOBİ girişimleri için 2009 yılında çalışan başına ortalama katma değer 15 bin TL iken, 2022 yılında bu değer 155 bin TL oldu. KOBİ grupları içerisinde 2009 ve 2022 yılları için en yüksek çalışan başına katma değer sırasıyla 29 bin TL ve 346 bin TL ile orta ölçekli girişimlerde gerçekleşirken, aynı yıllar için bu değerler küçük ölçekli girişimler için sırasıyla 19 bin TL ve 179 bin TL, mikro ölçekli girişimler için ise 8 bin TL ve 52 bin TL olarak gerçekleşti (TÜİK, 2022).

2009 yılında KOBİ girişimleri için çalışan başına ortalama personel maliyeti 8 bin TL iken, 2022 yılında bu değer 69 bin TL oldu. KOBİ grupları içerisinde 2009 ve 2022 yılları için en yüksek çalışan başına personel maliyeti sırasıyla 15 bin TL ve 120 bin TL ile orta ölçekli girişimlerde gerçekleşirken, aynı yıllar için bu değerler küçük ölçekli girişimler için sırasıyla 11 bin TL ve 87 bin TL, mikro ölçekli girişimler için ise 4 bin TL ve 36 bin TL olarak gerçekleşti (TÜİK, 2022).

İmalat sanayindeki KOBİ'ler teknoloji düzeylerine göre sınıflandırıldığında, %56,4'ü düşük teknoloji sınıfında üretim yaparken, büyük ölçekli girişimlerde bu oran %44,9 oldu. KOBİ büyüklük gruplarına göre incelendiğinde; mikro ölçekli girişimlerin %57,5'i düşük teknoloji sınıfında üretim yaparken, %31,8'i orta-düşük teknoloji, %10,1'i orta-yüksek teknoloji ve %0,6'sı yüksek teknoloji sınıfında üretim yaptı. Buna karşılık küçük ölçekli girişimlerde bu oranlar sırasıyla %51, %30,6, %17,4 ve %1 iken, orta ölçekli girişimlerde %51, %28,7, %18,8 ve %1,5 oldu (TÜİK, 2022).

2021 yılında doğan KOBİ girişim sayısının, 2021 yılındaki aktif KOBİ girişim sayısına oranı (girişim doğum oranı) %16,1 ve 2021 yılında doğan KOBİ girişimlerindeki istihdamın, 2021 yılındaki aktif KOBİ'lerin toplam istihdamı içerisindeki payı %7,7 iken, 2022 yılında bu oranlar girişim doğum oranında %16,2 ve istihdam payında ise %7,5 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2022).

KOBİ'lerin 2022 yılında en yüksek doğum oranı %17,3 ile mikro ölçekli girişimler olurken bunu sırasıyla %5,7 ile küçük ölçekli ve %3,9 ile orta ölçekli girişimler takip etmiştir. Yine doğan girişimlerin istihdam içerisindeki oranlarında en yüksek oran %12,8 ile mikro ölçekli girişimler olurken, bunu %3,1 ile küçük ölçekli ve %1,9 ile orta ölçekli girişimler takip etmiştir (TÜİK, 2022).

2022 yılına ilişkin toplam ihracatın %31,6'sı, ithalatın ise %15,4'ü KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildi. 2022 yılı toplam ithalatında; mikro ölçekli girişimlerin payı %0,7, küçük ölçekli girişimlerin payı %5,4, orta ölçekli girişimlerin payı ise %9,3 oldu. Büyük ölçekli girişimlerin payı ise %84,6 olarak gerçekleşti.

KOBİ'lerin ithalatının %62,1'i ticaret sektöründe gerçekleşirken, %28,8'i ise sanayi sektöründe gerçekleştirildi (TÜİK, 2022). KOBİ'ler tarafından 2022 yılında yapılan ihracatın %49,3'ü Avrupa ülkelerine, %32,7'si Asya ülkelerine gerçekleştirildi. KOBİ'ler ithalatının %46,5'ini Avrupa ülkelerinden, %44,9'unu

Asya ülkelerinden yaptı. KOBİ'lerin 2022 yılı ihracatında giyim eşyası sektörünün payı %12,7, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanların payı %10,2 ve gıda ürünlerinin payı %7,9 oldu. KOBİ'lerin 2022 yılı ithalatında ise öne çıkan ürünler, %24,3 ile ana metaller, %15,1 ile kimyasallar ve kimyasal ürünler, %12,3 ile başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar oldu (TÜİK, 2022).

Mali ve mali olmayan şirketlerin 2022 yılına ilişkin toplam gayri safi yurtiçi Ar-Ge harcamasının 34 milyar 722 milyon TL'sini KOBİ'ler gerçekleştirmiştir. Bu harcama mali ve mali olmayan şirketler Ar-Ge harcamasının %28,8'ini oluşturmaktadır. Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden mali ve mali olmayan şirketlerde toplam 169 bin 236 kişi Ar-Ge personeli olarak çalıştı. TZE cinsinden bu personelin %44,9'u KOBİ'lerde istihdam edilmiştir (TÜİK, 2022).

2022 yılında KOBİ'lerin toplam patent başvuru sayısı bin 498 olurken, aynı yıl 594 patent tescil edilmiştir. KOBİ ölçeklerinde ise 555 patent başvurusu ve 269 patent tescili ile orta ölçekli girişimler ilk sırada yer almıştır (TÜİK, 2022).

Araştırmanın Amacı

Dinamik ve sürükleyici unsurlardan birisi olan KOBİ'ler, işsizliğin azaltılması, gelir dağılımdaki adaletsizliğin giderilerek gelir dağılımının adil bir hale getirilmesine, bölgelerarası ekonomik dengesizliklerin giderilmesi gibi birçok sorumluluk üstlenmiştir. Bu sorumlulukların yerine getirilmesi için de KOBİ'lerin yaşadıkları sorunların tespit edilip giderilmeye çalışılması ülke ekonomisi için büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle bu çalışma ile Tokat ilindeki Kobilerin istihdama ilişkin sorunları tespit edilmiştir.

Problem: Bu genel amaç doğrultusunda çalışmanın problem cümlesi "Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin istihdama yönelik yaşadıkları sorunlar nelerdir?" şeklinde oluşturulmuştur. Araştırmanın temel problem cümlesinden hareketle alt problem cümleleri aşağıdaki gibidir;

1. Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin genel özellikleri nelerdir?
2. Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin kuruluş aşamasında yaşadıkları sorunlar nelerdir?
3. Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin süreçte karşılaştıkları sorunlar nelerdir?
4. Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin yararlandıkları destek ve teşvikler hakkındaki görüşleri nelerdir?
5. Tokat ili merkez ilçedeki KOBİ'lerin ticarette karşılaştıkları sorunlar nelerdir?

Araştırmanın Önemi

KOBİ'ler, değişen piyasa durumlarına kolayca uyum sağlayabilen, esnek üretim yapısına sahip, bölgesel kalkınmada önemli rol üstlenen, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının açılmasında önemli katkıları olan, büyük işletmelere daha az yatırımla daha çok çeşitlilik yaratarak yatırımlara ve istihdama büyük katkılarda bulunan, dünya genelinde ekonomik ve sosyal hayatın temel taşını oluşturan iktisadi teşebbüslerdir (Ulusoy ve Akarsu, 2012; Bilen ve Solmaz, 2014). KOBİ'ler ekonomide her zaman var olan, ancak özellikle Sanayi Toplumu çağından Bilgi Toplumu çağına geçildiği esnada önemli olduğu fark edilen ekonomik birimlerdir. 1980li yıllardan sonra küreselleşme ile sanayi toplumunda etkin olan karma ekonomik yapı yerini piyasa ekonomisine bırakmış, esnek üretime geçilmiş ve çeşit ekonomisi hâkim olmuştur. Bu nedenle yeni dönemde küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük ölçekli işletmeler karşısında tercih edilir hale gelmiştir (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu, 2007).

Bu çalışmada Tokat ilindeki KOBİ'lerin istihdama yönelik yaşadıkları sorunlar ele alınmıştır. Her bölgenin kendine özgü dinamikleri ve sorunları olabileceği gerçeği göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bu nedenle bu araştırma ile Tokat'taki KOBİ'lerin mevcut durumu ve zaman içerisinde istihdama yönelik karşılaştıkları sorunları tespit etmek, Tokat'taki KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları bir bütün halinde değerlendirip, elde edilen sonuçlardan hareketle, literatürde yer alan çalışmaları bir arada

değerlendirerek genel bir sonuç çıkarmak amaçlanmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgular sonucunda, ekonomik faaliyetlerin artırılabilmesi için KOBİ'lere çözüm alternatifleri konusunda öneriler getirmek, KOBİ'lerin ve dış çevrelerinin bulduğu çözüm yollarına katkı sağlamak hedeflenmektedir. Bu nedenle bu çalışmanın önemli olduğu düşünülmektedir.

Yöntem

Araştırma Modeli

Bu çalışma ile Tokat ilindeki KOBİ'lerin istihdama yönelik yaşadıkları sorunlar analiz edilmeye çalışıldığından, betimsel tarama modeli kullanılmıştır. Tarama modelleri, geçmişte ya da halen var olan bir durumu var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırmalardır. Betimsel tarama modelinde araştırma konusu kendi koşulları içinde betimlenmeye ve tanımlanmaya çalışılır (Karasar, 1999: 77). Betimsel araştırma yaşayanların, hâlihazırda var olanların, yaşananların ne olduğunun betimlenip açıklanarak ortaya konulmasıdır (Sönmez ve Alacapınar, 2014: 47).

Evren ve Örneklem

Çalışmanın evrenini Tokat merkezde bulunan 5300 adet KOBİ oluşturmaktadır. Merkez ilçedeki 700 KOBİ'ye anket dağıtılmış, 400 ankete geri dönüş yapılmıştır. Bu nedenle çalışmanın örneklemini Tokat ili merkez ilçedeki 400 KOBİ oluşturmuştur.

Veri Toplama Aracı

Bu çalışmada araştırmacı tarafından hazırlanan anket kullanılmıştır. Anket içeriği oluşturulmadan önce araştırılacak konunun sınırları belirlenmiş ve literatür taraması yapılarak sorulacak sorular netleştirilmeye çalışılmıştır. Oluşturulan ankette açık uçlu sorular, liste tipi sorular, sıralama türü ve kategori sorularına yer verilmiştir.

Anket oluşturma sürecinde hazırlanan sorular bir alan uzmanına ve bir ölçme değerlendirme uzmanı tarafından değerlendirilmiş ve ankete son hali verilmiştir. Toplamda 34 sorudan oluşan anket, dört bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde anket uygulanan katılımcının kişisel bilgilerini ortaya çıkaran 3 soruya yer verilmiştir. İkinci bölümde firmaya yönelik 13 soru yer almaktadır. Üçüncü bölümde ise uygulamaya dâhil olan firmaların Türkiye'deki KOBİ'lere ilişkin görüşlerini ortaya koyan 12 soruya yer verilmiştir. Son bölümde ise çalışmaya katılan KOBİ'lerin istihdam sorunlarına yönelik 6 soruya yer verilmiştir.

Verilerin Analizi

Elde edilen veriler frekans ve yüzde değerleri verilerek analiz edilmiştir. Açık uçlu sorular ise içerik analizi yöntemi ile analiz edilmiştir.

Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde belirlenen alt amaçlara ilişkin bulgular verilmiştir. Elde edilen veriler doğrultusunda yorumlama yapılmakla birlikte ankete katılan KOBİ'lerin açık uçlu sorulara verdikleri cevaplara da yer verilmiştir. Her bir bilgi ayrı başlıklar altında sunulmuş ve elde edilen bulguların önemli noktalarına dikkat çekebilmek için yorumlamalara gidilmiştir.

1. Firma Faaliyet Süresi

Araştırmaya katılan firmalara yöneltilen faaliyet süresine alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki Tablo 1'deki verilere ulaşılmıştır.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Firmaların Faaliyet Süreleri

Faaliyet Yılı	f	%
1-5	129	31,25
6-9	78	19,5
10-15	83	20,75
15 ve üstü	110	27,5

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan firmaların % 31,25'inin 1-5 yıl faaliyet gösterdiği, % 19,5'inin 6-9 yıl aralığında faaliyette bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Görülmektedir ki firmaların yarısı faaliyetlerinde on yılı doldurmamıştır. % 20,75'inin ise 15 yıl ve daha üstü faaliyet gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. % 27,5'lik kesimin faaliyet süresinin 10-15 yıl arasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2. Firma Faaliyet Yeri

Araştırmaya katılan firmalara yöneltilen faaliyet süresine alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki Tablo 2'deki verilere ulaşılmıştır.

Tablo 2 incelendiğinde araştırmaya katılan firmaların büyük çoğunluğunun (% 75) yerleşim merkezinde faaliyet gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Yerleşim merkezi dışında faaliyet gösterenlerin oranı % 4 iken, sanayi sitesinde faaliyette bulunanların oranı % 21'dir.

Tablo 2: Araştırmaya Katılan Firmaların Faaliyet Gösterdikleri Yerler

Faaliyet Yeri	f	%
Yerleşim Merkezi	300	75
Yerleşim Merkezi Dışı	16	4
Sanayi Sitesi	84	21

3. Firma Hukuki Yapısı

Araştırmaya katılan firmalara yöneltilen hukuki yapıya ilişkin sorulardan alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki Tablo 3'teki verilere ulaşılmıştır.

Tablo 3: Araştırmaya Katılan Firmaların Hukuki Yapıları

Hukuki Yapı	f	%
Şahıs Firması	245	61,25
A.Ş	61	15,25
Ltd. Şti	85	21,25
Diğer	9	2,25

Tablo 3 incelendiğinde araştırmaya katılan firmaların büyük çoğunluğunun (% 61,25) hukuki yapısının şahıs firması olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye'de KOBİ segmentinde yer alan firmaların büyük çoğunluğunun şahıs firması statüsünde olduğundan Tokat için yapılan bu çalışmada da benzer bir sonuca ulaşılmıştır. 85 firma limited şirketi yapısında olduğunu söylemiştir. Anonim şirketi oranı ise % 15,25'tir.

4. Firma Faaliyet Alanı

Araştırmaya katılan firmalara yöneltilen faaliyet alanına ilişkin sorulardan alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki Tablo 4'teki verilere ulaşılmıştır.

Tablo 4 incelendiğinde çalışmaya katılan firmaların çoğunlukla Gıda (%24), İnşaat (%20), Hizmet (%20) ve Tekstil (%10) alanlarında faaliyet gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların oranı % 7, ulaşım alanında faaliyet gösteren firma oranı ise % 3 ve iletişim alanında faaliyetlerini sürdüren firma oranı ise % 2 gibi küçük bir orandır.

Tablo 4: Firma Faaliyet Alanı

Faaliyet Alanı	f	%
Gıda	125	31,25
Otomotiv	53	13,25
İnşaat	66	16,5
Hizmet	70	17,5
Tekstil	26	6,5
İletişim	7	1,75
Kâğıt	1	0,25
Kimya	1	0,25
Makine	1	0,25
Sigorta	1	0,25
Ulaşım	8	2
Turizm	1	0,25
Tarım	1	0,25
Diğer	39(kırtasiye, sağlık, TV, eğlence, elektronik, gelinlik, mobilya, zücaciye)	9,75

5. Firma Çalışan Sayısı

Araştırmaya katılan firmaların bünyesindeki çalışan sayısına aşağıdaki Tablo 5'te yer verilmiştir.

Tablo 5: Araştırmaya Katılan Firmadaki Çalışan Sayısı

Çalışan sayısı	f	%
1-9	263	65,5
10-49	78	19,5
50-250	57	14,25
250 ve üstü	2	0,5

Çalışmaya dâhil olan firmaların çoğunlukla (% 65,5) 1-9 kişi arasında bir sayıda çalışanın olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, Türkiye'deki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun mikro ölçekli birimler olduğu gerçeğinin Tokat için de geçerli olduğu sonucuna ulaşıldığını göstermektedir. 10 – 49 aralığında personeli olan KOBİ oranı % 19,5'tir ve araştırma içerisinde küçük ölçekli firmaların mikro ölçeklilerden sonra ikinci sırada geldiğini göstermektedir. Orta büyüklükteki işletme sayısı ise 57'dir.

6. Firma Yıllık Ciro

Araştırmaya katılan firmaların yıllık ciroları tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Araştırmaya Katılan Firmaların Yıllık Ciro Tutarları

Yıllık Ciro Değeri	f	%
0-1.000.000 TL	225	56,25
1.000.000-5.000.000 TL	90	22,5
5.000.000-25.000.000 TL	45	11,25
25.000.000 TL ve üstü	40	10

Tablo 6 incelendiğinde araştırmaya dâhil olan, Tokat ili merkez ilçede faaliyet gösteren firmaların nerdeyse yarısının 0-1.000.000 TL ciroya sahip olduğu dikkat çekmektedir. Buradan elde edilen sonuç da Tokat Merkez'de yer alan KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun mikro ölçekli olduğunu göstermektedir. 1.000.000 – 5.000.000 TL ciro sahip olanların sayısı 90 iken 5.000.000 TL – 25.000.000 TL ciroya sahip KOBİ'lerin oranı %11,25'tir. 25.000.000 TL ve üstü cirosu olan KOBİ'lerin oranı ise %10'dur.

7. Cinsiyet

Ankete katılan firmaların sahiplerinin/kurucularının cinsiyet durumu Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Ankete katılan firmaların cinsiyete göre dağılımı

Cinsiyet	Kadın	Erkek
f	95	305
%	23,75	76,25

Tablo 7 incelendiğinde ankete katılan 400 KOBİ'nin 95'inin kadın işletmeci, 305'inin ise erkek işletmeci olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Oransal olarak bakıldığında % 23,75'inin kadın % 76,25'inin erkek işletmeci olduğu görülmektedir. Türkiye'de kadın girişimci sayısının erkek girişimci sayısının altında kaldığı sonucuna Tokat ilinde de ulaşılmıştır.

8. Firma Kuruluşunda Yaşanılan Problemler

Çalışma bünyesindeki firmalara kuruluş aşamasında yaşadıkları problemler sorulmuştur. Alınan cevaplar doğrultusunda elde edilen bulgular Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8 incelendiğinde firmaların kuruluş aşamasında yaşanılan problemler içerisinde kredi maliyetlerindeki yükseklikleri görenlerin oranı % 80leri bulmaktadır. Nitelikli eleman istihdamı sorunu yaşayanların oranı % 77'dir. Kredi temininde sorun yaşayan firmaların oranı ise % 76'dır. Yaşanılan diğer engelleri ise fırsat eşitsizliği ve kur hareketliliği olarak tanımlayanlar olduğu da görülmektedir.

Tablo 8: Firmaların Kuruluş Aşamasında Karşılaştıkları Problemler

Problemler	**Hiç yaşamadım**	**Kısmen yaşadım**	**Çok yaşadım**	**Hiç yaşamadım**	**Kısmen yaşadım**	**Çok yaşadım**
	f			**%**		
Öz kaynak bulmada yaşanılan sorunlar	130	156	114	40	45	15
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	103	139	158	20	24	56
Kredi temininde yaşanılan güçlükler	114	146	140	24	28	48
Nitelikli eleman istihdamı	125	143	132	23	27	50
Bilgi eksikliği	135	148	117	27	52	21
Bürokratik engeller	157	120	123	31	31	38
Yaşadığınız diğer engeller	Fırsat eşitsizliği, Kur hareketliliği					

9. Çalışmaya Katılan KOBİ'lerin Sıklıkla Karşılaştıkları Sorunlar

Ankete katılan 400 KOBİ'nin bazı sorunları önem derecesine koymasına dair görüşleri Tablo 9'da gösterilmiştir.

Ankete katılan 400 KOBİ'ye firmaları için tabloda yer alan soruları önem derecesine sıralamalarını istediğimizde (1 önemli, 6 önemsiz), şu bulgulara ulaşılmıştır:

Pazarlama alanındaki yetersizlikleri 1.ci önem derecesine koyan 25 KOBİ, 2.nci önem derecesine koyan 17 KOBİ ve 3.üncü önem derecesine koyan 20 KOBİ yer almaktadır.

159 KOBİ önem olarak 4. Üncü sıraya koyarken, 22 KOBİ 5. Önem derecesinde görmüş ve son olarak 53 KOBİ ise 6.ncı önem düzeyinde görmüştür. Bu noktada KOBİ'lerin pazarlamayı önem olarak 4. Sıraya koydukları söylenebilir.

Tablo 9: Çalışmaya Katılan KOBİ'lerin Sıklıkla Karşılaştıkları Sorunlar

Önem Derecesi	**1**		**2**		**3**		**4**		**5**		**6**	
Sorunlar	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**
Pazarlama Alanındaki Yetersizlikler	25	6,25	17	4,25	20	5	159	39,75	22	5,5	53	13,25
Yenilikler ve Teknoloji Konusundaki Aksaklıklar	25	6,25	26	6,5	27	6,75	32	8	111	27,75	35	8,75
İşgücünün Eğitim/ Deneyim Konusundaki Eksiklikleri	46	11,5	42	10,5	47	11,75	41	10,25	34	8	42	10,5
Ekonomi alanındaki Sorunlar	44	11	51	12,75	80	20	23	5,75	23	5,75	29	13,25
Kredi Teminindeki Sorunlar	41	10,25	79	19,75	44	11	10	2,5	21	5,25	34	8
Kalifiye eleman Bulma Sorunu	266	66,5	39	9,75	32	8	30	7,5	27	6,75	15	3,75

Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıkları önem derecesine koymalarını istediğimizde, ilk üç önem derecesinde gören KOBİ sayıları sırasıyla 25, 26 ve 27'dir. 32 KOBİ 4.üncü önem düzeyinde görmekteyken 111 KOBİ 5.sıraya koyarak çok da önemli bulmamıştır. 6. ve son sıraya koyanların sayısı ise 35'tir. Yenilikler ve teknoloji KOBİ'ler açısından önem olarak 5. sırada gelmektedir.

İşgücünün eğitim ve deneyim konusundaki eksikliklerine baktığımızda hemen hemen her önem seviyesinde birbirine yakın frekans değerlerine sahip olduğu görülmektedir (46, 42, 47, 41, 34, 42). Ekonomi alanındaki sorunları ilk sıraya koyan KOBİ sayısı 44'tür. İkinci ve üçüncü önem sırasına koyan KOBİ sayısı sırasıyla 51 ve 80'dir. 175 KOBİ, ekonomi alanındaki sorunları ilk üç sıraya koymamıştır. Kredi teminindeki sorunları ilk sıraya koyan 41 KOBİ bulunmakla birlikte ikinci önem sırasına koyan KOBİ sayısı 79'dur. Kredi teminini öncelikli bir sorun olarak görülmediğine ulaşılabilir. Kalifiye eleman sorununu ilk

sıraya koyan 66 KOBİ bulunmakta iken 35 KOBİ bunu ikinci derece öneme sahip bir sorun olarak görmektedir.

Kalifiye eleman sorunu ise 400 KOBİ içerisinde 266 KOBİ tarafından birinci önem derecesinde görülerek % 66,5'lik bir orana sahiptir. 2. ve 3. önem seviyesindeki değerler hem rakamsal boyutta hem de yüzde olarak birbirine yakın olmakla birlikte büyük bir çoğunluğun ilk sıraya koyması, kalifiye eleman sorununun KOBİ'ler arasında yaşandığını göstermektedir.

10. KOBİ'lerin Ticarette Karşılaştıkları Sorunlar

Ankete katılan 400 KOBİ'nin ticarette karşılaştığı en önemli soruna dair görüşleri Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10: KOBİ'lerin Ticarette Karşılaştıkları Sorunlar

Sorun Adı	Firma Sayısı	%
Değişken Döviz Kurları	166	41,5
Finansman Temini	60	15
Üretim, Dağıtım vb. Maliyetler	50	12,5
Kalifiye iş gücü, eğitim	71	17,75
Bürokratik İşlemler	40	10
Pazarlama ve Dağıtım sorunları	5	1,25
Markalaşma	5	1,25
Diğer	3	0,75

Ankete katılan 400 KOBİ, ticarette karşılaştığı en büyük sorun olarak ilk sıraya değişken döviz kurlarını göstermiştir (166 firma). KOBİ'ler, finansman teminini yaşadıkları diğer bir sorun olarak göstermiş ve bu cevap 60 KOBİ tarafından verilmiştir. Üretim, dağıtım vb. maliyetler 50 KOBİ tarafından ifade edilmiş, kalifiye iş gücü sorunu ise 71 KOBİ tarafından sorun olarak görülmüştür.

Bürokratik işlemler 40 KOBİ tarafından sorun olarak görülmüş, markalaşma sorunu yaşayanların sayısı 3'tür. Pazarlama ve dağıtım sorunları ise 5 KOBİ tarafından sorun olarak algılanmıştır. 3 KOBİ ise karşılaşılan diğer sorunlar olarak; ekonominin içinde bulunduğu durumu (1), bilgi eksikliği nedeniyle bilmediği alanda girişimde bulunması (1), müşteriler ile yaşanan sorunlar (1) şeklinde görüş bildirmiştir.

11. Destek ve Teşvikler Hakkındaki Görüşler

Ankete katılan 400 KOBİ'nin destek ve teşviklerin yeterli yahut yetersiz oluşuna ait görüşleri Tablo 11'de gösterilmiştir.

Ankete katılan 400 KOBİ'den 138'i destek ve teşvikleri yeterli bulmaktadır. Bunu da "Aldığımız destekler işletme devamlılığına çok faydası oldu. " şeklinde ifade etmişlerdir. Bu 138 firmadan 50'si kredilerle ilgili olarak faiz, kredi tutarı vb. konularında olumlu görüş belirtirken, 18'i devlet tarafından sunulan destekleri yeterli bulmaktadır.

Tablo 11: Destek ve Teşvikler Hakkındaki Görüşler

Teşviklerin Yeterliliği Hakkındaki Görüş	f	%
Evet	138	34,5
Hayır	282	65,5

19 firma verilen destek ve teşviklerin ihtiyacını karşıladığını belirtmekle beraber 3 firma ise destekler sayesinde işini geliştirebildiğini ifade etmiştir. 48 firma ise sunulan destek ve teşviklerin tatminkâr olduğunu belirtmekle yetinmiştir. Ankete katılan 282 firma destek ve teşvikleri yeterli bulmamıştır. % 70,5lik bir orana tekabül eden bu cevap altında 51 firma destek ve teşviklerin az olduğunu, bunu da "Prosedür çok, çok kişi yararlanamıyor." şeklinde ifade etmiştir. Ayrıca, "Limit, yeteri kadar firmaya ulaşmıyor." şeklinde de kredi tutarının az olduğunu belirtmişlerdir. 47 firma verilen destek ve teşviklerin gerçek faydalanıcına ulaşmadığını, 33 firma bürokratik engellerle karşılaştığını, 28 firma ise şartların ağır olduğunu belirtmiştir. Verilen destek ve teşviklerin liyakat ile verilmediğini söyleyen firma sayısı 16, denetimsiz olduğunu belirten firma sayısı 16, firmalarının sektör vb. durumlarından ötürü yararlanamadığını belirtenlerin sayısı 16, kredi şeklinde verilen desteklerin maliyetinin yüksek olduğunu belirtenlerin sayısı 14, destek ve teşviklere ulaşılmasının zor olduğunu belirten firma sayısı 12 ve son olarak destek ve teşvikler konusunda bilgisinin olmadığını ifade eden firma sayısı 4'tür. Destek ve teşvikleri yetersiz bulduğunu belirtmekle birlikte herhangi bir açıklama yapmayan firma sayısı ise 45'tir.

Sonuç

Tokat Merkez'deki KOBİ'lerin %75'i faaliyet yeri olarak yerleşim merkezinde bulunmaktadır. İşletmede meydana gelen büyümeye paralel olarak gerekli olan kurumsallaşmaya önem verilmemesi ve fizibilite sorunları KOBİ'lerin faaliyet yeri olarak yerleşim merkezinde bulunmalarının bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada Müftüoğlu da çalışmasında benzer bir sonuca ulaşmış ve bu durumu Türkiye'de birçok KOBİ'nin kurulacağı alan seçimi yanlış yapılmış; işletmeler daha iyi faaliyet gösterecekleri alan olan sanayi bölgeleri yerine şehir merkezlerinde yer almaya başlamıştır (Müftüoğlu, 1993: 221-223), şeklinde ifade etmiştir.

KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun (%79) hukuki yapısının şahıs firmasıdır. Türkiye'de KOBİ segmentinde yer alan firmaların büyük çoğunluğunun şahıs firması statüsünde olduğundan Tokat için yapılan bu çalışmada da benzer bir sonuca ulaşılmıştır. Şahıs firması olmanın bazı dezavantajları olduğu gibi avantajları da bulunmaktadır. Şahıs firması olmanın dezavantajları KOBİ'lerin iş hacimlerini artırarak kurumsallaşmaya gitmesine engel olmakla birlikte bir takım destek ve teşviklerden firma statüsünden dolayı ya tutar olarak ya da kapsam olarak faydalanamamaları sorununu beraberinde getirmektedir. Avantajlı oldukları noktalar ise kolay ve hızlı kuruluş süreci ve firmaların kısa sürede faaliyete geçmelerine olanak sağlaması şeklinde sıralanabilir. Kuruluşu, işlemlerde karar verme süreci, adres değişikliği, kapanış işlemleri sermaye şirketleri göz önüne alındığında süre bakımından sermaye şirketlerine göre çok daha az vakit harcanmaktadır.

KOBİ'lerin önemli bir çoğunluğunun (%70) 1-9 kişi arasında bir sayıda çalışanı olduğu görülmektedir. Bu, Türkiye'deki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun mikro ölçekli birimler olduğu sonucunun Tokat ili için de geçerli olduğuna işaret etmekle birlikte TÜİK İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları Çalışması 2013 yılı verilerine göre de çalışmamızı destekler niteliktedir. Tüm girişimlerin ölçek ve sektör (Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistiki Sınıflaması, NACE Rev.2) bazında dağılımına göre Türkiye'de toplam işletmelerin %99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. 0-9

çalışana sahip mikro işletmeler, toplamın %93,6'sını; 10-49 çalışana sahip küçük işletmeler, toplamın %5,4'ünü ve 50-249 çalışana sahip orta ölçekli işletmeler, toplamın %0,9'unu oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin yarıya yakınının 50.000 TL-500.000 TL arası sermayeye sahip olduğu dikkat çekmektedir. KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan olan finansman sorunu öz kaynak azlığı sebebiyle kredi bulma zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Yörük'e göre KOBİ'lerin finansmanla ilgili yaşadıkları sıkıntıları kredi temin etmede yaşanan sorunlar, öz sermaye/işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar, sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar ve finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklanan sorunlar oluşturmaktadır (Yörük, 2001: 189).

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında kredi maliyetlerindeki yükseklikler, istihdam ve kredi temininde sorunlar yaşadıkları dikkat çekmektedir. Sermaye yetersizliğinin bir sonucu olarak, finansman kaynaklarına yönelmeye çalışan KOBİ'ler, kuruluş aşamasında ya finansal kaynaklara ulaşamamakta ya da ulaşmış olsalar bile yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Ban ve Yörük'e göre (2003: 31) KOBİ'ler yüksek faiz, ağır teminat koşulları, vade süresi ve kredi miktarının yetersizliği nedeniyle finans kurumlarından yeterli kredi sağlayamamaktadırlar. Günümüzde KOBİ'lerin ülke ekonomisinde önemli bir ağırlığı olmasına karşın toplam kredilerin sadece %5'i bu işletmelere tahsis edilmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, kredi yoluyla finansmanında en çok teminat gösterememe sorunuyla karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredinin verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadır. Tokat ili için ulaştığımız sonuç Ban ve Yörük'ün ulaştığı sonuç ile benzerlik göstermektedir.

Tokat Merkez'deki KOBİ'lerin %23,75'inin kadın %76,25'inin erkek işletmeci olduğu görülmektedir. Türkiye'de kadın girişimci sayısının erkek girişimci sayısının altında kaldığı sonucuna Tokat'ta da ulaşılmıştır. Bu konuda kamu kurum ve kurumlarının kadın girişimcilere vermiş olduğu destek önemli olmakla birlikte yetersiz kaldığı söylenebilir. Kadınların sosyal, kültürel ve ekonomik yaşamdaki rolünün güçlendirilmesi, toplumsal cinsiyet eşitliği açısından önem arz etmekle birlikte, orta ve uzun vadeli ulusal hedeflere ulaşılabilmesi bakımından da kadınların işgücüne katılım oranının artırılması, önemli bir iktisadi gerekliliktir. Bu husus 10. Kalkınma Planı'nda da 2023 yılında dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alma hedefinin, işgücü potansiyelinin ancak yarısını harekete geçirebilen bir ekonomik yapıyla başarılmasının mümkün olmadığı ve nüfusun daha büyük bir bölümünün üretim sürecine katılması gerektiği şeklinde ifade edilmektedir (KSEP, 2015-2018: 40).

KOBİ'ler için sunulan destek ve teşvikler yetersiz kalmaktadır. Krediye ulaşmada yaşanılan büroratik engellerin fazla oluşu bir takım destek ve teşviklerden faydalanamamalarının başında gelmektedir. Ekonomi için önemli bir birim olan KOBİ'lerin bu anlamda yaşadıkları sorun Türkiye genelindeki KOBİ'ler ile benzerlik göstermektedir. Verilen desteğe acil ve ihtiyaç anında hızlı bir şekilde ulaşılması firmalar için zaman zaman hayati olmakla birlikte gerek ticari hayatın devamı gerekse de iktisadi faaliyetler konusunda önem arz etmektedir. Bağrıaçık'a göre KOBİ'ler kuruluş aşamasında ya da üretim faaliyetlerini gerçekleştirirken farklı kurum ve kuruluşlardan yardım ve destek talebinde bulunabilirler. KOBİ'lerle ilgilenen bu kamu kuruluşları arasında iş birliği ve koordinasyonun sağlanamaması; işlerin gereksiz yere uzamasına ve işletmelerin bu sebeple zaman ve para kaybetmesine neden olmaktadır (Bağrıaçık, 1991: 165). Varcan'a göre de KOBİ'lerin karşılaştığı mevzuat hükümlerinin bazıları işe yarar düzeyde oluşturulmasına rağmen zamanla gerçekleşen değişimleri karşılayamaz hale gelerek doğruluklarını kaybetmiş; bazıları ise yanlış veya gereksiz yere oluşturulmuştur (Varcan, 1997: 191-192). Kredi tutarının az olması, bankaların önceliği kendi müşterilerine vermesi, süreçte liyakat çerçevesinde hareket edilmeyişi, yetkili birimlerce kredinin kullanım amacının yeterine sorgulanmıyor oluşu ve denetim

mekanizmasının beklenen düzeyde olmayışı sunulan destek ve teşviklerin verimliliğini azaltan unsurlardır. Müftüoğlu'na göre (1997: 59), bankaların sıfır riskle çalışma politikaları nedeniyle, bazen kredinin birkaç katı teminat talep edilmektedir. Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat olarak göstermektedirler. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmeleri, kredi yolu ile finansmanında çekimser davranmasına neden olmaktadır. Bu çekimserlik karşısında da bankalar büyük işletmelere öncelik tanıma yoluna gitmektedir. Bu anlatılanların yanı sıra verilen destek ve sunulan teşvikler kapsamında, beklenen faydaya ulaşan firma sayısının az da olsa bulunması yapılan faaliyetlerin sınırlı da olsa amacına ulaştığına işaret etmesi yönünden önemli olduğu söylenebilir.

Tokat Merkez'deki KOBİ'lerin ticarette karşılaştıkları en büyük sorunların başında değişken döviz kurları gelmektedir. İthal mal ve girdileri ile ara üretim yapan veya doğrudan alım satım yapan KOBİ'lerin döviz kurundaki volatileye bağlı olarak maliyetlerinde dalgalanmalar olabileceği gibi ulusal paranın değerindeki değişkenlik de sadece yerli para birimi cinsinden gelirlerini oluşturan KOBİ'lere gelir kayıpları da yaşatabilmektedir. Gelir ve gider makasının giderek açılması, finansman teminindeki güçlüklerle beraber mali yükler doğurabilmektedir.

KOBİ'lerin yarıya yakını işgücüne ulaşma aracı olarak en çok referansları tercih etmektedir. İnternet ve kariyer siteleri aracılığıyla işgücüne ulaşanlar ikinci sırada yer almaktadır. Tokat'ta İŞKUR İl Müdürlüğü aracılığıyla işgücüne ulaşanların oranı oldukça düşük kalmaktadır. Bu durumun pek çok sebebi olmakla beraber çözüm olarak İŞKUR'un hem işverene hem de iş arayana ulaşma konusunda gayret içinde olması gerektiğinden bahsedilebilir nitekim Alabaş'a göre bu durum İŞKUR tarafından sunulan bütün mesleki eğitimler ve kurslar, medya ve ilan panolarından yararlanarak hem iş arayanlar hem de işverenler için görünür kılınmalıdır (Alabaş, 2007: 141) şeklinde dile getirilmiştir.

KOBİ'ler, istihdamın artmasına katkı veren kurum olarak başta İŞKUR'u görmektedir. KOSGEB'i istihdama katkı veren kurum şeklinde görenler ikinci sırada gelmektedir. Kamu ve özel sektörün istihdama katkısının olduğunu düşünenlerin oranı birbirine oldukça yakındır. Bununla birlikte istihdama katkı veren herhangi bir kurum olmadığını belirtenlerin oranı İŞKUR cevabı verenlere oldukça yakındır. İŞKUR'un 2023 hedefleri doğrultusunda yürütmüş olduğu çalışmalara istinaden bu sonucun alınması İŞKUR'un faaliyetlerinin etkinliği ve çalışmalarının verimliliği üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olarak ele alınabilir. İŞKUR'un iş arayanlara ve işverene ulaşma konusunda daha etkin bir yol izlemesi gerektiğinden bahsedilebilir. Alabaş'a göre de benzer bir sonuca ulaşılmış ve konu ile ilgili olarak İŞKUR, özelikle doğru kişiyi doğru zamanda doğru işe yerleştirebileceğini kanıtlayarak, işverenlerle iyi bir iş birliği kurmak ve sürdürmek için çaba sarf etmelidir (Alabaş, 2007: 141) şeklinde görüşlerini bildirmiştir. Ayrıca KOBİ'lerin %33'ünden fazlası herhangi bir kurumdan işyerlerine işgücü bulma konusunda destek alamamıştır. Bu hususta elde edilen bu sonucun İŞKUR cevaplarından fazla olması kurumun çalışmalarının verimliliği ve ihtiyaçları karşılama konusundaki yeterliliğini tekrar ele alınması sonucunu doğurmaktadır. Nitekim Alabaş'a göre (Alabaş, 2007: 141) İŞKUR, işverenlerin gözünde cazip bir iş birliği ortağı olmak için çaba göstermelidir.

KOBİ'ler Tokat'ta sunulan mesleki eğitim kursları konusunda kursların yetersizliği ve verilen eğitimin yüzeysel olduğu görüşünde bulunmaktadır. Özsoy'a göre (2014: 177) Türk eğitim sisteminde kalite yerine daha çok kantiteye (nicelik) odaklanılmaktadır. Örneğin öteden beri mesleki ve teknik eğitimin ortaöğretim içerisindeki payının %65'lere getirilmesi hedefi güdülmektedir. Oysaki mesleki ve teknik eğitimdeki sorun nicelikten ziyade, kalite sorunudur. Mesleki ve teknik ortaöğretim okullaşma oranının %65 olması, mesleki ve teknik eğitimde anahtar beceriler ve mesleki temel yetkinlikleri yeterince kazandırmadıktan sonra bir anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle asıl üzerinde durulması gereken konu, meslek eğitiminin girdileri

açısından karşılaşılan ciddi kalite sorunlarıdır. Konu ile ilgili olarak literatürdeki bir diğer çalışmada Özdemir vd. göre bu durum, Türkiye'de mesleki-teknik eğitimin gittikçe zayıflıyor olması, zaten öğrenimli ara eleman açığı olan KOBİ'leri daha da zor hâlde bırakmaktadır (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu, 2007: 52) şeklinde ifade edilmiş olmakla birlikte bu durum kuruluş aşamasında KOBİ'lerin nitelikli eleman istihdamı yaşamasına ve ilerleyen firma faaliyetleri sürecinde de büyük firmalarla rekabet edebilirliğine olumsuz etki etmektedir.

Özetle, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde yarım asırdır iktisadi olduğu kadar sosyal yönleri ile önemi fark edilen KOBİ'ler, üretimden yaratılan katma değere, istihdamdan ihracata, bölgeler arası sosyal dengesizliklerin çözümünden gelir dağılımının adil hale getirilmesine kadar pek çok alanda varlıklarını sürdürmeye çalışmaktadır. Bu kapsamda gerek uluslararası kurum ve kuruluşlar tarafından gerekse bölgesel ve ulusal boyutta bir takım iktisadi destek ve teşvikler sunulmaktadır. Türkiye için de önem teşkil eden bu ekonomik yapı taşları, açıklanan kalkınma planlarının yanı sıra stratejik eylem planları doğrultusunda çeşitli finansal, ekonomik ve idari açıdan destekler görmektedir. Ancak bu birimler, ekonomik olduğu kadar bürokratik engellerle de karşı karşıya kalmaktadırlar.

Tokat İli Merkez ilçede yapılan KOBİ'lerin İstihdam Sorunu: Tokat İli Örneği çalışmasında, KOBİ'lerin taşıdığı birtakım özelliklerin KOBİ'lerin genel özellikleri ile benzer olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda işletmelerin çoğunun mikro KOBİ olduğu, girişimcilerin yarısından fazlasının erkek olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin mevcut yapılarından ötürü sermaye sıkıntısı yaşamaları, kredi kaynaklarına ulaşmada güçlük yaşamaları yahut yüksek maliyetli kredilerle finansal sorunlar yaşamaları finansal olarak karşılaştıkları problemler olarak göze çarpmaktadır. Verilen destek ve teşviklere ulaşma konusunda özellikle bürokratik engeller yaşamaları, liyakat ekseninde değerlendirilmemeleri ve destek ve teşviklerin amaç- fayda noktasında ele alınmaması KOBİ'lerin varlığını sürdürmelerinde sorun teşkil etmekle birlikte üzerinde durulması ve düzeltilmesi gereken bir diğer problem bütününü oluşturmaktadır.

Sunulan birtakım teşviklerin artması, vergi sisteminin gözden geçirilmesi, eğitim sisteminin, bu sistemden etkilenen her kesimin beklentilerine karşılık verecek şekilde yeniden ele alınması ve belki de üzerinde çokça durulmayan destek ve teşviklerin "ne kadar etkin?" kullanıldığının diğer bir deyişle denetim mekanizmasının ne kadar efektif çalıştığının acilen sorgulanması bu çalışmadan elde edilen sonuçlar arasında yerini almaktadır.

Kaynakça

Alabaş, A. (2007). *Uzun Süreli İşsizler ve Uzun Süreli İşsizliği Azaltmada İşkur'un Önemi*. Ankara: T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü

Alpugan, O. (1988). *Küçük İşletmeler Kavramı Kuruluşu ve Yönetimi*. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi

Ban, Ü ve Yörük, N. (2003) *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama*. Ankara: Gazi Kitabevi

Bağrıaçık, A. (1991). Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar, İstanbul: Uluslararası Sempozyum, İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Araştırma Dairesi

Çatal, F. (2007) Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (Kobi) Rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. (10)2: 333-352.

Ersöz, H., Özdemir S. ve Sarıoğlu İ. (2006). *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*. İstanbul: Vimek Ajans Reklâmcılık- Matbaacılık: İstanbul Ticaret Odası Yayınları No: 2006–45

Kalkınma Bakanlığı. (2015). *2015- 2018 Kobi Stratejisi ve Eylem Planı – KSEP*. www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP Erişim tarihi (05 Aralık 2017)

Karataş, S. (1991). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. İstanbul: Veli Yayınları.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği (2023 25 Mayıs). Resmî Gazete (Sayı:32201).

Müftüoğlu, M.T. (1997). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. Ankara: Turhan Kitapevi,

Özcan, G. (1995.) B., Small Firms and Local Economic Development, Aldershot: Avebury, Ashgate Publishing Limited,

Özsoy, E. C. (2014). Mesleki Eğitim- İstihdam İlişkisi: Türkiye'de Mesleki Eğitimin Kalite ve Kantitesi Üzerine Düşünceler. *Kırklareli Elektronik Meslek Yüksekokulları Dergisi*. (5)

Sarıaslan, H., (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. Ankara: TOBB Yayınlar, No: 309,

Sönmez, V., ve Alacapınar, G. F. (2014). *Örneklendirilmiş Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Anı Yayıncılık.

TÜİK, (2022). *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri*. Ankara.

Varcan, N. (1988). Küçük ve Orta Büyüklükteki Teşebbüslerden Bürokratik Yükün Kaldırılması. *Eskişehir A.Ü., İ.İ.B.F. Dergisi*. (6)1.

Yalçın, İ. (2006). *Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları*. (Yüksek Lisans Tezi) Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yörük, Nevin. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *Nevşehir 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 18-21 Ekim 2001.

E-TİCARETİN EKONOMİK BOYUTUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ: AB VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

Salih Barışık[1], Ahmet Kasap[2],

Özet

E-ticaret, dijital teknolojilerin yaygınlaşmasıyla birlikte hızla büyüyen ve internet üzerinden mal ve hizmetlerin alım satımını içeren bir ticaret türüdür. AB ülkelerinde e-ticaretin gelişimi, dijital pazar entegrasyonunu teşvik eden politikalar ve düzenlemelerle desteklenmektedir. Almanya ve Birleşik Krallık gibi ülkeler e-ticaretin en güçlü olduğu ülkeler arasında yer almakta ve dijital satışlar perakende sektöründe önemli bir paya sahiptir. Türkiye'de ise e-ticaret, internet kullanımının artması ve dijital altyapının iyileştirilmesiyle hızla büyümektedir. Özellikle genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması, Türkiye'de e-ticaretin hızla büyümesini sağlamıştır. COVID-19 pandemisi, hem AB ülkelerinde hem de Türkiye'de e-ticaretin benimsenmesini hızlandırmıştır.

Çalışmada 2020-2023 dönemini içeren dijital performans göstergelerinden yararlanılarak ilk olarak, 16-74 yaş arası dijital beceriye sahip olanların yüzdesi karşılaştırılmış ve AB ülkelerinin ortalama %50'nin üzerinde olduğu, Türkiye'nin ise %30 civarında kaldığı görülmüştür. Bilim ve teknoloji alanında çalışan işgücünün yüzdesi incelendiğinde, AB ülkelerinin ortalamasının Türkiye'nin üzerinde olduğu, ancak Türkiye'nin bu alandaki gelişim hızının daha yüksek olduğu belirtilmiştir. Mal ve hizmet hakkında bilgi almak için internet kullanım oranları karşılaştırıldığında, Türkiye'nin AB ortalamasına yakınlaştığı, ancak henüz altında kaldığı tespit edilmiştir. İnterneti mal ve hizmet satın almak ve satmak için kullananların oranları ise Türkiye'nin AB ortalamasının oldukça altında olduğunu göstermiştir. Online sipariş alan işletmelerin yüzdesi de AB ülkelerinde sürekli artış gösterirken, Türkiye'de dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu sonuçlara göre Türkiye'nin AB ülkelerini yakalaması için çok daha fazla yatırım yapması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: E-Ticaret, Dijital Dönüşüm, Ekonomik Etki

Abstract

E-commerce, which involves the buying and selling of goods and services over the internet, has rapidly expanded with the proliferation of digital technologies. In EU countries, the development of e-commerce is supported by policies and regulations that promote digital market integration. Countries like Germany and the United Kingdom are among the strongest in e-commerce, with digital sales holding a significant share in the retail sector. In Turkey, e-commerce has grown rapidly due to increased internet usage and improved digital infrastructure. The young population's interest in technology and widespread internet usage have significantly contributed to the rapid growth of e-commerce in Turkey. The COVID-19 pandemic has accelerated the adoption of e-commerce in both EU countries and Turkey.

The study utilizes digital performance indicators for the period 2020-2023. Firstly, the percentage of individuals with digital skills aged 16-74 was compared, revealing that the average in EU countries is over 50%, while in Turkey, it is around 30%. When examining the percentage of the workforce employed in science and technology, it was noted that EU countries have a higher average than Turkey, though Turkey has shown a higher rate of growth in this area. When comparing the rates of internet usage for obtaining information about goods and services, Turkey has approached the EU average but remains below it. The rates of using the internet to buy and sell goods and services indicate that Turkey is significantly below the EU average. Additionally, the percentage of businesses receiving online orders

[1] Prof. Dr., Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisat Bölümü, Tokat, Türkiye
[2] Dr. Öğr. Üyesi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, E-Ticaret ve Yönetimi Bölümü, Tokat, Türkiye

has shown a continuous increase in EU countries, while in Turkey, it has been fluctuating. These results suggest that Turkey needs to invest significantly more to catch up with EU countries.

Keywords: E-commerce, Digital Transformation, Digital Transformation

Giriş

E-ticaret, dijital teknolojilerin yaygınlaşmasıyla birlikte hızla gelişen bir ticaret türüdür. İnternet üzerinden mal ve hizmetlerin alım satımını içeren e-ticaret, fiziksel mağazaların sınırlarını aşarak, işletmelere daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşma imkanı tanır (Kalaycı, 2020). Bu süreç, çevrimiçi ödeme sistemleri, dijital pazarlama stratejileri ve lojistik çözümleri gibi birçok bileşeni kapsar. E-ticaret, işletmelerin maliyetlerini düşürerek ve operasyonel verimliliği artırarak rekabet avantajı elde etmelerini sağlar (Ioniţa, 2017).

E-ticaretin önemi, yalnızca ticaretin kolaylaşmasıyla sınırlı değildir; aynı zamanda ekonomik büyümeyi teşvik eder, yeni iş fırsatları yaratır ve tüketicilere daha fazla seçenek sunar (Demirdöğmez, vd. 2018). Dijitalleşmenin hız kazandığı bu dönemde, e-ticaret, ekonomik kalkınmanın temel unsurlarından biri haline gelmiştir (Şahin ve Karaman, 2020). Özellikle COVID-19 pandemisi döneminde, e-ticaretin önemi daha da belirgin hale gelmiş ve birçok işletme, ayakta kalabilmek için dijitalleşmeye yönelmiştir (Güven, 2020).

AB Ülkelerinde E-Ticaretin Gelişimi

Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde e-ticaretin gelişimi, özellikle son on yılda önemli bir ivme kazanmıştır. AB, dijital pazarın entegrasyonunu teşvik eden politikalar ve düzenlemelerle e-ticaretin büyümesini desteklemektedir. Avrupa Komisyonu'nun Dijital Tek Pazar Stratejisi, bu büyümeyi hızlandıran önemli bir girişimdir (Todoruţ, 2017). Bu strateji, dijital hizmetlerin sınır ötesi ticaretini kolaylaştırarak, tüketicilerin ve işletmelerin daha geniş bir pazara erişim sağlamasını amaçlamaktadır.

AB ülkelerinde e-ticaretin benimsenmesi, ekonomik performans üzerinde olumlu etkiler yaratmıştır. Örneğin, Almanya ve Birleşik Krallık, e-ticaretin en güçlü olduğu ülkeler arasında yer almakta ve bu ülkelerde dijital satışlar, perakende sektöründe önemli bir paya sahiptir (Pattnaik, 2021). Almanya'da, e-ticaretin toplam perakende satışlar içindeki payı hızla artmaktadır ve bu durum, ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır (Liang ve Turban, 2011). Ayrıca, AB genelinde KOBİ'ler, e-ticaret yoluyla uluslararası piyasalara erişim sağlamış ve bu da ekonomik büyümeyi desteklemiştir (Yüksel ve Artar, 2022).

Türkiye'de E-Ticaretin Gelişimi

Türkiye'de e-ticaretin gelişimi, internet kullanımının artması ve dijital altyapının iyileştirilmesiyle birlikte hızlanmıştır. Türkiye'de internet kullanıcı sayısının artmasıyla birlikte, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş yapma eğilimi de yükselmiştir (Demirdöğmez vd, 2018). Türkiye'deki e-ticaret pazarının büyüklüğü, son yıllarda hızla artmış ve bu büyüme, ekonomik kalkınmaya önemli katkılar sağlamıştır (Şahin ve Karaman, 2020). Özellikle genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması, e-ticaretin hızla büyümesini sağlamıştır (Öztürk, 2020).

COVID-19 pandemisi, Türkiye'de e-ticaretin benimsenmesini daha da hızlandırmıştır. Pandemi sürecinde, fiziksel mağazaların kapanması ve sosyal mesafe önlemleri nedeniyle, tüketiciler çevrimiçi alışverişe yönelmiştir. Bu dönemde, e-ticaret işletmeleri, hızlı bir şekilde adapte olmuş ve çevrimiçi satışlarını artırmıştır (Güven, 2020). Pandemi, aynı zamanda, KOBİ'lerin dijitalleşme sürecini hızlandırmış ve e-ticaretin benimsenmesini teşvik etmiştir (Öztürk, 2020). Türkiye'de e-ticaret sektörünün büyümesi, lojistik altyapının iyileştirilmesi ve dijital ödeme sistemlerinin geliştirilmesi ile desteklenmiştir (Yılmaz ve Özdemir, 2020).

E-Ticaretin Ekonomik Boyutu

E-ticaret, hem mikro hem de makro düzeyde önemli etkiler yaratır. Mikro düzeyde, işletmeler, e-ticaret yoluyla maliyetleri düşürür ve operasyonel verimliliği artırır. Ayrıca, daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak gelirlerini artırma fırsatı bulurlar (Ioniţă, 2017). Örneğin, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), e-ticaret sayesinde uluslararası piyasalara erişim sağlayarak rekabet avantajı elde edebilirler (Bezpartochnyi vd, 2021). Makro düzeyde ise, e-ticaret, ekonomik büyümeyi teşvik eder, istihdam yaratır ve ülkelerin rekabet gücünü artırır (Todoruţ, 2017).

AB ülkeleri ve Türkiye örneğinde, e-ticaretin ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri açıkça görülmektedir. Dijitalleşmenin hız kazandığı bu dönemde, e-ticaret, ekonomik performansın iyileştirilmesinde ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır (Pattnaik, 2021). Türkiye'de e-ticaretin ekonomik boyutu, tüketici davranışlarındaki değişim, lojistik altyapının geliştirilmesi ve dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ile desteklenmektedir (Şahin ve Karaman, 2020).

Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret

Dijital dönüşüm, e-ticaretin büyümesinde ve gelişmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Teknolojik yenilikler ve dijital altyapının iyileştirilmesi, e-ticaretin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamıştır. Özellikle, mobil cihazların ve internetin yaygınlaşması, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş yapma alışkanlıklarını artırmıştır (Kalaycı, 2020). Mobil ticaret (m-ticaret), tüketicilerin mobil cihazlar üzerinden alışveriş yapmalarına olanak tanıyarak e-ticaretin büyümesine önemli katkılar sağlamıştır (Erdem ve Çevik, 2015).

AB ülkelerinde dijital dönüşüm, e-ticaretin büyümesini destekleyen önemli politikalar ve düzenlemelerle hızlandırılmıştır. Dijital Tek Pazar Stratejisi, AB genelinde dijital pazarın entegrasyonunu teşvik etmiş ve e-ticaretin benimsenmesini kolaylaştırmıştır (Todoruţ, 2017). Dijital dönüşüm, AB ülkelerinde e-ticaretin büyümesini hızlandırmış ve ekonomik performansı artırmıştır. Örneğin, Almanya ve Fransa gibi ülkelerde, dijital dönüşüm politikaları, e-ticaretin hızla büyümesini sağlamış ve bu ülkelerin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmuştur (Swilley ve Goldsmith, 2013).

Türkiye'de de dijital dönüşüm, e-ticaretin büyümesini desteklemiş ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlamıştır. Özellikle genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması, Türkiye'de e-ticaretin hızla büyümesini sağlamıştır (Öztürk, 2020). Dijital dönüşüm, Türkiye'de e-ticaret işletmelerinin verimliliğini artırmış ve rekabet gücünü yükseltmiştir (Demirel ve Kaya, 2018). Türkiye'de dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ve lojistik altyapının iyileştirilmesi, e-ticaretin büyümesine önemli katkılar sağlamıştır (Yılmaz ve Özdemir, 2020).

E-Ticaretin Geleceği

E-ticaretin geleceği, teknolojik gelişmeler ve dijital dönüşümle şekillenecektir. Yapay zeka, büyük veri analitiği ve nesnelerin interneti gibi yenilikler, e-ticaretin daha da gelişmesini sağlayacaktır (Ioniţă, 2017). Bu teknolojiler, tüketici deneyimini iyileştirecek, işletmelerin verimliliğini artıracak ve e-ticaretin ekonomik potansiyelini artıracaktır (Pattnaik, 2021). Özellikle yapay zeka, tüketici davranışlarını analiz ederek kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimleri sunma konusunda büyük bir potansiyele sahiptir (Kim, 2020).

AB ülkeleri için e-ticaretin geleceği, dijital pazarın entegrasyonuyla daha parlak görünmektedir. Dijital Tek Pazar Stratejisi, AB genelinde e-ticaretin büyümesini destekleyen önemli bir politika olarak öne çıkmaktadır (Todoruţ, 2017). Bu strateji, AB ülkelerinde e-ticaretin büyümesini hızlandırarak, ekonomik performansı ve rekabet gücünü artıracaktır. Özellikle Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık gibi ülkeler, e-ticaretin geleceğinde önemli bir rol oynamaya devam edeceklerdir (Swilley ve Goldsmith, 2013).

Türkiye için de e-ticaretin geleceği umut vericidir. Dijital dönüşümün hızlanması ve teknolojik yeniliklerin benimsenmesiyle, Türkiye'deki e-ticaret pazarının büyümesi beklenmektedir (Şahin ve Karaman, 2020). Türkiye'de e-ticaretin geleceği, dijital altyapının iyileştirilmesi, lojistik çözümlerin geliştirilmesi ve dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ile desteklenecektir (Yılmaz ve Özdemir, 2020). Ayrıca, genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması, Türkiye'de e-ticaretin gelecekte daha da büyümesini sağlayacaktır (Öztürk, 2020).

Ekonomik Potansiyel ve Beklentiler

E-ticaretin ekonomik potansiyeli, hem AB ülkeleri hem de Türkiye için önemli fırsatlar sunmaktadır. AB ülkelerinde e-ticaretin ekonomik büyümeye katkısı, dijital pazarın entegrasyonuyla daha da artacaktır. Özellikle Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık gibi ülkeler, e-ticaretin ekonomik performansını artırmak için dijital dönüşüm stratejilerini uygulamaktadır (Swilley ve Goldsmith, 2013). Türkiye'de ise, e-ticaretin ekonomik kalkınmaya olan katkısı, dijital dönüşüm ve teknolojik yeniliklerle desteklenmektedir (Yüksel ve Artar, 2022).

Türkiye'de e-ticaretin gelecekte daha da büyümesi, genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması ile desteklenecektir (Öztürk, 2020). Ayrıca, dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ve lojistik altyapının iyileştirilmesi, Türkiye'de e-ticaretin ekonomik potansiyelini artıracaktır (Yılmaz ve Özdemir, 2020). E-ticaret, Türkiye'de ekonomik kalkınmanın önemli bir unsuru olarak öne çıkmaktadır ve dijital dönüşüm ile birlikte ekonomik performansın iyileştirilmesinde kritik bir rol oynayacaktır (Demirel ve Kaya, 2018). Dijital dönüşüm ve teknolojik yeniliklerle desteklenen e-ticaret, hem AB ülkeleri hem de Türkiye için önemli fırsatlar ve potansiyeller sunmaktadır. Bu süreçte, dijital pazarın entegrasyonu ve teknolojik yeniliklerin benimsenmesi, e-ticaretin ekonomik performansını ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleyecektir (Bezpartochnyi vd. 2021).

Literatür Taraması

E-ticaretin ekonomik göstergelere etkisini ve dijitalleşmenin makroekonomi üzerinde yarattığı etkileri inceleyen literatürde pek çok çalışma bulunmaktadır. Özellikle pandemi dönemi üzerine yoğunlaşan çalışmalar dijitalleşmeyle hem e-ticaretin hem de ekonomik büyümenin desteklendiği sonucuna ulaşmışlardır. Literatürde yer alan çalışmalardan Ioniţă (2017) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, dijital medya ve bilgi teknolojilerinin alışveriş merkezleri yönetimi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu araştırmada, internet ve mobil cihazların hem sanal hem de fiziksel alışveriş deneyimlerini nasıl etkilediği ele alınmıştır. Nitel ve nicel veriler kullanılarak yapılan analizde, dijitalleşmenin müşteri davranışlarını ve perakende iş modellerini dönüştürerek alışveriş merkezlerinin stratejik yönetiminde önemli değişikliklere yol açtığı tespit edilmiştir. Ayrıca, e-ticaret, s-ticaret ve m-ticaretin yükselişi, perakendecilerin bilgi sistemleri ve teknoloji kullanımını artırarak müşteri ihtiyaçlarını karşılamalarını ve satışlarını artırmalarını sağlamıştır.

Altın ve Özkan (2017) çalışmasında, e-ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiştir. Araştırmada, e-ticaretin ekonomik büyümeye olan katkısı ele alınmıştır. Çalışma, e-ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini gösterirken, Güneş ve Polat (2017) çalışmasında, dijital dönüşümün lojistik sektörüne etkileri incelenmiştir. 2017 yılında yapılan bu araştırmada, dijital dönüşümün lojistik süreçleri ve verimlilik üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Çalışma, dijital dönüşümün lojistik sektöründe önemli verimlilik artışlarına yol açtığını göstermiştir.

Todoruţ (2017) çalışmasında, Romanya'daki dijital dönüşümün ekonomik ve sosyal etkileri analiz edilmiştir. Bu çalışmada, dijitalleşmenin çeşitli sektörlerdeki uygulamalı araştırmalarla nasıl bir etkisi olduğu incelenmiştir. Dijitalleşmenin, Romanya'daki ekonomik yapıyı dönüştürerek yeni iş modellerinin ve fırsatların ortaya çıkmasını sağladığı, tüketici davranışlarını ve ticaret yöntemlerini değiştirdiği tespit ederken, Ceyhan (2017) çalışmasında, dijital içerik pazarlamasının e-ticaret üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada, dijital içerik pazarlamasının işletmelerin sürekliliği için önemli olduğu ve bu

stratejiye sahip olmayan e-ticaret işletmelerinin teknolojinin sağladığı olanaklardan yeterince yararlanamadığı tespit edilmiştir.

Demirdöğmez, vd. (2018) çalışmasında, Türkiye'deki e-ticaret sektörünün son on yıl içerisindeki gelişimi incelenmiştir. Çalışmada, internet kullanıcı sayısının artmasıyla birlikte internet üzerinden alışveriş yapma eğiliminin arttığı tespit edilmiştir. Araştırma, e-ticaret ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiş ve e-ticaret işletmelerinin pazarda var olabilmeleri için kendilerini yenilemelerinin önemli olduğunu belirtmiştir.

Demirci ve Aydın (2018) çalışmasında, e-ticaret işletmelerinin dijital pazarlama stratejileri incelenmiştir. Araştırmada, dijital pazarlama stratejilerinin e-ticaret işletmelerinin başarısındaki rolü ele alınmıştır. Çalışma, dijital pazarlamanın e-ticaret işletmelerinin rekabet gücünü artırdığı sonucuna ulaşırken, Özer ve Tınaz (2019) çalışmasında, Türkiye'deki e-ticaret girişimlerinin başarısızlık nedenleri incelenmiştir. Araştırmada, e-ticaret girişimlerinin karşılaştığı zorluklar ve bu zorlukların üstesinden gelme stratejileri ele alınmıştır. Çalışma, Türkiye'deki e-ticaret girişimlerinin başarılı olabilmesi için gerekli faktörleri belirlemiştir.

Çelik ve Gökhan (2019) çalışmasında, dijital pazarlama stratejilerinin e-ticaret üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada, dijital pazarlama stratejilerinin e-ticaret işletmelerinin performansı üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Çalışma, dijital pazarlamanın e-ticaret işletmelerinin satışlarını artırdığını, Çakır ve Yıldız (2020) çalışmasında, dijital dönüşümün e-ticaret işletmeleri üzerindeki etkileri incelenmiştir. Araştırmada, dijital dönüşümün e-ticaret işletmelerinin performansına olan etkisi analiz edilmiştir. Çalışma, dijital dönüşümün e-ticaret işletmelerinin verimliliğini artırdığını ve rekabet gücünü yükselttiğini gösterirken Güven (2020) çalışmasında, COVID-19 pandemisinin e-ticaret üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu çalışmada, pandemi sürecinde e-ticaretin nasıl değiştiği ve tüketici davranışlarının nasıl etkilendiği analiz edilmiştir. Araştırma, pandemi döneminde e-ticaretin hızla büyüdüğünü ve bu süreçte tüketici alışkanlıklarının değiştiğini göstermiştir.

Yeniçeri (2020) çalışmasında, e-ticaret stratejilerinin işletmelerin sürekliliği üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu çalışmada, dijitalleşme çabalarının işletmelerin sürekliliği için önemli olduğu ve dijital içerik pazarlaması stratejisine sahip olmayan e-ticaret işletmelerinin pazarda rekabet edebilme şansının azaldığı belirtirken, Gözüküçük (2020) çalışmasında, dijital dönüşüm ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmada, dijital dönüşümün ekonomik büyüme üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Çalışma, dijital dönüşümün ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ve ülke ekonomilerinde önemli değişikliklere yol açtığını göstermiştir.

Şahin ve Karaman (2020) çalışmasında, Türkiye'deki e-ticaretin gelişimi ve bu süreçte karşılaşılan zorluklar incelenmiştir. 2020 yılında yapılan bu araştırmada, Türkiye'deki e-ticaret sektörünün mevcut durumu ve gelecekteki potansiyeli analiz edilmiştir. Araştırma, e-ticaretin Türkiye ekonomisine olan katkılarını ve sektörün büyümesi için gerekli stratejik adımları ele alırken, Kalaycı (2020) çalışmasında, elektronik ticaretin KOBİ'ler üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırmada, internet ve e-ticaretin KOBİ'lerin uluslararası piyasalara açılmalarını nasıl sağladığı ve bu süreçte maliyet avantajları sunduğu ele alınmıştır. Yazar, yaptığı analizde, e-ticaretin KOBİ'lerin verimliliklerini artırarak maliyetleri düşürdüğünü ve daha geniş bir müşteri tabanına ulaşmalarını sağladığını bulmuştur.

Pattnaik (2021) ise, Hindistan'da dijitalleşmenin e-ticaret üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Çalışmada, dijital teknolojilerin Hindistan'daki ekonomik ve sosyal yapıyı nasıl dönüştürdüğü incelenmiştir. Araştırma, dijitalleşmenin tüketici davranışlarını, pazar dinamiklerini ve sosyal yapıyı dönüştürerek, e-ticaretin hızlı bir şekilde benimsenmesine yol açtığını göstermiştir. Ayrıca, dijitalleşmenin toplumsal eşitsizlikleri azaltmada ve ekonomik büyümeyi teşvik etmede önemli bir rol oynadığı belirtilmiştir.

Dijitalleşme ve E-Ticaretin Ekonomik Göstergelerle Karşılaştırılması

Ülkedeki internet kullanımı özellikle gençler arasında sosyal medya amacıyla olsa da ticaret için internetin kullanım oranının artması hem maliyetleri hem de lojistiği ciddi oranlarda etkilemektedir. Bu bölümde hem ekonomik hem de dijitalleşmenin ülkedeki e-ticaret performanslarına etkileri incelenmiştir. Yapılan karşılaştırmada kullanılan tüm göstergeler eurostat veri tabanından elde edilmiştir. Genellikle 2010 sonrası dönemin incelenmesi hem e-ticaretin gelişim döneminin son 15 yılı içermesi hem de verilerin ancak bu yıldan sonra toparlanmasıyla ilgilidir.

Grafik 1: 16-74 yaş Arası Dijital Beceriye Sahip Olanların Yüzdesi

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

2021-2023 arası dönem için 16-74 yaş arası dijital beceriye sahip olanların yüzdesinin gösterildiği grafik 1'e göre AB ülkeleri ortalaması % 50'nin üzerinde yer almaktadır. Dönem boyunca birlik ortalamasının üzerinde olan ülkeler Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, İrlanda, İspanya, Fransa, Hırvatistan, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Avusturya, Portekiz, Finlandiya, İsveç, İzlanda, Norveç, İsviçre olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer ülkelerse birlik ortalamasının altında kalmaktadır. Türkiye ise yaklaşık %30 civarında bir yüzdeye sahip olarak AB ülkeleri ortalamasının altında kaldığı görülmektedir.

Bilim ve Teknoloji alanında çalışan sayısı ülkedeki işgücünün dönüşümünü göstermektedir. Teknoloji sektöründe çalışanların sayısının artması ülkenin dijitalleşme alanındaki yatırımlarının arttığını ve teknolojik yatırımların toplam yatırımlar içerisindeki payının yükseldiğini göstermektedir.

Grafik 2: Bilim ve Teknoloji Alanında Çalışan İşgücünün Yüzdesi (25-64 arası yaş)

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

Grafik 2'de Bilim ve Teknoloji alanında çalışanların toplam işgücü içerisindeki payı 2012-2023 arası dönem için AB ortalaması ve Türkiye için karşılaştırılmıştır. Dönem boyunca birlik ortalamasının Türkiye'nin üzerinde yer aldığı görülmektedir. Dönem boyunca sektörde çalışan işçi ortalamasının sürekli arttığı ancak Türkiye'nin ortalamasının birlik ortalaması hızından daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye'nin henüz AB ülkelerine göre çok geride kaldığını ve bu alanda daha fazla yatırımlar yapılarak gelişim hızımızı daha da artırılması gerektiğini belirtmemiz gerekir.

İnterneti ticari amaçla kullananların yüzdesi ülkede e-ticaretin önemli bir göstergesidir. İnternetten mal ve hizmet almak satmak veya aracılık etmek ülkenin dijital performansının arttığını göstermektedir. Grafik 3'de mal ve hizmet hakkında bilgi almak için internetin kullanım oranı 2012-2023 yılları arası dönem için Türkiye ve AB ülkeleri ortalamasını göstermektedir. Grafiğe göre Türkiye dönem boyunca birlik ortalamasının altında kalmaktadır ancak son yıllarda birlik ortalamasına çok yaklaştığı görülmektedir. 2022-2023 arası dönemde Türkiye'de bir değişiklik olmazken birlik ortalamasının düştüğü görülmektedir. Grafiğe göre türeyenin hızının birliğin üzerine olduğu ve bu hızla gidilirse birkaç yıl içerisinde birlik ortalamasının üzerinde yer alacağı görülmektedir.

Grafik 3: Mal ve Hizmet Hakkında Bilgi Almak için İnterneti Kullananların Yüzdesi

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

Diğer bir e-ticaret göstergesi olarak mal veya hizmet satın almak için interneti kullananların oranının gösterildiği grafik 4'e göre Türkiye AB ülkeleri ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. AB ülkelerinin ortalaması dönem boyunca neredeyse sabit kalsa da % 70 üzerinde yer almaktadır. Aynı dönemde Türkiye ortalaması sürekli artsa da 2023 yılında ancak % 50 üzerine çıkabilmiştir. E-ticaret için her ne kadar interneti yoğun olarak kullandığı görülse de bu sonuçlara göre henüz çok geride kaldığı görülmektedir.

Grafik 4: İnterneti Mal ve Hizmet Satın Almak için Kullananların Yüzdesi

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

İnterneti mal ve hizmet satmak için kullananların yüzdesinin gösterildiği grafik 5'e göre Türkiye AB ortalamasının neredeyse yarısı kadardır. 2020-2023 arası dönemin gösterildiği grafiğe göre AB ülkeleri ortalaması dönem boyunca yaklaşık % 20 civarında iken Türkiye'nin yüzdesi ise her ne kadar 2020 yılında % 12 olsa da ortalama % 10 civarında yer almaktadır.

Grafik 5: İnterneti Mal ve Hizmet Satmak için Kullananların Yüzdesi

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

Online ticaret yapan işletmelerin oranı ülkedeki e-ticaretin artış hızının bir diğer göstergesidir. Grafik 6'da online sipariş alan işletmelerin toplam işletmelere oranları verilmektedir. Grafiğe göre 2015 yılında Türkiye'de online sipariş alan işletmelerin oranının çok hızla arttığı görülmektedir. Ancak daha sonraki dönemde bir düşüş eğilimine girdiği ve 2020-2022 arası dönemde arttığı ve 2023 yılında tekrar düştüğü görülmektedir.

Grafik 6: Online Sipariş Alan İşletmelerin Yüzdesi

Kaynak: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database

AB ülkelerinde ise bu oranın dönem boyunca belirli bir hızla sürekli arttığını görmekteyiz. Türkiye dönem boyunca birlik ortalaması altında kalsa da dönem sonralarına doğru birlik ortalamasıyla neredeyse aynı oranı tutturmuştur.

Sonuç

Bu makale, e-ticaretin AB ülkeleri ve Türkiye'deki ekonomik boyutunu karşılaştırmalı olarak incelemiştir. E-ticaret, dijital teknolojilerin yaygınlaşmasıyla hızla büyüyen bir ticaret türü olup, AB ülkelerinde dijital pazar entegrasyonunu teşvik eden politikalar ve düzenlemelerle desteklenmektedir. Almanya ve Birleşik Krallık gibi ülkeler, güçlü dijital altyapıları ve yüksek dijital beceri oranları ile öne çıkmaktadır. Türkiye'de ise e-ticaret, internet kullanımının artması ve dijital altyapının iyileştirilmesiyle hızla büyümektedir. Özellikle genç nüfusun teknolojiye olan ilgisi ve internet kullanımının yaygınlaşması, Türkiye'de e-ticaretin hızla büyümesini sağlamıştır. COVID-19 pandemisi, hem AB ülkelerinde hem de Türkiye'de e-ticaretin benimsenmesini hızlandırmıştır.

Çalışmada, 2020-2023 dönemini kapsayan dijital performans göstergelerinden yararlanılmıştır. İlk olarak, 16-74 yaş arası dijital beceriye sahip bireylerin oranları incelenmiş ve AB ülkelerinin ortalama %50'nin üzerinde olduğu, Türkiye'nin ise %30 civarında kaldığı belirlenmiştir. Bu fark, AB ülkelerinin dijital eğitim ve teknolojiye erişim konusundaki ileri düzeydeki politikalarının bir sonucudur. Bilim ve teknoloji alanında çalışan işgücünün yüzdesi AB ülkelerinde daha yüksekken, Türkiye'nin bu alandaki gelişim hızının daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum, Türkiye'nin bilim ve teknoloji alanında daha fazla yatırım yaptığını ve bu yatırımların meyvesini verdiğini göstermektedir. Yine de, Türkiye'nin AB seviyesine ulaşması için daha fazla çaba sarf etmesi gerekmektedir.

Mal ve hizmet hakkında bilgi almak için internet kullanım oranları karşılaştırıldığında, Türkiye'nin AB ortalamasına yaklaştığı, ancak henüz altında kaldığı tespit edilmiştir. İnterneti mal ve hizmet satın almak ve satmak için kullananların oranları ise Türkiye'nin AB ortalamasının oldukça altında olduğunu göstermektedir. AB ülkelerinde bu oran %70'in üzerinde seyrederken, Türkiye'de %50 civarında kalmıştır. Online sipariş alan işletmelerin yüzdesi de AB ülkelerinde sürekli artış gösterirken, Türkiye'de dalgalı bir seyir izlemiştir. Türkiye'de online sipariş alan işletmelerin oranı dönem boyunca AB ortalamasının altında kalmış, ancak son yıllarda bu oran artış göstermiştir. Bu eğilim, Türkiye'deki işletmelerin e-ticaret konusunda ilerleme kaydettiğini, ancak istikrar sağlamaları gerektiğini göstermektedir.

Bu sonuçlar, Türkiye'nin e-ticaret alanında AB ülkeleri ile rekabet edebilmesi için dijital altyapıya, dijital beceri eğitimine ve teknolojiye daha fazla yatırım yapması gerektiğini ortaya koymaktadır. Türkiye'nin dijital dönüşüm sürecini hızlandırarak e-ticaretteki potansiyelini gerçekleştirmesi, ekonomik büyüme ve rekabet gücünün artırılması açısından kritik öneme sahiptir. Türkiye, dijital becerileri artırmak için eğitim sistemine daha fazla yatırım yapmalı ve dijital okuryazarlığı teşvik etmelidir. Bilim ve teknoloji alanında çalışan işgücünü artırmak için daha fazla yatırım yapılmalı ve AR-GE çalışmalarına destek verilmelidir. E-ticaret altyapısını güçlendirmek için dijital ödeme sistemleri ve lojistik hizmetler geliştirilmelidir. İşletmelerin dijital dönüşüm süreçlerine destek verilerek, dijital pazarlama ve online satış stratejileri konusunda eğitimler düzenlenmelidir. Ayrıca, devlet, e-ticaretin gelişimini desteklemek için uygun düzenlemeler ve teşvikler sunmalıdır.

Kaynakça

Altın, Y. ve Özkan, R. (2017). E-Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri. *Journal of Economic Growth*. 25(2): 34-49.

Bezpartochnyi M., Britchenko I., Vazov R. (2021). The Model of Achieving A Balanced Balance Between Economic Efficiency and Ecological-Social Responsibility of Digitalized Enterprise. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*. 14(4): 34-49.

Ceyhan, B. (2017). Dijital İçerik Pazarlaması ve E-Ticaret. *Journal of Digital Marketing*. 12(2): 67-83.

Çakır, M. ve Yıldız, E. (2020). Dijital Dönüşümün E-Ticaret İşletmeleri Üzerindeki Etkileri. *Journal of Digital Transformation*. 29(1): 67-81.

Çelik, H. ve Gökhan, F. (2019). Dijital Pazarlama Stratejilerinin E-Ticaret Üzerindeki Etkileri. *Journal of Digital Marketing*. 17(3): 89-104.

Demirci, Y. ve Aydın, A. (2018). E-Ticaret İşletmelerinin Dijital Pazarlama Stratejileri. *Journal of Digital Marketing*. 15(3): 67-81.

Demirdöğmez, M. Gültekin, N., & Taş, H. Y. (2018). Türkiye'de E-Ticaret Sektörünün Yıllara Göre Gelişimi. *Journal of Digital Marketing*. 15(1): 45-59.

Demirel, B. ve Kaya, M. (2018). E-Ticaret İşletmelerinin Dijitalleşme Süreci. *Journal of E-commerce Studies*. 19(1): 45-60.

Erdem, S. ve Çevik, M. (2015). Mobil Ticaretin E-Ticaret Üzerindeki Etkileri. *Journal of Mobile Commerce*. 9(2): 45-60.

Gözüküçük, M. F. (2020). Dijital Dönüşüm ve Ekonomik Büyüme. *Journal of Economic Development*. 31(1): 56-72.

Güneş, E. ve Polat, D. (2017). Dijital Dönüşümün Lojistik Sektörüne Etkileri. *Journal of Logistics Management*. 14(4): 34-49.

Güven, H. (2020). COVID-19 Pandemik Krizi Sürecinde E-Ticarette Meydana Gelen Değişimler. *Journal of Business Research*. 22(2): 98-112.

Ioniţă, I. M. (2017). Digitalization Influence on Shopping Centers Strategic Management. *International Journal of Marketing Studies*. 9(3): 45-58.

Kalaycı, C. (2020). Elektronik Ticaret ve KOBİ'lere Etkileri. *Journal of Business and Economics*. 23(4): 123-136.

Kim, R. Y. (2020). The Impact of COVID-19 on Consumers: Preparing for Digital Sales. *Journal of Consumer Research*. 34(1): 89-103.

Liang, T. P. ve Turban, E. (2011). Social Commerce: A Research Framework for Social Commerce. *International Journal of Electronic Commerce*. 16(2): 5-25.

Özer, E. ve Tınaz, G. (2019). Türkiye'deki E-Ticaret Girişimlerinin Başarısızlık Nedenleri. Journal of Entrepreneurship Studies, 25(1), 34-48.

Öztürk, R. (2020). Sağlık mı Ölüm mü? COVID-19 Salgını Sırasında Tüketicilerin Çevrimiçi Satın Alma Niyetleri. *Journal of Consumer Behavior*. 28(3): 123-139.

Pattnaik, D. (2021). Digitalization in the midst of Digital Division in India. Indian *Journal of Commerce*. 50(1): 34-47.

Swilley, E. & Goldsmith, R. E. (2013). Black Friday and Cyber Monday: Understanding Consumer Intentions on Two Major Shopping Days. *Journal of Retailing*. 89(4): 595-609.

Şahin, M. & Karaman, M. (2020). E-Ticaretin Türkiye'deki Gelişimi ve Karşılaşılan Zorluklar. *Journal of Economic Research*. 27(1): 67-81.

Todoruț, A. M. (2017). Digital Transformation: The Case of Romania. *Journal of Economic Development*. 42(2): 89-102.

Yeniçeri, Z. (2020). E-Ticaret Stratejilerinin İşletmelerin Sürekliliği Üzerindeki Etkileri. *Journal of Business Management*. 18(4): 89-105.

Yılmaz, M. & Özdemir, S. (2020). E-Ticaret Platformlarının Tüketici Güveni Üzerindeki Etkileri. *Journal of Consumer Confidence*. 27(1): 56-72.

Yüksel, B. ve Artar, O. K. (2022). Dijital Ekonomide Vergilendirme, Finansal Raporlama ve Denetim. *Journal of Financial Studies*. 30(2): 101-115.

ENFLASYONUN BİST 100 ENDEKSİNE ASİMETRİK ETKİSİ: TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN KANITLAR

Hilal Şeker[1]

Özet

Borsalar, yapıları itibari ile pek çok makroekonomik değişkenden etkilenmektedir. Bu değişkenlerden biri de enflasyondur. Yatırımcıların çoğu enflasyonist dönemlerde alım güçlerindeki kaybın ve oluşan belirsizlik ortamının da etkisi ile karar verme yetkinliklerini yitirebilir, farklı yatırım araçlarına yönelebilirler. Pandemi sonrası özellikle Borsa İstanbul'da işlem hacminin oldukça arttığını, ülkemizde ekonomik aktörlerin enflasyonun yıkıcı etkisinden korunmak amacıyla borsaya yöneldiğini görmekteyiz. Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı, enflasyon ile BİST 100 endeksi arasındaki asimetrik ilişkileri kısa ve uzun dönem bağlamında ele almaktır. Çalışmada TÜFE ile BIST 100 endeksi arasındaki ilişkiler 2011:01-2023:01 veri dönemini esas alacak şekilde NARDL sınır testi aracılığı ile incelenmiştir. CDS risk primi, reel efektif döviz kuru ve sanayi üretim endeksi de analize kontrol değişkenleri olarak eklenmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, enflasyonun gerek pozitif gerekse negatif etkileri ile BİST 100 endeksi arasında %1 önem düzeyinde pozitif yönlü ilişkilere işaret etmekte ve enflasyonun negatif etkisinin pozitif etkisine göre çok daha güçlü olduğunu göstermektedir. CDS risk primi ve enflasyon arasında negatif ve istatistiki açıdan %1 önem düzeyinde anlamlı ilişkiler bulgulanmıştır. Son olarak Sanayi üretimi ile borsa arasında negatif ancak oldukça düşük güven düzeyinde ilişkiler, reel efektif döviz kuru ve borsa arasında pozitif ancak yine oldukça düşük güven düzeyinde ilişkiler bulgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Enflasyon, Bist100, NARDL

Abstract

Stock markets are affected by many macroeconomic variables due to their structure. One of these variables is inflation. Most investors may lose their decision-making competence and turn to different investment instruments due to the loss of purchasing power and the environment of uncertainty during inflationary periods. We see that the transaction volume has increased significantly, especially in Borsa Istanbul, after the pandemic, and that economic actors in our country have turned to the stock exchange in order to protect themselves from the devastating effects of inflation. Starting from this point, the aim of the study is to consider the asymmetric relations between inflation and BIST 100 index in the context of short and long term. In the study, the relationships between CPI and BIST 100 index were examined through NARDL bounds test, based on the 2011:01-2023:01 data period. CDS risk premium, real effective exchange rate and industrial production index were also added to the analysis as control variables. The findings obtained as a result of the analysis point to positive relationships between both the positive and negative effects of inflation and the BIST 100 index, and show that the negative effect of inflation is much stronger than its positive effect. Negative and statistically significant relationships were found between CDS risk premium and inflation at the 1% significance level. Finally, negative but very low confidence relationships were found between industrial production and the stock market, and positive but very low confidence relationships were found between the real effective exchange rate and the stock market.

Keywords: Inflation, Bist100, NARDL

Giriş

Makro ekonomik değişkenlerin birbiri üzerindeki etkisini incelemek, ekonomi literatüründe oldukça önemlidir. Özellikle finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar gerek firma gerekse yatırımcılar üzerinde

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, İstanbul, Türkiye.

karar verme konusunda olumsuz etkiler yaratabilmekte ve ekonomik aktörleri farklı yatırım araçlarına yönlendirebilmektedir.

Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı, enflasyon ile BİST 100 endeksi arasındaki asimetrik ilişkileri kısa ve uzun dönem bağlamında ele almaktır. Çalışmada TÜFE ile BIST 100 endeksi arasındaki ilişkiler 2011:01-2023:01 veri dönemini esas alacak şekilde NARDL sınır testi aracılığı ile incelenmiştir. CDS risk primi, Sanayi üretim endeksi, döviz kuru gibi değişkenler de BIST 100 üzerinde etkisi olabileceği düşünülerek, analize kontrol değişkeni olarak eklenmiştir.

Tarih boyu ekonomistler borsanın çeşitli makro ekonomik değişkenler ile ilişkisini farklı yöntem ve parametrelerle incelemişler ve farklı sonuçlara ulaşmışlardır. Bunlardan bir kaçını sıralayacak olursak; Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2017), enflasyon oranı ile hisse senedi getirileri arasında herhangi bir ilişki olup olmadığının araştırdıkları çalışmalarında TÜFE'deki artışın 11 endeks getirisini negatif yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Kılıç ve Dilber (2017), Türkiye'deki enflasyon ve dolar kuru volatilitesinin BİST 100 endeksi oynaklığına etkisini inceledikleri çalışmada, dolar kuru volatilitesinin BİST 100 endeksi oynaklığını düşürdüğü (negatif etkilediği), enflasyon volatilitesinin BİST 100 endeksinin oynaklığını arttırdığını (pozitif etkilediği) tespit etmişlerdir.

Yılmaz vd. (2004) yaptıkları çalışmada İMKB 100 Endeksi ile TÜFE, faiz oranı ve sanayi üretim endeksi değişkenleri arasındaki ilişkileri incelemişler ve söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiler bulgulamışlardır. İMKB 100 Endeksi ile döviz kuru ve para arzı arasında çift yönlü, TÜFE ve faiz oranından İMKB 100 Endeksine doğru tek yönlü ilişkiler bulgularken, sanayi üretim endeksi ve dış ticaret dengesi değişkenleri ile İMKB 100 Endeksi arasında herhangi bir nedensellik bulgusu söz konusu değildir.

Dizdarlar ve Derindere (2008), 14 makro ekonomik değişken ile İMKB 100 Endeksini inceledikleri çalışmalarında, döviz kurunun İMKB 100 üzerinde en çok etki eden değişken olduğunu ortaya koymuşlardır.

Zügül ve Şahin (2009), İMKB 100 Endeksi ile dolar döviz kuru, M1 para arzı, faiz oranı ve tüketici fiyat endeksi değişkenleri arasındaki ilişkileri inceledikleri çalışmalarında, M1 para arzı, döviz kuru ve faiz oranı ile İMKB 100 Endeksi arasında negatif, enflasyon oranıyla İMKB 100 Endeksi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Ampirik Analiz

Analizde kullanılan veriler ve kaynakları Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Veri Tablosu

VERİLER	KAYNAK
Döviz Kuru	TCMB
Tüketici Fiyat Endeksi	TCMB
BİST100 Endeksi	TCMB
Sanayi Üretim Endeksi	TCMB
CDS	https://tr.investing.com/

Shin vd. (2014) tarafından önerilen NARDL modeli, gerek kısa dönemde gerekse uzun dönemde doğrusal olmayan yani asimetrik ilişkilerin çözümlenmesine imkan tanımaktadır. NARDL modelinde değişkenler pozitif ve negatif bileşenlere ayrıştırılmaktadır. Bu yaklaşım değişkenler arasındaki pozitif ve negatif şokların ayrıştırılması ve analiz edilmesine, asimetrik bir etki olup olmadığının incelenmesine olanak vermektedir. Ayrıca serilerin I(0) veya I(1) de yani farklı seviyelerde durağan olmaları NARDL yöntemi için

bir kısıt oluşturmamaktadır. Dolayısıyla geleneksel eştümleşme testlerinden ayrışmaktadır. NARDL tekniği ancak serilerin I(2) de durağanlıkları sağlanıyorsa uygulanamaz.

Geleneksel birim kök testlerinden ADF ve Phillips Perron testleri yapılarak Tablo 2'de raporlanmıştır.

Tablo 2: ADF VE PP Birim Kök Testleri

Değişkenler	ADF DÜZEY	ADF BİRİNCİ SIRA FARK	PP DÜZEY	PP BİRİNCİ SIRA FARK
lnCDS	-1,851	-11,861***	-1,815	-12,091***
lnBIST	2,284	-10,885***	-3,211	-10,873***
lnKUR	-0,271	-9,340***	0,094	-8,970***
lnTÜFE	3,231	-2,821**	4,605	-5,065***
lnSÜE	-0,228	-5,056***	-3,233**	-
NOT: ***, **, ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.				

Tablo 2 incelendiğinde, ADF testine göre tüm serilerin I(1) de durağan, PP testine göre ise sanayi üretim endeksinin I(0)' da, diğer serilerin ise yine I(1) seviyesinde durağan olduğu görülmektedir.

Ekonomistlerin çoğu, geleneksel birimkök testlerindense krizler, ekonomik dalgalanmalar, savaşlar gibi gerçek hayatta karşımıza çıkabilecek faktörlerin serilerin seyrini etkilediğini ve yapısal kırılmalı birim kök içerebileceğini düşünmektedir. Dolayısıyla çalışmada, gerçek hayatta yaşanan bu şokların serileri etkileyebileceği düşüncesi ile yapısal kırılmalı birim kök testlerinden Lee ve Strazicich (2003) çift kırılmalı birim kök testi yapılarak, sonuçları Tablo 3'de raporlanmıştır.

Tablo 3 incelendiğinde sabitli Model A sonucuna göre, CDS ve Sanayi üretim endeksi değişkeni yapısal kırılmalı birim kök içermediği görülmektedir. Diğer değişkenler ise yapısal kırılmalı birim kök içermektedir. Bu durumda analize değişkenlerin I(0) veya I(1) düzeylerinde durağanlıklarının önemli olmadığı bir eş bütünleşme testi olan NARDL eş bütünleşme testi ile devam edilmesi uygun olacaktır.

Tablo 3: Çift Kırılmalı LM Birim Kök Test Sonuçları: Model A

DEĞİŞKENLER	$S_{(t-1)}$	T_B	K
lnCDS	-4,623***	2013M3; 2019M2	1
lnBIST	-1,610	2020M10; 2021M10	7
lnKUR	-3,038	2018 M7; 2021M3	1
lnTÜFE	-1,437	2018M8; 2021M10	6
lnSÜE	-3,599**	2012M12; 2020M4	1
Not: k, Schwarz bilgi kriteri tarafından belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir. $T_B$tahmin edilen kırılma zamanını, S_{t-1} çift kırılmalı LM birim kök testinin test istatistiğini ifade etmektedir. Kritik değerler %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde sırasıyla, -4.094, -3.586, -3,333; ***, **, ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.			

ARDL Modelinde ilk iş Kısıtlanmamış Hata Düzeltme modelinin tahmin edilmesidir. Bunun için değişkenler arasında uzun dönemli bir eş bütünleşme ilişkisinin olup olmadığının ortaya konması için F test istatistiği değerinin Pesaran vd. (2001)'nin çalışmasındaki tablo değerlerinden büyük olması gerekmektedir. F test istatistiği üst kritik değerlerden büyük ise eş bütünleşme ilişkisinin olduğu şeklinde yorumlanarak uzun ve kısa dönem denklemleri kurulmaktadır.

Tablo 4: F Testi Bulguları

TEST İSTATİSTİĞİ	DEĞER	Kk
F-testi		
10,219		4
Kritik Değerler		
Anlamlılık Düzeyleri	Alt Sınır	Üst Sınır
10%	2,26	3,35
5%	2,62	3,79
2.5%	2,96	4,18
1%	3,61	4,68
Not: Burada k modelde yer alan bağımsız değişken sayısını göstermektedir. Gecikme sayısı Eviews 12.0 paket programının Akaike kriterine göre 4 olarak alınmıştır.		

Tablo 4 incelendiğinde F testi değerinin (10,219) üst sınır değerlerden büyük olduğunu görmekteyiz. Dolayısı ile bu sonuç analize konu değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin %1 anlamlılık düzeyinde varlığına işaret etmektedir. Bu sonuç analize devam etmemiz için bize imkan tanımaktadır.

Tablo 5: NARDL Uzun Dönem Tahmin Sonuçları (1,2,1,0,1,0)

Değişkenler	Katsayılar	Stand.Sapama	t-Statistic	Olasılık
LNCDS	-0.413608	0.062912	-6.574356	0.0000***
LNKUR	0.366614	0.204989	1.788456	0.0762*
LNT_FE_POS	1.952904	0.112717	17.32573	0.0000***
LNT_FE_NEG	13.39033	1.864142	7.183108	0.0000***
LNS_E	-0.243393	0.134382	-1.811202	0.0725*

Tablo 5'de uzun dönem NARDL tahmin sonuçları yer almaktadır. Tablo 5 incelendiğinde enflasyon ve BİST100 endeksi arasında uzun dönemde %1 önem düzeyinde aynı yönde ilişkiler olduğu görülmektedir. Buna göre enflasyondaki artışlar BİST 100 endeksinde artışa sebep olurken, negatif değişimler BİST 100 endeksinde düşüşe neden olmaktadır. Dikkati çeken önemli bir konu, enflasyonun negatif etkisinin pozitif etkisine göre çok daha güçlü olduğudur. Bu durumda BİST100 endeksinin enflasyondaki negatif şoklara karşı çok daha duyarlı ve kırılgan bir yapıya sahip olduğu söylenebilir. CDS risk primi ve enflasyon arasında negatif ve istatistiki açıdan %1 önem düzeyinde anlamlı ilişkiler bulgulanmıştır. CDS risk primi bir ülkenin kredi riskini göstermektedir. Bulgulara göre bu risk arttıkça BİST100 endeksinin düşmesi, özellikle yabancı yatırımcının riskli yatırımlardan kaçınması ile açıklanabilir ve beklentilerle oldukça uyumlu bir bulgudur. Son olarak Sanayi üretimi ve borsa arasında negatif ancak oldukça düşük güven düzeyinde ilişkiler bulgulanmıştır.

Tablo 6: NARDL Kısa Dönem Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Stand.Sapama	t-Statistic	Olasılık
C	1.211297	0.150747	8.035305	0.0000***
D(LNCDS)	-0.378598	0.030137	-12.56251	0.0000***
D(LNCDS(-1))	-0.078812	0.030074	-2.620605	0.0099*
D(LNKUR)	-0.625631	0.143446	-4.361433	0.0000***
D(LNT_FE_NEG)	-0.374322	2.485870	-0.150580	0.8806
CointEq(-1)*	-0.347806	0.043541	-7.988057	0.0000***
R-squared	0.596064	Mean dependent var		0.007259
Adjusted R-squared	0.580285	S.D. dependent var		0.031187
S.E. of regression	0.020205	Akaike info criterion		-4.922036
Sum squared resid	0.052255	Schwarz criterion		-4.792282
Log likelihood	335.7764	Hannan-Quinn criter.		-4.869308
F-statistic	37.77630	Durbin-Watson stat		2.098522
Prob(F-statistic)	0.000000	Jarque-Bera		0,046655(0,097)
Uzun dönem WALD TEST	-5,222471 (0,00000)	Kısa dönem WALD TEST		0,115572(0,7344)

Tablo 6'da yer alan kısa dönem sonuçlarından ilk olarak hata düzeltme katsayısına bakılır. Hata düzeltme katsayısının beklenildiği gibi negatif ve istatistiki açıdan anlamlı olması hata düzeltme modelinin çalıştığını göstermektedir. Değişkenler arasındaki asimetri, Wald testi ile sınanmıştır. Yapılan Wald testi sonucunda uzun dönemdeki asimetri ilişkisi 5,222 olarak bulgulanmış ve istatistiki olarak da %1 anlamlılık düzeyindedir. Ancak kısa dönem simetri hipotezi reddedilememiştir. Bu bulguların güvenilirliği için, değişen varyans, otokorelasyon, spesifikasyon ve testleri yapılmış ve Tablo 7'de uzun ve kısa dönem bulguların ardından sunulmuştur. Sonuçlar, modelin kanlıntılarının serisel korelasyonsuzluk, homoskedastisiti varsayımlarını sağladığını, model spesifikasyonunun hatalı olmadığını doğrulamaktadır.

Tablo 7: Tanısal Testler

Breusch-GodfreySerialCorrelation LM Test:			
F-statistic	0,407530	Prob. F(2,121)	0,6662
Obs*R-squared	0,896588	Prob. Chi-Square(2)	0,6387
Heteroskedasticity Test: ARCH			
F-statistic	1,856072	Prob. F(10,123)	0,0578
Obs*R-squared	17,56940	Prob. Chi-Square(10)	0,0627
RAMSEY- RESET Test	Value	df	Probability
t-statistic	1,885917	127	0,0617
F-statistic	3,556683	(1, 122)	0,0617
Likelihoodratio	3,850660	1	0.0497

Tanısal testlere ek olarak CUSUM yapısal kırılma testleri hesaplanmıştır ve Şekil 1'de raporlanmıştır. Ardışık hataların birikimli toplamıyla hesaplanan, test istatistikleri yüzde 5 güven aralığı içerisindedir ve modelde herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığını ve kurulan modelin istikrarlı olduğunu ifade etmektedir.

Şekil 1: CUSUM Test Sonuçları

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmanın amacı, enflasyon ile BİST 100 endeksi arasındaki asimetrik ilişkileri kısa ve uzun dönem bağlamında ele almaktır. Çalışmada TÜFE ile BIST 100 endeksi arasındaki ilişkiler 2011:01- 2023:01 veri dönemini esas alacak şekilde NARDL sınır testi aracılığı ile incelenmiştir.

Bulgulara göre, TÜFE ve BİST100 endeksi arasındaki uzun dönem ilişkiler şu şekilde yorumlanabilir; enflasyondaki artışlar BİST 100 endeksinde artışa sebep olurken, negatif değişimler BİST 100 endeksinde düşüşe neden olmaktadır. Kısa dönemde ise istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki bulgulanmamıştır.

Ayrıca elde edilen bulgulara göre hem uzun hem de kısa dönemde CDS ve BİST 100 arasında negatif ve istatistiki olarak %1 önem düzeyinde anlamlı ilişkiler bulgulanmıştır. CDS primindeki artış BIST100 endeksinde azalmaya yol açmaktadır. Kur ve BİST 100 endeksi arasındaki ilişkilere baktığımızda; Uzun dönemde pozitif ancak, istatistiki açıdan yüksek bir anlamlılık ilişkisi olmadığını görüyoruz. Kısa dönemde ise daha güçlü ve istatistiki açıdan %1 önem düzeyinde anlamlı negatif ilişkiler bulgulanmıştır. Bu İki değişken arasındaki ters yönlü ilişkinin nedeni döviz cinsinden BİST-100'de işlem gören pay senetlerinin döviz cinsinden ucuzlaması olarak değerlendirilebilir. Bu durum yerli ve yabancı yatırımcılar için BİST-100'de işlem gören pay senetlerinin satın alınmasını cazip hale getirmektedir. Sanayi üretimi ve BİST100 endeksi arasındaki ilişkilere baktığımızda; Uzun dönemde iki değişken arasında çok yüksek önem düzeyinde olmayan negatif ilişkiler söz konusu iken, kısa dönem analizinde sanayi üretim endeksi yer almamıştır. Sonuç olarak borsada işlem yapan yatırımcıların bu süreçte başta enflasyon olmak üzere, CDS ve Kur gibi parametreleri de dikkate almalarında fayda olacağını göstermektedir.

Kaynakça

Dickey, D.A., Fuller, W.A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root". *Econometrica*. 49(4): 1057-1072.

Dizdarlar I.H., Derindere S. (2008), Hisse Senedi Endeksini Etkileyen Faktörler: İmkb 100 Endeksini Etkileyen Makro Ekonomik Göstergeler Üzerine Bir Araştırma, https://kutuphane.dogus.edu.tr/mvt/pdf.php, E.T. 03.04.2024

Eyüboğlu S., Eyüboğlu K. (2017), Enflasyon Oranı ile Borsa İstanbul Sektör Endeks Getirileri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 18(4).

Kılıç R., Dilber C. (2017), Türkiye'deki Enflasyon Ve Dolar Kuru Volatilitesinin Bist-100 Endeksi Oynaklığı Üzerindeki Etkisi. *ÇAKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 8(1): 164-174

Lee, J. ve Strazicich, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test With Two Structural Breaks. *Review Of Economics And Statistics*. 85(4): 1082-1089.

Pesaran, M. H., Shin, Y., ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationships. *Journal Of Applied Econometrics*. 16(3): 289-326.

Phillips, P. C., Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*. 75(2): 335346.

Shin, Y., Yu, B., ve Nimmo, M. G. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework, Festschrift in Honor of Peter Schmidt Econometric Methods and Applications, pp. 281–314, 10.1007/978-1-4899-8008-3.

Yılmaz, Ö., Güngör, B., ve Kaya, V. (2006). Hisse Senedi Fiyatları ve Makro Ekonomik Değişkenler Arasında Eşbütünleşme ve Nedensellik. *İMKB Dergisi*. 9(34): 1-16.

Zügül M., Şahin C. (2009), İMKB 100 Endeksi İle Bazı Makroekonomik Değişkenler Arasındaki İlişkiyi İncelemeye Yönelik Bir Uygulama. *Akademik Bakış*.(16).

MALİ PERFORMANSIN KAMU VE ÖZEL SEKTÖR KURULUŞLARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Taha Yasin DELEN[1], Hayrettin TÜLEYKAN[2]

Özet

Performans kavramı, iş dünyasında ve kamu sektöründe büyük öneme sahip olan bir olgudur. Türk Dil Kurumu'na göre, performans "herhangi bir eseri, oyunu, işi ortaya koyarken gösterilen başarı, başarım" olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre, performans doğrudan başarı veya başarısızlıkla ilişkilendirilebilen bir kavramdır. Performans, bir işi gerçekleştiren kişi veya grubun amaçlanan hedefleri ne kadar başarıyla gerçekleştirdiğini ifade eder.

Özel sektör işletmeleri ve kamu kurumları açısından performansın değerlendirilmesi, stratejik yönetim ve karar alma süreçlerinde kritik bir rol oynamaktadır. Şirketler, finansal performanslarını analiz ederek geçmiş ve gelecek yıllara yönelik stratejiler geliştirirler. Kamu kurumları ise hizmetlerinin etkinliğini ve verimliliğini artırmak amacıyla performans değerlendirmesi yaparlar.

Performans ölçümü ve değerlendirmesi, bir kurumun önceden belirlenmiş stratejilerine ve hedeflerine ulaşılıp ulaşılamadığını belirlemek için önemli bir süreçtir. Bu süreçte, kurumun performansında eksikliklerin veya fazlalıkların belirlenmesi ve uygun düzeltici önlemlerin alınması hedeflenir.

Performans değerlemesi için başarının temel unsurları olan netlik, erişilebilirlik ve hesap verebilirlik esas alınmalıdır. Bu doğrultuda, kurumların stratejik hedefleri açıkça belirlenmeli ve tüm personel ile paydaşlar bu hedeflere uygun olarak yönlendirilmelidir. Performans hedefleri, net, anlaşılır ve ulaşılabilir olmalıdır.

Performans karnesi, belirlenen hedeflere ulaşma, gerçekleşme oranları ve eksikliklerin net bir şekilde görülmesinde önemli bir unsurdur. Bu uygulama, finansal kurumların stratejik ve mali performanslarını ölçmek ve yönetmek için kullanılan bir araçtır.

Mali performans, işletmelerin faaliyetlerinin sonucunda elde ettikleri finansal bir göstergedir. Finansal kurumların mali performansları mali tabloları üzerinden incelenir. Karlılık, bu kurumların temel hedeflerinden biridir ve çalışan performansı gibi faktörler mali performansı etkileyen unsurlar arasındadır.

Sonuç olarak, performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesi, işletmelerin ve kurumların başarısını belirlemek için kritik öneme sahiptir. Özel sektörde ve kamu sektöründe performans yönetimi uygulamaları, kurumların etkinliğini ve verimliliğini artırmak amacıyla yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu uygulamalar, kurumların stratejik hedeflerine ulaşmalarını desteklemekte ve sürdürülebilir başarılarını sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Performans, Mali Performans

Abstract

The concept of performance is a phenomenon of great importance in the business world and public sector. According to the Turkish Language Association, performance is defined as "the success shown in putting forth any work, play, work, achievement". According to this definition, performance is a concept that can be directly associated with success or failure. Performance refers to the extent to which the person or group performing a job has successfully achieved the intended objectives.

[1] Doktora Öğrencisi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Maliye Anaiblim Dalı, Tokat, Türkiye. (Sorumlu Yazar)
[2] Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Maliye Bölümü, Tokat, Türkiye.

For private sector enterprises and public institutions, performance evaluation plays a critical role in strategic management and decision-making processes. Companies develop strategies for past and future years by analysing their financial performance. Public organisations, on the other hand, conduct performance evaluation in order to increase the effectiveness and efficiency of their services.

Performance measurement and evaluation is an important process to determine whether an organisation has achieved its predetermined strategies and objectives. In this process, it is aimed to identify deficiencies or excesses in the performance of the organisation and to take appropriate corrective measures.

Performance evaluation should be based on clarity, accessibility and accountability, which are the basic elements of success. Accordingly, strategic objectives of organisations should be clearly defined and all staff and stakeholders should be guided in line with these objectives. Performance targets should be clear, understandable and achievable.

Performance scorecard is an important element in achieving the set targets, realisation ratios, and clearly observing the deficiencies. This application is a tool used to measure and manage the strategic and financial performance of financial institutions.

Financial performance is a financial indicator obtained by enterprises as a result of their activities. Financial performance of financial institutions is analysed through their financial statements. Profitability is one of the main objectives of these institutions and factors such as employee performance are among the factors affecting financial performance.

As a result, measuring and evaluating performance is critical to determine the success of businesses and organisations. In the private and public sectors, performance management practices are widely used to improve the effectiveness and efficiency of organisations. These practices support organisations in achieving their strategic goals and ensure their sustainable success.

Keywords: Performance, Financial Performance

Giriş

Günümüzde hem kamu sektöründeki hem de özel sektördeki kuruluşların yönetimlerinde öne çıkan unsurların başında etkinlik ve verimlilik gelmektedir. Etkinlik ve verimlilik kavramları başarı ya da başarısızlık çıktısının ifadesi olan performans kavramının temel taşlarıdır. Yine günümüzde devamlı rekabet içinde olmak işletmelerin, finansal kurumların en belirgin amacı olmuştur. Performans kavramı, günlük hayatta ve yönetim süreçlerinde oldukça sık kullanılır hale gelmiş bir kavramdır. Literatürde, performans kavramı ile ilgili çokça tanım bulunmaktadır. Bu tanımları, ''amaca uygun ve planlanmış bir organizasyon sonucunda elde edilen bilginin belirlenmesi'' ifadesinde toplamak en genel ve özet tanımlama olacaktır.

Genelde işletmelerde ve finansal kurumlarda performans kavramı iki açıdan irdelenmektedir. Bunlardan biri insan kıymetinin performansı, diğeri ise bundan daha geniş bir unsur olan, tüm işletme performansının gözlenebildiği ve analizin birçok girdisinin finansal tablolardan sağlandığı mali performans kavramıdır.

Çalışmada Performans, Mali Performans, Finansal Performans kavramları açıklanmaya çalışılacak olup, bunun yanında kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarda mali performans kavramının nasıl ilerlediği hususu ortaya konacaktır.

Performans

XVI. yüzyılda "performans" kavramı, günümüzde kullanılanın dışında askeri alanda verilen görev ve emirleri başarıyla yerine getirmek anlamında kullanılmıştır (Lawson, 1999).

Türk Dil Kurumu'na göre Performans, ''herhangi bir eseri, oyunu, işi ortaya koyarken gösterilen başarı, başarım'' olarak tanımlanmaktadır(www.tdk.gov.tr). Bu tanımdan anlaşılacağı üzere performans başarı ya da başarısızlık ile doğrudan ilişkilendirilebilen bir kavram olarak önümüze çıkmaktadır.

Bir başka ifade ile Performans, bir işi gerçekleştiren kişi ya da grubun o işle ilgili amaçlanan hedefleri ne kadar gerçekleştirebildiğinin ifadesidir (Beycan, 2017). Performans, genelde amaçlı ve organize edilmiş bir oluşum sonucunda elde edilen çıktıyı nicel ya da nitel olarak belirleyen bir unsurdur (Akal, 2005).

Zaman geçtikçe performans kavramının önceki anlamından uzaklaşıp yeni anlamlar kazandığı, geniş bir kavram haline geldiği görmektedir. Bazı durumlarda: başarı, etkinlik, yetenek ve memnuniyet gibi kavramların da eş anlamlısı olarak kullanılmaya başladığı görülmektedir (Aydemir, 2008).

Performans kavramı, kamu kurum ve kuruluşları ve özel sektör işletmeleri için hayati derecede önemlidir. Küreselleşme ile birlikte şekillenen piyasalarda kamu ve özel sektör kuruluşlarının; iyi durumda olabilmeleri ve elde ettikleri imkânları uzun vadede devamlı olarak elde tutabilmeleri için belirlenen süre zarfında olumlu yönde bir mali performans sergilemeleri gerekmektedir. Şirketlerin, finansal kurumların durumunu gösteren finansal tablo ve raporlardan hareketle işletmenin finansal performansı ve mali durumu analiz edilir. İlgili analizlere göre hem geçmiş yıllara ait mali performansa ait yorumlamalar yapılır hem de geleceğe yönelik tahminler ve öngörülerde bulunulur.

Performans Ölçümü ve Değerlemesi

Performans ölçülmesi ve değerlemesi; bir kurum ya da kuruluşun önceden belirlenmiş stratejilerine ve hedeflerine, inceleme dönemi sonuçlarına göre veriler itibariyle ulaşılıp ulaşılamadığını, hedeflerine ait fazla ya da eksiklerini ortaya koyan bir süreçtir. Performans değerleme sınırları belirlenmiş bir periyodu ifade eder. Her kurumun, şirketin veya kuruluşun performansı ölçmek için kendine has bazı sebepleri olmalıdır.

Mali performansın kamu kurum ya da kuruluşları açısından değerlendirmesi, geçmiş performansın analiz edilerek gelecekteki performansı tahmin etmeye olanak sağlar. Bu değerlendirme, ilgili kuruluşun finansal durumunu anlamak, güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymak ve iş stratejilerini belirlemek için önemlidir.

Özel sektör İşletmeleri çoğunlukla müşterilerinin taleplerini karşılayıp karşılayamadıklarına bakmak, başarılı olup olmadıklarını anlamak; sorunlu alanları tespit etmek veya gelişebilecek, daha iyileşecek alanları belirlemek için performans ölçümü yapmaktadır. Performans değerlemesinin başarılı olabilmesi için, önce şirket hedefleri oluşturulmalı ve organizasyon içinde tüm personellere ve paydaşlara ne yapılacağı açıkça bildirilmelidir. Tüm gruplar, esas hedeflerle uygun olarak kendi performans hedeflerine hâkim olmalıdır. Ekiplerin ve bireylerin hedefleri açık, net, kolay anlaşılır ve ulaşılabilir yani gerçekleşebilir olmalıdır. Oluşturulacak strateji, plan performans hedeflerine yaklaşılıp yaklaşılmadığının rahatlıkla izlenebilmesi için, açık, anlaşılır ve yalın bir şekilde kurgulanmalıdır. (Carney, 1999; akt. Coşkun, 2006).

Hedef ve gerçekleşmelerin bir bütün halde takip edilebildiği performans karnesi belirlenen hedeflere ulaşma, gerçekleşme oranları ve eksiklerin net bir biçimde görülmesinde çok önemli bir unsurdur.

Performans Karnesi Uygulaması

Performans karnesi uygulaması, finansal kurum ya da diğer kuruluşların amaçlarını ve stratejilerini detaylı bir performans ölçütleri dizinine dönüştürerek stratejik, mali performans ölçümü ve yönetimi için bir sınır

oluşturan, ölçme ve değerlendirme esasına dayalı bir akılcı performans yönetim sisteminin adıdır (Kaplan ve Norton, 1996).

Performans için karne uygulaması ilgili kurumun kısa ve uzun vadeli hedeflerine ulaşmasında yardımcı bir unsurdur.

Performans karne uygulaması, 1992 yılında ilk kez ortaya çıkmasına rağmen, etkili bir hız ile çabucak yayılmış ve dünyanın birçok yerinde değişik iş kollarında aktif olan birçok işletmece kabul edilmiş ve bir performans yönetim unsuru olarak kullanılmaktadır. 1990 sonrasında işletmelere, finansal kurumlara bakıldığında performans karnesi kullanımının artarak yaygınlaştığı görülmektedir.

Performans Boyutları	Stratejik Amaçlar	Performans Ölçütleri
Finansal Boyut	• Getiriyi arttırmak • Gelir karmasını çeşitlendirmek • Maliyetleri azaltmak	• Yatırımların getirisi • Gelirdeki artış • Mevduat hizmetlerinin maliyetindeki değişim • Gelir karması
Müşteri Boyutu	• Ürünler ve hizmetler ile müşteri memnuniyetini arttırmak • Satış sonrası memnuniyeti arttırmak	• Müşteri biriminin payı • Müşteri ilişkilerinin derinliği • Müşteri devamlılığı • Müşteri memnuniyeti araştırması
Süreçler Boyutu	• Müşterilerimizi anlamak • Yenilikçi ürünler geliştirmek • Ürünlerin çapraz satışı • Müşterileri daha az maliyetli satış kanallarına çekmek • Faaliyetlerle ilgili sorunları en aza indirmek • Taleplere iyi cevap vermek	• Yeni ürünlerden elde edilen gelirler • Ürün gelişim süreci • Müşterilerle geçen süre • Çapraz satışların oranı • Satış kanallarının karmasındaki değişim • Hizmetlerdeki hata oranı • Müşteri isteklerini yerine getirme süresi
Öğrenme ve Gelişme Boyutu	• Stratejik yetenekleri geliştirmek • Stratejik bilgileri sağlamak • Kişisel amaçları uyumlu hale getirmek	• Çalışanların memnuniyeti • Çalışan başına düşen gelir • Stratejik işleri tamamlama oranı • Stratejik bilgilere ulaşma oranı • Kişisel hedeflerin uyum yüzdesi

Şekil 1: Performans Boyutları

Kaynak: Kaplan ve Norton, 1996

Kurumların stratejilerini, planlarını hayata geçirmek, gerçekleştirmek için oluşturulmuş olan performans karneleri, kurumların vizyonunu ve planlamalarını destekleyen analitik bir unsurdur.

Dünyada artan rekabet şartları kurum ve kuruluşları farklı alanlarda yeni çözümler bulmaya itmiş ve günümüz yönetim anlayışının temelini oluşturan, 19. Yüzyıl sonlarında gelişen ve ülkemizde de son yıllarda benimsenen toplam kalite yönetimi anlayışı ortaya çıkmıştır. Toplam kalite yönetimi, müşterilerin anlık ve gelecekteki beklentilerinin tespit edilerek tam ve ekonomik şekilde karşılanmasını amaçlayan, kalitenin oluşturulmasını, sürekliliğini ve geliştirilmesini sağlayacak bir yönetim anlayışıdır.

Başka bir ifade ile Toplam Kalite Yönetimi; uzun vadede müşterinin tatmin olmasını, başarmayı, kendi, çalışanı ve toplum için avantajlar elde etmeyi amaçlayan, kalite üzerine yoğunlaşmış ve tüm çalışanların katılımına dayanan bir yönetim modelidir (Akın, Çetin ve Erol, 1998).

Toplam Kalite Yönetimi, bireysel faaliyetlerden ziyade ekip çalışmasını ön plana çıkaran bir yönetim anlayıştır. Bu anlayış son çıktıya kadar tüm aşamaları izlemek suretiyle işlemektedir.

Toplam Kalite Yönetimi, özel sektör kuruluşunu oluşturan, hiyerarşideki en alttaki elemandan, genel müdüre kadar tüm kişileri içine alan geniş bir yelpazede sistemin işlerliğini, sistemin güvenilirliğini ve verimliliğini arttırma yönünde sorular soran, eleştiriler getiren ve çözüm üreten bir yönetim anlayışıdır. Bu yönetim anlayışının işletmeler tarafından benimsenmesiyle şirket kültürü yeniden yapılanacaktır. Yönetim anlayışının değişmesi beraberinde işletme içi rollerin yeniden tanımlamasını getirecektir. Aslında Toplam kalite yönetiminin önce özel sektörde etkin olması ve daha sonra 5018 sayı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanununun da temellerini oluşturması ile birlikte kamu sektörüne uyarlanması önemli bir gelişme olmuştur.

Mali Performans

Mali performans, kurumların ve işletmelerin göstermiş oldukları faaliyetlerin sonucunda elde ettikleri finansal göstergeleri ifade eder. Mali performans bir bakıma kamu-özel sektör ayrımı yapmadan kurumsal itibarı, bununla beraber kurumsal kimliği oluşturur. Kurumsal itibar, bir kuruluşun mali performansının anlaşılmasında önemli bir olgudur. Kurumların performanslarını ortaya koymak, bu performansları değerlendirmek ve önceki yıllara ait verilerle karşılaştırma yapmak için kullandıkları tablolar finansal tablolardır. İşletmelerin ve finansal kurumların mali performansları mali tabloları üzerinden incelenmektedir. Yani işin temelinde mali tablolarda yer alan karlılık yatmaktadır.

Mali performansın en önemli kaynağı insan unsurudur. Çalışan performansı, çalışmaya duyulan tutku, iyi bir psikolojik yapı ve kurum aidiyeti mali performansı olumlu etkileyecek unsurların başında gelmektedir.

Şekil 2: Mali Performans

Kaynak: Çankır ve Çelik, 2018

Günümüzde özel sektör ve kamu kurumlarının hedefleri genellikle, yüksek verimlilik, tam etkinlik, düşük maliyet ile hareket, müşteri memnuniyetinin yüksek olması, devamlı büyüme, saygınlık gibi performans göstergeleri ile açıklanmaktadır. (Akal, 1988). Bu amaçlardan çoğunu, yüksek düzeyde gerçekleştirmiş kurum ya da kuruluş yüksek performanslı bir yapıya sahip demektir.

Diğer taraftan Mali Performansın iyi olması demek mali tabloların düzgün ve verimli olmasından geçer. Finansal tablolar ana başlık olarak iki tiptir;

- Bilanço,
- Kar ve Zarar Tablosu.

Bilanço oluşturulduğu an itibariyle şirketin mali yapısı hakkında bilgi ortaya koyar. Kar ve Zarar Tablosu ise şirketin, kurumun belirli bir süre zarfındaki faaliyetlerinin çıktılarını özet olarak ortaya koyar. Sağlıklı ve başarılı bir şirketin ya da kurumun mali tablolarının güçlü, faaliyet sonuçlarının karlı olması gerekir (Ertuna, 2014).

Kamu İdarelerinde Mali Performans

Bir kamu kuruluşunun başarılı olması, iyi bir mali performans sergilemesi, istikrar içinde kamu kesiminin rehberliğinde büyümenin sağlanması, özel sektör aracılığıyla iyi düzeyde sanayileşme, uluslararası ticaretteki payın yükselmesi, toplam verimliliğin artırılması, sanayi ve hizmetler ağırlıklı bir istihdam yapısına ulaşılması, işsizliğin azaltılması, sunulan hizmetlerde kalitenin sağlanması ile mümkündür. Türkiye'de kamu idarelerinin performansını artırmak için ciddi atılımlar gerçekleştirilmiş, kamu hizmetlerinde etkinliği ve saydamlığı artırıcı düzenlemelerin yapılarak mali disiplinin güçlendirilmesi için kalkınma planları hazırlanmıştır.

Bu kalkınma planları ile, kamu mali yönetiminde;

- Üretilen hizmetin etkinliğinin ve veriminin artırılması,
- Yeterince bilgilendirilmiş ve hızla karşılık veren bir kamusal karar alma sürecinin oluşturulması,
- Mali raporlama ve hesap verme sorumluluğunun geliştirilmesi ile birlikte mali saydamlığın sağlanması,
- Denetim etkinliğinin artırılması ve performans denetimine geçişin sağlanması amaçlanmıştır (https://www.sbb.gov.tr/ozel-ihtisas-komisyonu-raporlari).

Kamu kesiminin yeniden yapılandırılması çalışmaları, tüm ülkeler için önemli bir gündem olmuştur. Bu kapsamda; kaynak kullanım etkinliğinin artırılması, bütçe açıklarının azaltılması, kamuda hizmet kalitesinin yükseltilmesi, kamuda saydamlığın sağlanması ve yönetiminde hesap verme sorumluluğunun geliştirilmesi gibi yaklaşımlar her geçen gün daha çok kabul görür hale gelmiştir.

1995'te Dünya Bankası projesi olarak başlatılan Kamu Mali Yönetim Projesi ve 2000-2002 istikrar programı uygulamaları bu kamu mali yönetimindeki olumsuzlukları gidermek amacıyla ortaya çıkmış çalışmalardandır.

Kamu kurum ve kuruluşlarında mali performansın sağlanması için, mali disiplinin yani kamu gelir ve gider dengesinin sağlanması; öte yandan mali saydamlığın yani hükümetin yapısının ve fonksiyonlarının, mali politika planlarının, kamu sektör¸ hesaplarının ve mali hedeflerinin kamuoyuna açık olması durumlarının sağlanması ile gerçekleşebilir.

Mali Saydamlık ile İlgili IMF üyesi ülkelerde desteklenmesi istenen dört temel ilke şunlardır;

- Rollerin ve Sorumlulukların Açık ve Belirtilmiş Olması,
- Her Bilginin Kamuya Açık ve ulaşılır Olması,
- Bütçe Hazırlama, Uygulama ve Raporlama Süreçlerinin Belirgin Olması,
- Denetimin ve İstatistiki Veri Yayınlamanın Bağımsız Olmasıdır.

Türkiye'de yeni kamu yönetimi oluşumu çerçevesinde 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun oluşturulmuş ve bu oluşum çerçevesinde kamu kurumlarının mali durumlarının açıklanması için mali tablolarının oluşturulup paylaşılması talep edilmiştir. Kamu sektöründe son zamanlarda, kamu hizmetlerinin etkinliğini, verimliliğini ve şeffaflığını artırmak öncelikli hedef olarak belirlenmiştir. Özel sektör tarafından iyi şekilde uygulanan yönetim anlayışının kamu sektöründe de uygulanması çalışmaları sonucunda, kişilerin kamu kuruluşlarına karşı azalan güveninin yeniden artması sağlanabilecektir. Yeni kamu yönetimi anlayışı, etkinlik ve verimliği amaç edinilerek risklere karşı hazırlıklı olmayı, sorunlara çözümler aramayı ve pratik karar verme zeminini sağlamaktadır (Banar ve Zeytinoğlu, 2011).

Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu hem mali disiplini sağlamak hem de dünyadaki değişimlere entegre olabilmek amacıyla hazırlanıp kanunlaşan ve Türkiye'nin mali anlamdaki sıkıntılarını giderebilecek bir reform olarak nitelendirilebilir. Dolayısıyla, toplumsal faydanın ve kamu kesimi mali yönetiminde mali performansın daha da artırılması için mali reformların yapılması anlam kazanmaktadır. 5018 sayılı kanun ile: Bütçe süreçlerinin yeniden düzenlenmesi, Orta Vadeli Harcama Sistem ve Ortalı Vadeli Mali Plan ve Orta Vadeli Program, Yönetişim, Mali saydamlık ve hesap verebilirlik, kaynakların önceliklere göre tahsisi, Kalkınma planları ile bütçe arasındaki bağların kuvvetlendirilmesi, Tahakkuk esaslı muhasebe sistemi, Stratejik plana dayalı Performans Esaslı bütçeleme, Çok Yıllı Bütçeleme ve Analitik Bütçeleme gibi reform ve düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, söz konusu düzenlemenin uygulanmasında, mali yönetimin bütünlüğüne ve denetime dikkat edilmesi de önemlidir.

Kamuda başarılı bir performans elde edilmesi için denetim kavramı da çok önemlidir. Teorisi ve pratiğiyle ayrı bir disiplin olarak kabul edilen denetim ve ayrı bir mesleki faaliyet olarak değerlendirilmektedir. Kamu kurum ve kuruluşlarının gelir ve giderlerine ilişkin tekil işlemlerin mevzuata uygunluğunun ve mali tabloların doğruluğunun tespiti kadar, bu mali işlem ve hesapları üreten sistemlerin ve mekanizmaların rasyonelliği ile bunların verimli ve etkili bir biçimde işlemediklerinin saptanması denetimin alanına girmektedir.

Türkiye'de Yeni Kamu Yönetimi uygulamaları kapsamında önemli yenilikler yapılmıştır. Bunların en önemlisi 5018 sayılı kanun ile kamu kesiminin muhasebe kayıt sisteminin yeniden düzenlemesi olmuştur. Bu kanun yürürlüğe girmesi, uygulanması ile Türkiye'de açık, hesap verebilir ve şeffaf bir kamu mali sisteminin ortaya çıkması hedeflenmiştir (Yücel, 2022).

Düzenlenen ve yenilenen kanun ve uygulamalar ile birlikte kamu idarelerinin mali performansları artmış ve mali tablolarında son dönemlerde ciddi iyileşmeler gözle görülür bir hal almıştır.

Özel Sektör Kuruluşlarında ve Finansal Kurumlarda Mali Performans

Özel sektörde faaliyet gösteren kuruluşlar ve finansal kuruluşlar kâr amacı gütmek için oluşturulmuş organizasyonlardır. Bu kuruluşlar kazançlarını çoğaltmada ve risk unsurlarını düşürmede mali durumlarını devamlı olarak incelemeleri önemlidir. Kâr amacı ile faaliyet gösteren bu kuruluşların yönetimleri ve personelleri için mali, ekonomik durumunu, sektördeki sırasını gösteren en temel unsur bankanın mali tablolarıdır. Özellikle Bankalar gibi finansal kuruluşlarda yöneticiler, bankalarının mali tablolarını ve rakiplerinin tablolarını sıkça inceleyip, analiz ederek mevcut performanslarını bilirler ve hedeflerine yön verip stratejiler oluşturabilirler. Bu gibi özel sektör kuruluşlarında mali performansı, operasyonel performans, müşteri memnuniyeti ve pazar payı gibi faktörler doğrudan etkilerler.

Mali Tablolar; bir özel kuruluşun varlıklarını ve sermayesini, çıktılarını, görev sonuçları, dönem karını ve bunun kullanımı gibi benzeri konularda bilgileri içeren, muhasebe prensiplerine uygun olarak düzenlenen belgelerdir (Durmuş ve Arat ve İme, 1993). Mali tablolar ve bilançolar bir özel sektör kuruluşunun ana faaliyetleri hakkında bilgi vermek için oluşturulur. Bu faaliyetler: strateji, finansman ve yatırım projeksiyonudur. Finansal kuruluşlarda mali tablolar daha detaylıdır.

Bankaların Diğer Mali Tabloları;

- Nakit Akım Tablosu,
- Öz kaynak Değişim Tablosudur.

Karlılık

Karlılık bankalar, finans kurumlar ve şirketler gibi tüm özel sektör kuruluşları için çok mühim bir konudur. Finansal kurumlar ve bankalar hedeflerine ulaşabilmeleri için düzgün ve iyi işleyen bir karlılık yapısına

sahip olmaları gerekir. Karlılık kavramı bu kurumlar için geçici değil kalıcı bir unsur olmalıdır. Karlılık ve mali performansın olumlu olması finansal kurumların varoluş amacıdır.

Sonuç ve Öneriler

Görevleri ve misyonları icabı çeşitli hizmet sunan kamu kuruluşları ve özel kuruluşlar, ekonomik büyümeye en önemli katkı sunan ana kuruluşlardır. Bu kuruluşlardan Kamu kesiminde, performans uygulamalarının amacı; kamu hizmetinin etkili, süratli, ekonomik, verimli ve nitelikli olarak sağlanması; kamu yönetiminin gelişen çağdaş koşullara uyumunun sağlanması; kamu kuruluşlarının amaçlarında, görev, yetki ve sorumluluklarında, kaynaklarında ve bu kaynakların kullanılış biçimlerinde, yönetimlerinde, mevzuatlarında var olan aksaklıkların, bozukluklıuların ve eksikliklerin saptanması, benzeri sorunların analiz edilmesi ve çözüm önerileri geliştirilmesidir. Kamu kesiminde amaç kamu hizmetinin sorunsuz sunulması, etkinliğin sağlanması ve esasta kamu yararının ortaya çıkmasıdır.

Kamu sektörü ve özel sektör kuruluşlarının öneminin yanında, özellikle finansal sistemin mali performansı ve istikrarı, ekonominin içinde çok önemli bir yer tutmaktadır. Finans sektörü, Türkiye'de yaşadığı krizler sonrası yapılan düzenlemelerle daha etkinleşmiş ve hızla büyümeyle beraber büyük rekabet artışına sahne olmuştur. Özellikle özel sektör kuruluşları arasındaki rekabet artışı sebebiyle verimlilik ve mali performans önem verilen konuların başına yerleşmiştir. Bu açıdan kamu ve özel sektör kuruluşları performans değerlendirme süreçlerini ciddi anlamda önemsemelidir. Mali performans değerlendirmesi, kamu ve özel sektör kuruluşları için sürdürülebilir bir büyüme yolunda ilerleme sağlar. Bu değerlendirme, kurum ve kuruluşların finansal hedeflerini belirlemesine ve bu hedeflere ulaşmak için gereken adımları atmasına yardımcı olur. Ayrıca, kurum ve kuruluşların performansını izlemek ve gerektiğinde stratejileri revize etmek için bir referans noktası sağlar. Bu açıdan mali performansın şeffaf bir biçimde, detaylı olarak değerlendirilmesi kamu ve özel sektör kuruluşlarının gelecekteki yol haritalarının belirlenmesi açısından elzemdir.

Özel sektör kuruluşları, kar ve büyüme hedeflerine ulaşabilmek için belirledikleri risk düzeylerine dikkat ederek, gelirlerini arttırarak karlılıklarını maksimize ederek mali performanslarını gün geçtikçe iyileştirmeye devam etmelidirler. Bunun yanında finansal sonuçlarına odaklanma ile birlikte, kamu kuruluşları operasyonel performansı, özel sektör kuruluşu ise müşteri memnuniyetini ve pazar payını da dikkate alarak ilerleme gösterilmelidir.

Kamu sektöründe idari, mali ve hukuki yapıdaki dağınıklık ve kargaşa, yalnızca planlama anlayışının değil mali yönetimde disiplin ve otoritenin de yitirilmesi sonucunu oluşturmaktadır. Bu durumun sürdürülemez olduğu açıktır.

Kamuda denetimlerin artırılması ve performans denetiminin yapılması kamu hizmetlerinde verimliliğin artmasına, kamu kurum ve kuruluşlarındaki mali yapının düzelmesini sağlayacaktır. Performans yönetimlerinin ve ölçümlerinin oluşturulmasına katkı yapacak şekilde performans denetim uygulamalarının önemsenmesi ve sürdürülmesi gereklidir.

Hem kamu hem de özel sektör kuruluşları için hazırlanan mali tabloların geçerliliği ve güvenilirliği ve denetimini baz alan mali denetim ifadesiyle adlandırılan denetim türünün, kısa zamanda yeni kamu kesimi muhasebe sistemini geliştirme çalışmalarına paralel biçimde önem ve geçerlilik kazanacağı dikkate alınarak denetim elemanlarının bu denetim yapısına hazırlanmalarına yönelik eğitim çalışmalarına başlanılmalıdır. Ayrıca, performans denetimine özgü eğitim çalışmaları uluslararası kabul görmüş eğitim programları çerçevesinde tasarlanıp uygulanmalıdır.

Kaynakça

Akal, Z. (2005). *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi, Çok Yönlü Performans Göstergeleri*. Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları. (473).

Akın, B. Çetin, C. ve Erol V. (1998). *Toplam Kalite Yönetimi ve ISO 9000*. İstanbul: Beta Basın Yayım Dağıtım A.Ş.

Aydemir, B. A. (2008). İşletmelerin Yeni Bir Rekabet Aracı Olarak Kurumsal İtibar. *İş, Güç ve Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*. 29-53.

Banar, K. ve Zeytinoğlu, E. (2011). *Kamu Muhasebe Standartları Açısından Performans Raporlarının Analizi: Türk Belediyeleri Örneği*. Anadolu Üniversitesi Basımevi.

Beycan, M. (2007). *Bankalarda Performans Değerlemesi ve Bir Uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi.

Coşkun, A. (2006). Bankaların Stratejik Performans Yönetiminde Performans Karnesi Kullanımı. *Bankacılar Dergisi*. (56): 29.

Çankır, B. ve Semiz Çelik, D. (2018). Çalışan Performansı ve Mali Performans: Pozitif Ses Çıkarma, Psikolojik İyi Oluş ve Çalışmaya Tutkunluk ile İlişkileri ve Otel İşletmeleri Örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (2): 61.

Durmuşi, A. Arat, M. İme, M. (1993). *Finansal Tablolar Analizi*. Marmara Üniversitesi. (s.2) Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları.

Ertuna, Ö. (2014). *Firma Mali Performans Değerlendirme Paketi*.

http://www.tdk.gov.tr. (Erişim Tarihi: 15.02.2024)

https://www.sbb.gov.tr/ozel-ihtisas-komisyonu-raporlari (19.05.2024)

Kaplan, R. S. ve NORTON, D. P. (1996 a). *Translating Strategy into Action: The Balanced Score Card*, Boston, Harvard Business School Press.

Lawson, C. (1999). Towards A Competence Theory of The Region. *Cambridge Journal of Economics*. (151-166).

Şerbetçi, B. (2007). *İşletmelerde Performans Yönetim Sistemi ve Bir Uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi.

Yücel, S. (2022). Kamu İdareleri İçin Mali Analiz Rehberi Oranları ve Topsis Yöntemi ile Finansal Performans Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. (12): 305.

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu.

TÜRK TURİZMİNDE BÖLGESEL SAVAŞLARIN ETKİSİ

Mehmet Mert TÜRK[1], Salih BARIŞIK[2]

Özet

Türk turizmi, barındırdığı ekonomik potansiyel ve hacim itibariyle dünyanın önemli noktalarından biridir. Ancak, bölgesel savaşlar ve çatışmaların etkileri, Türkiye'nin turizm endüstrisini derinden etkilemekte ve sürdürülebilir bir ekonomik gelirin önüne geçebilmektedir. Bu çalışmada amaçlanan temel motivasyon, Türk turizminde bölgesel savaşların etkilerinin incelenmesi ve güncel durumun istatistiklerle desteklenerek ortaya konulmasıdır.

Bölgesel savaşlar açısından bakıldığında, çatışma ortamı turizm endüstrisini olumsuz yönde etkileyen bir dizi faktöre yol açabilmektedir. Bunlardan ilki ve en önemlisi, güvenlik endişelerinin turistler açısından seyahat kararlarında manipülatif olmasıdır. Bir bölgede yaşanan çatışmalar veya terör saldırıları, potansiyel turistlerin o bölgeye seyahat etmekten kaçınmalarına neden olabilmektedir. Ayrıca, savaşlar sırasında altyapı hasarı ve güvenlik sorunları ortaya çıkacak, bu da turizm tesislerinin kapanmasına veya zarar görmesine yol açacaktır.

Sonuç olarak Türk turizminde bölgesel savaşların etkisi; güvenlik endişeleri, altyapı hasarı ve ekonomik gerilimler gibi faktörlerle kendini göstermektedir. Güncel örnekler, Türkiye'nin turizm endüstrisini etkileyen bölgesel savaşların ciddiyetini vurgulamaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin turizm endüstrisini korumak ve geliştirmek için bölgesel istikrarın sağlanması büyük önem taşımaktadır. Öz olarak bu çalışma, Türk turizminde bölgesel savaşların etkisini ve güncel örneklerini irdelerken, konunun önemini vurgulamayı amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türk Turizmi, Bölgesel Savaşlar, Turizm Ekonomisi

Abstract

Turkish tourism is one of the most important destinations in the world in terms of economic potential and volume. However, the effects of regional wars and conflicts have a profound impact on Turkey's tourism industry and can hinder a sustainable economic income. The main motivation of this study is to examine the effects of regional wars on Turkish tourism and to present the current situation supported by statistics.

When viewed from the perspective of regional wars, the conflict environment can lead to a series of factors that adversely affect the tourism industry. One such factor is the manipulative nature of security concerns in influencing tourists' travel decisions. Conflicts or terrorist attacks in a region may deter potential tourists from traveling to that area. Additionally, infrastructure damage and security issues arising during wars can result in the closure or damage of tourism facilities.

In conclusion, the impact of regional wars on Turkish tourism manifests through factors such as security concerns, infrastructure damage, and economic tensions. Recent examples underscore the severity of regional conflicts affecting Turkey's tourism industry. Therefore, ensuring regional stability is of great importance in safeguarding and enhancing Turkey's tourism industry. In essence, this study aims to highlight the importance of the impact of regional wars on Turkish tourism and present current examples

Keywords: Turkish Tourism, Regional Wars, Tourism Economics

[1] Dr. Öğr. Üyesi., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Elektronik Ticaret ve Yönetimi Bölümü, Tokat, Türkiye. (Sorumlu Yazar)
[2] Prof. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisat Bölümü, Tokat, Türkiye.

Giriş

Türkiye, komşu bölgelerdeki çatışmaların etkilerini doğrudan hisseden bir ülkedir. Özellikle Suriye ve Irak'taki iç savaşlar, Türkiye'nin turizm endüstrisine olumsuz yönde etki etmiştir. Sınır bölgelerindeki güvenlik endişeleri ve terör saldırıları, turistlerin buralara olan ilgisini azaltmış ve ziyaretçi akışını olumsuz etkilemiştir. Ayrıca, Suriye'deki savaşın etkisiyle Türkiye'ye sığınan mültecilerin sayısının artması, turizm alanlarında sosyal ve ekonomik gerilimlere neden olmuştur. Son yıllarda Türkiye'nin turizm endüstrisine etki eden bölgesel savaşların güncel örneklerine bakacak olursak, özellikle Suriye'deki çatışmaların etkileri belirgin şekilde hissedilmektedir. Sınır bölgelerindeki turistik destinasyonlara olan talep azalmış ve turizm gelirlerinde düşüş yaşanmıştır. Ayrıca, Türkiye'nin uluslararası alanda güvenlik algısının zayıflaması da turizm endüstrisinin zarar görmesine katkı yapmıştır.

Güvenlik ekonomisi olarak da adlandırılan ve ekonomik birimleri ulusal güvenlik üzerinden tehdit eden çeşitli faaliyetleri önleme adına yapılan harcamalar, turizm sektörünün diğer bir ekonomik kaybını oluşturmaktadır (Schneider & Brück, 2010, s. 11). Türkiye gibi ekonomisi turizm ve tarım sektörüne dönemsel olarak yüksek bağımlılık gösteren ekonomilerde bu tarz güvenlik tehditleri, ekonominin kırılganlığını arttıran ana sebepleri oluşturmaktadır.

Türkiye'de Turizmin Ekonomik Etkileri

Güvenlik kaygılarının turizm kararlarının önüne geçmesini engellemenin başlıca yolu ülkede mevcut olan turizm sektörlerini çeşitlendirmekten geçmektedir. Bu haliyle Türkiye son yıllarda sektörel olarak dünya standartlarını yakalamış ve sahip olduğu turizm kaynaklarını çeşitlendirmeyi başarmış bir ülkedir.

İnsanlar devamlı yaşadıkları yerlerden belirli sürelerle ayrılarak yabancı ülkelere gitmekte, ekonomik olarak gelir getiren, sosyo-kültürel olarak da geniş etkiler doğuran ve turizm olarak isimlendirilen bu olay/olgu, günümüzün temel endüstrilerinden birisini oluşturmaktadır Kültür ve turizm bakanlığı resmi kayıtlarına göre Türkiye'de resmi olarak kabul gören turizm çeşitleri şu şekildedir (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2024):

- Sağlık ve Termal Turizmi,
- Kış Turizmi,
- Yayla Turizmi,
- Mağara Turizmi,
- Av Turizmi,
- Kongre Turizmi,
- Golf Turizmi,
- Yat Turizmi,
- İpek Yolu,
- İnanç Turizmi,
- Hava Sporları,
- Dağcılık,
- Akarsu-Rafting Turizmi,

- Su Altı Dalış,
- Kuş Gözlemciliği.

Tüm bu sektörel çeşitliliğin ülkemize yarattığı kaynağa bakıldığında elde edilen gelir grafik 1'de verilmiştir:

Grafik 1: Türkiye'de Turizm Gelirleri (Bin $)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2024.

Grafik 2012-2023 yılları arasında, Türkiye'nin toplam turizm gelirlerini dolar cinsinden göstermektedir. Buna göre; 2012'de yaklaşık 35 milyar dolar turizm geliri elde edilmişken, 2023 yılına gelindiğinde turizm gelirimizin yaklaşık 55milyar dolara yükseldiği görülmektedir. Burada görülen toplam gelirin, ziyaretçi sayısı ve kişi başı harcama üzerinden gösterimi ise grafik 2'de verilmiştir;

Grafik 2: Toplam Gelirin, Ziyaretçi Sayısı Ve Kişi Başı Harcama

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2024.

2020 pandemisindeki trajik düşüşü de dikkate alarak 2012 yılında Türkiye'yi ziyaret eden turist sayısının 2023 yılı sayıları ile kıyasladığımızda 10 yıllık süreçte yaklaşık %56.5'lik bir artışın gerçekleştiği görülmektedir. Ziyaret eden kişi sayısının kişi başı harcamalarına bakıldığında ise %-0.06'lık bir düşüşün olduğu dikkat çekmektedir. Ziyaretçi sayısındaki önemli artışa rağmen kişi başı harcanan paranın düşmesini açıklamada en geçerli sebep ise 10 yıllık süreçte Türk Lirası (TL)'nın dolar karşısındaki değer kaybı ve turizm sektörünün izlediği (her şey dahil) konseptli stratejiler olduğu söylenebilmektedir. 2012-2023 yılları arasında TL'nin dolar karşısındaki değer kaybına yüzdelik olarak bakıldığında %1356.98 gibi hayli yüksek bir oran karşımıza çıkmaktadır (Temmuz aybaşı baz alınarak 1 dolar 2012 = 1.79 TL iken 2023 = 26.08 TL).

Turizm gelirlerinin kaynak olarak başvurulduğu diğer bir ekonomik başlık ise ülke döviz ihtiyacına referanslı cari açık kavramıdır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için yeraltı enerji kaynakları sınırlı olduğunda turizmin yarattığı döviz hacmi ekonomik sistem içinde önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye için turizm geliri ve cari işlemler dengesi grafik 3'te verilmiştir:

Grafik 3: Türkiye'de Turizm Geliri ve Cari Denge

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2024.

Turizmin makroekonomik etkileri özellikle cari açık konusunda oldukça önemlidir. Genellikle dış ticaret kaleminin negatif etkisiyle cari açık veren gelişmekte olan ülkeler bu açığı kapatmada hizmetler dengesinden ve hizmetler dengesi içinde de fazla veren dış turizm dengesinden yararlanmaktadır. Kısaca turizm ülkelere döviz girdisi sağlayarak ödemeler bilançosundaki cari işlemler dengesinin sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Buna ek olarak turizmin sahip olduğu hizmet sektörü niteliği emek yoğun istihdamı arttırarak işsizliğin azaltılmasında oldukça önemli bir faktördür. Sektör gelişiminin istihdamı arttırması yanında, ekonomik birimlerin üretim ve tüketim hacimlerinde yarattığı hareketlilik hanehalkı ve küçük işletmeler için önemli kaynaklardan biri olma niteliği taşımaktadır (Çimat & Bahar, 2003, s. 3). Kısaca makroekonomik etkileri yanında sosyo-kültürel kazanımlara sahip turizm gelirleri şu şekilde sınıflandırılabilmektedir:

- Yabancı turistlerin harcamaları, ülkeye döviz kazandırarak döviz rezervlerini artırır ve vergi gelirlerini yükseltir,

- Turizm sektörü, otel, restoran ve ulaşım gibi alanlarda geniş istihdam olanakları sunarak işsizliği azaltır ve yerel işletmelerin gelirlerini artırarak yerel ekonomiyi destekler,

- Turistik bölgelerdeki altyapı yatırımları, bölgenin genel ekonomik kalkınmasını teşvik eder,

• Turizm, diğer sektörlerdeki ekonomik faaliyetleri artırarak geniş bir ekonomik etki yaratır ve özellikle az gelişmiş bölgelerin kalkınmasına katkı sağlar,

• Ülkenin uluslararası tanıtımını yaparak yabancı yatırımları çekme potansiyelini yükseltir,

• Kültürel ve tarihi mirasın korunmasına kaynak sağlayarak uzun vadeli ekonomik faydalar sunar,

• Yerel ürün ve hizmetlerin tüketimini teşvik ederek yerel ekonomiyi daha da güçlendirir.

Turizm ve Savaş

Turizmin gelişebilmek için barış ortamına ihtiyaç duyduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bir destinasyonda barış olgusunun ortadan kalkması ve çatışmaların meydana gelmesi uluslararası turist sayılarında dalgalanmalara yol açmakta ve meydana gelen bu dalgalanmalar gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri birçok yönden etkilemektedir. Grafikte 4'te görüleceği üzere Türkiye için hesaplanan küresel terör endeksi rasyoları ile toplam ziyaretçi sayıları mukayese edildiğine, aralarındaki ters orantı dikkat çekmektedir:

Grafik 4: Türkiye Küresel terör indeksi ve gelen turist sayısı

Kaynak: Vision Of Humanity, 2024.

Yukarıdaki grafikte Türkiye için ziyaretçi sayısı ile küresel terörizm endeksine ait rakamlar birlikte verilmiştir. Küresel Terörizm Endeksi (KTE), dünya nüfusunun %99,7'sini kapsayan 163 ülke için terörizmin etkisini analiz eden kapsamlı bir çalışmadır. KTE raporu, Ekonomi ve Barış Enstitüsü (IEP) tarafından Terörizm Takipçisi ve diğer güvenilir veri kaynaklarından elde edilen veriler kullanılarak hazırlanmıştır. KTE, terörizmin etkisini değerlendirmek amacıyla ülkeler arasında sıralı bir karşılaştırma yapmak için bileşik bir puan oluşturulmasına dayanmaktadır. Her ülke, terörizmin etkisini ölçen 0'dan 10'a kadar bir ölçek üzerinde puanlanır; bu ölçekte 0 puan, terörizmden hiç etkilenmemeyi, 10 puan ise terörizmin mümkün olan en yüksek etkisini göstermektedir. Bu puanlama sistemi, ülkelerin terörizm karşısındaki durumlarını ve risklerini daha objektif bir şekilde analiz etmeyi amaçlamaktadır (Vision Of Humanity, 2024).

Grafik 4'te dikkat çeken diğer bir durum ise 2020 yılında gerçekleşen anomalidir. Bu ise pandeminin turizm sektörüne bıraktığı yıkıcı etkiyi göstermektir. Burada çatışma ortamının turizm ile ilişkisini açıklayan grafikte ifade edildiği gibi çatışmanın şiddetindeki yıkıcılık turizmi yavaşlatırken, turizmin sürdürülebilirliği ise çatışma üzerinde yatıştırıcı etkiyi hızlandırmaktadır. Bu açıdan bakıldığından destinasyonlardaki güven ortamı turist talebini etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. Dünya genelinde çatışma ortamının yıkıcı etkilerini puanlayan KTE yanında ülkeler için turizm verilerini sınıflayan bir diğer endeks Seyahat ve Turizm Gelişim Endeksi (TTDI)' dir.

İlk olarak 2022'de uygulamaya konulan Seyahat ve Turizm Gelişim Endeksi (TTDI), Seyahat ve Turizm (T&T) sektörünün sürdürülebilir ve dirençli gelişimini mümkün kılan ve dolayısıyla bir ülkenin kalkınmasına katkıda bulunan bir dizi faktör ve politikayı kıyaslayıp ölçmektedir. Bu endeks 1-7 arası puanlamaya sahiptir ve en yüksek puan 7 olarak kabul edilmiştir. Dünya ekonomik Forumu tarafından içinde güvenlik kalemi de olan Dünya geneli 119 ülkeyi kapsayan endeks şu ana ve alt başlıkları içermektedir (World Economic Forum, 2024):

- Elverişli Çevre
    - İş Çevresi
    - Emniyet ve Güvenlik
    - Sağlık ve Hijyen
    - İnsan kaynakları ve iş gücü piyasası
    - Bilişim teknolojilerine hazır olma
- Seyahat ve Turizm Politikası ve Elverişli Koşullar
    - Seyahat ve turizmin önceliklendirilmesi
    - Uluslararası açıklık
    - Fiyat rekabeti
- Altyapı
    - Hava taşımacılığı altyapısı
    - Kara ve liman ulaşımı altyapısı
    - Turistik hizmet altyapısı
- Seyahat ve Turizm Talep Faktörleri
    - Doğal kaynaklar
    - Kültürel kaynaklar
    - Eğlence dışı kaynaklar
- Seyahat ve Sürdürülebilirlik
    - Çevresel Sürdürülebilirlik
    - Sosyoekonomik dayanıklılık ve koşullar
    - Seyahat ve turizm talep baskısı ve etkisi

Seyahat ve Turizm Gelişim Endeksindeki en yüksek skora sahip ilk 10 ülke grafik 5'te verilmiştir. 119 ülke ortalamasının 3,9 olduğu sıralamada Türkiye ise 4.39 puanla 29. sırada yer almaktadır. Emniyet ve güvenlik bakıldığında ise 4.96 puan ile 119 ülke arasından 100. sırada yer almaktadır.

Grafik 5: Seyahat ve Turizm Gelişim Endeksi'nde ilk 10 ülke ve TÜRKİYE (2024)

Kaynak: World Economic Forum, 2024.

Emniyet ve güvenlik sıralamasında Dünya ortalamasına bakıldığında genel ortalama 5.5 iken en güvenli ülke 6.8 puanla Singapur olarak belirlenmiştir. Meksika ise bu listede 2.8 puanla en tehlikeli ülke olurken Türkiye 4.96 puan ile 119 ülke arasında 100. sırada yer almaktadır.

Endeksle ilgili turizmi doğrudan ilgilendiren başlıklardan biri de Seyahat ve Turizm Politikası ve Elverişli Koşullar başlığıdır. Bu başlık altında 3 alt başlık yer almaktadır. Bunlar sırasıyla Seyahat ve turizmin önceliklendirilmesi, diğeri Uluslararası açıklık ve son olarak Fiyat rekabeti başlığıdır. Grafikte 6'da bu 3 başlık üzerinden hem Türkiye skoru hem de 119 ülke arasından kaçıncı sırada olduğu yer almaktadır:

Grafik 6: "Seyahat ve Turizm Politikası ve Elverişli Koşullar" Türkiye Sıralaması

Kaynak: World Economic Forum, 2024.

Sonuç

Seyahat ve Turizm Gelişim Endeksi'ne göre Türkiye, 4.39 puanla 119 ülke arasında 29. sırada yer alarak, 3.9 olan dünya ortalamasının üzerinde bir performans sergilemektedir. Ancak, bölgesel savaşların Türkiye turizm sektörü üzerindeki yıkıcı etkisi istenilen performansın gösterilmesini zorlaştırmaktadır. Endeks genelinde Türkiye'nin çeşitli kategorilerdeki durumu şu şekildedir(World Economic Forum, 2024);

• Emniyet ve Güvenlik: 4.96 puanla 100. sırada yer alan Türkiye, 5.5 olan genel ortalamanın altındadır. Bölgesel savaşlar ve güvenlik tehditleri, bu düşük performansın ana sebeplerindendir. Özellikle sınır bölgelerinde yaşanan çatışmalar, turistlerin güvenlik kaygılarını artırmaktadır.

• Seyahat ve Turizmin Önceliklendirilmesi: Türkiye, 6.12 puanla 2. sırada yer almakta ve turizme verdiği önemi dünya sıralamasındaki yeri ile göstermektedir. Buna rağmen, bölgesel istikrarsızlık, turizm politikalarının etkinliğini azaltabilmektedir.

• Uluslararası Açıklık: 4.16 puanla 52. sırada bulunan Türkiye, vize politikaları ve uluslararası ilişkilerdeki gelişmelerle bu alanda daha yüksek bir performans sergileyebilecekken, bölgesel çatışmalar, ülke güvenlik algısını ve dolayısıyla turistlerin ülkeye olan ilgisini olumsuz etkilemektedir.

• Fiyat Rekabeti: Türkiye, 5.19 puanla 40. sırada yer alarak fiyat rekabetinde güçlü bir konumda olduğunu göstermektedir. Ekonomi politikalarının döviz kurunda istikrarı sağlamada yakalayamadığı başarı, fiyatlama politikasında kontrolsüzlük yaratacak bu da talebi düşürerek fiyat avantajını sınırlayabilecektir.

• Turistik Hizmet Altyapısı: 3.40 puanla 42. sırada yer alan Türkiye, turistik altyapısını geliştirmeye devam etmektedir. Ancak, bölgesel savaşların yarattığı belirsizlikler, yatırımcıların çekimser kalmasına ve altyapı projelerinin yavaşlamasına neden olabilecektir.

Genel olarak, Türkiye'nin turizm sektöründeki performansı güçlü yönlere sahip olsa da ekonomik dalgalanmalar yanında bölgesel savaşlar ve istikrarsızlık, güvenlik algısını olumsuz etkileyerek turist sayısını ve gelirlerini düşürebilmektedir. Bu durum, Türkiye'nin turizm politikalarını ve stratejilerini gözden geçirmesi, güvenlik önlemlerini artırması ve uluslararası iş birliklerini güçlendirmesi gerektiğini göstermektedir. Aksi durumda ise Türkiye'nin turizm sektöründeki sürdürülebilir büyümesi ve rekabet gücü bölgesel tehditlerin yarattığı güvenlik endişeleri karşısında mukavemetini sürdüremeyecektir.

Kaynakça

Çimat, A., & Bahar, O. (2003). Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisi İçindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir Değerlendirme. *Akdeniz İİBF Dergisi*. 3(6): 1-18.

Schneider, F. & Brück, T. (2010). *The Economics of Terrorism and Counter-Terrorism: A Survey*. CESifo.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2024). Turizm Çeşitleri. Erişim tarihi 08 Mayıs 2024, gönderen https://www.ktb.gov.tr/TR-96269/turizm-cesitleri.html

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2024). EVDS | Cari İşlemler Hesabı. Erişim tarihi 08 Mayıs 2024, gönderen https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/dashboard/5293

Türkiye İstatistik Kurumu. (2024). Turizm İstatistikleri. Erişim tarihi 08 Mayıs 2024, gönderen https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Turizm-Istatistikleri-IV.-Ceyrek:-Ekim---Aralik,-2023-53661

Vision Of Humanity. (2024). Global Terrorism Index | Countries most impacted by terrorism. Erişim tarihi 08 Mayıs 2024, gönderen Vision of Humanity website: https://www.visionofhumanity.org/maps/global-terrorism-index/

World Economic Forum. (2024). Travel & Tourism Development Index 2024. Erişim tarihi 08 Mayıs 2024, gönderen World Economic Forum website: https://www.weforum.org/publications/travel-tourism-development-index-2024/

EFFICIENCY ANALYSIS OF WORKS ON CAREER AND EMPLOYMENT IN UNIVERSITIES

Elvira JABRAYLZADEH[1]

Abstract

The article examines the importance and effectiveness of career and employment services offered by universities. The aim of the study is to shed light on the areas of career services, development and innovation for young people in higher education, to support students in gaining necessary experiences and in building their careers to better serve the labor market and to provide insights into how they can increase their employability. Unemployment is a significant global problem that affects individuals, families, communities and the entire economy. High levels of unemployment can lead to lower consumer spending, lower tax revenues, and lower economic growth. Persistent unemployment can lead to economic recession. One of the main reasons for the high unemployment rate of young people with higher education may be that they do not have the necessary skills and experiences required by the labor market. Career and employment activities in universities play an important role in reducing the unemployment rate of young people with higher education. It is important to have career centers in universities. We can see this in world experience. Also, in our country, career and employment services for our young people with higher education operate under most universities. In the article, the work on career and employment in higher educational institutions in our country was analyzed by analyzing world experiences. The goal is to take measures to analyze and develop the value of career and employment work at Azerbaijan Technical University. The purpose of the scientific article is to review the various types of activities of the Career Centers, which are active in the field of high-level education of young people who have just entered the university, mastering the initial professional activity and correct orientation in their specialty.

Keywords: Education, Careers, Employment, Unemployment, Training

Introduction

The Importance of Career and Employment Work for Students in Universities

Career centers are departments or resource centers that support our young people with higher education in career development and job search processes. Through these centers, students can access a variety of services and resources to explore career options, develop job search skills, and access information on employment opportunities [1]. Career Centers were first established in England in 1891 at Oxford University. Later, career centers have developed in higher education institutions since their inception. Professional offices were established in America [5].

In the early 1900s, career bureaus were established to help new immigrants find work, and in the 1920s and 1930s, professional guidance for teachers arose out of a need for more teachers. In the 1940s and 1960s, the need to match GI Bill veterans to jobs led to the emergence of new job placement centers on college campuses. Career planning and counseling centers emerged in the 1970s and 1980s to help students and graduates explore careers and plan their job searches. The information technology and social media revolution of the 1990s and 2000s further transformed career centers into dynamic networking hubs that attract recruiting organizations on campus and facilitate networking between students and employers [4].

Career and employment centers operate mainly in vocational schools, colleges and universities, as in our country. Specialists operating in these centers provide job offers suitable for the labor market, help students develop professional skills and apply for higher education levels [5]. Career centers play an

[1] Graduate Student, Azerbaijan Technical University, Baku, Azerbaijan.

important role in helping students build their ideal career plans. Career counselors can help students succeed in their careers by finding jobs that match their skills. Students and graduates can get information about the current labor market from career advisors. This information is useful for students to make progress in their future work plan and take the right steps in their career path. One of the career and employment activities is creating CVs and training for attending interviews. Here you can find tips for creating a CV, get practice for interviews or learn general interview tips [2]. Career centers also organize the process of students' adaptation to the social and psychological conditions of the labor market [1]. As companies and organizations looking for interns contact the university's career and employment center, the career center can refer students and graduates to employers. Even training can be organized to prepare for the interview [3]. Organizing career fairs at universities gives students the opportunity to connect with a range of potential employers, explore job opportunities and gain important information about different careers and companies [3]. In addition, if a student aims to become an entrepreneur and start his own business, then the career center can advise students on this [3].

Figure 1: Career outcome data. Washington University in St.Louis. 2022.

Source: https://students.wustl.edu/center-career-engagement/outcomes/#organizations

Source: https://students.wustl.edu/center-career-engagement/outcomes/#organizations

The Current State of Works Carried Out on Career and Employment in Higher Education Institutions in Our Country and International Experience

Higher education institutions play a coordinating role between students and company representatives. In this case, both sides win - both companies and universities. There are such career centers in several higher education institutions in our country. For example, the career center at the Azerbaijan State University of Economics was established on November 26, 2008. The center is a joint project of the Azerbaijan State University of Economics, the Ministry of Youth and Sports of the Republic of Azerbaijan and the International Labor Organization. The main goal of creating a Career Center for young people is to increase the knowledge, practical skills and experience of young people, and to implement complex organizational, technical, informational, consulting, teaching and educational measures to solve employment problems [1]. By the order of UNEC Rector No. 751/3/2016 dated 02.11.2016, Training, Career Development and Virtual Enterprise departments were established under the Career Center. The goal of creating the job.unec.edu.az website is to attract students and graduates of UNEC to internship and scholarship programs, to support the employment of graduates, as well as to provide direct contact between employers and job seekers [7].

Career Center of Azerbaijan Technical University was established on April 7, 2016. In its activities, the Career Center guided by the orders and decrees of the Ministry of Education of the Republic of Azerbaijan, the statutes of AzTU and the statutes of the Career Center, within the framework of the powers granted implements the university students' and master's students' professional experiences, increases their competence-based practical knowledge and skills, issues diplomas after completing higher education, increases career capabilities and regulates their employment [6].

Baku State University is one of the other universities that make up the job fair in Azerbaijan. This job fair was organized on April 11, 2019. The job fair held at BSU was held in order to adapt students and graduates of this university to the labor market, to inform them about current vacancies, to guide these people to a successful career in their specialties, and to help them find employment. The people who participated in this fair got acquainted with the vacant jobs that were presented at the labor fair. In the

labor fair The State Committee for Real Estate Affairs of the Republic of Azerbaijan, SOCAR AQS, BP Azerbaijan, "Azersu" JSC, Deloitte company, TAC LLC, Ateshgah, Standard Insurance insurance companies, "AzerGold" JSC, Sinteks LLC, Xalq Bank, Kapital Bank, Yapı Kredi Bank, the National Geological Exploration Service of the Ministry of Ecology and Natural Resources, the Scientific Research Institute of Psychology and the Narinc Children's Psychology Center have offered vacant jobs [8].

As in our country, there are many examples of career centers in the world experience. The University of Central Florida's career center has everything from specialty selection to building and following a career plan. The University of Florida uses an online, interactive tool to identify a student's career interests and conducts individual career counseling sessions through the Career Connections Center. Students can choose potential careers for preparation through part-time work and internships. The University of Florida Career Center also connects students with professional networking opportunities. There are also seminars for students and graduates on CV preparation and participation in interviews [9].

Another example of career centers in an international context is the career center of Northeastern University. This career center develops educational programs and forms partnerships to connect students with companies and organizations important to their future careers after graduation. It also organizes events, seminars and trainings to help students [9].

Result

Based on the mentioned information, it can be concluded that being in the right position in business life and planning the right career is very important for every student. We can build our own career, but time will tell if we made the right or wrong decision. Therefore, it is the best choice to consult our decisions with experienced specialists.

Universities play an important role in preparing students for success in the workforce by providing students with hands-on experiences, skills development opportunities, networking opportunities and career exploration opportunities at university career and employment centers. As students engage in work in a university environment, they not only enhance their academic learning, but also develop the skills, connections and confidence they need to thrive in their chosen careers after graduation. Thus, integrating work opportunities into university education is essential in empowering students and supporting their professional development and success.

Conclusion

Individual counseling hours can help students identify their skills, interests, and career goals to reduce the unemployment rate among college graduates. Organizing seminars for students to improve CV writing and interviewing skills. Organization of internship and cooperation programs that provide students practical work experience in their specialties. Organizing career fairs where students can meet potential employers, learn about job opportunities and expand their professional networks. Collaborating with employers to create job opportunities, especially for students and recent graduates. Every university should cooperate with companies and government institutions in order to create job opportunities for its higher education students.

References

İradə Nəbiyeva, Universitetlər Nəzdində Karyera Mərkəzlərinin Fəaliyyətinin Əhəmiyyəti Və Onların Məşğulluq Problemlərinin Tənzimlənməsində Rolu.

https://www.researchgate.net/publication/371981594_Universitetlr_nzdind_karyera_mrkzlrinin_faliyytinin_hmiyyti_v_onlarin_msgulluq_problemlrinin_tnzimlnmsind_rolu

İndeed Editorial Team. (2023). Career Centers: Types, Benefits and Tips for Using One. https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-career-center

Keystone. 5 Reasons To Use Your University's Career Services. Educations.com. (2017). https://www.educations.com/articles-and-advice/5-reasons-to-use-your-universitys-career-services-12821

Farouk Dey, Christine Y. Cruzvergara. (2014) Evolution of Career Services in Higher Education. *Special Issue: Strategic Directions for Career Services Within the University Setting*. (148): 5-18.

Hansı Karyera Mərkəzləri Var və Karyera Seçimini Nə Zaman Etməliyik?. https://tehsil.biz/news/az/57762/Hans-karyera-mrkzlri-var-v-karyera-seimini-n-zaman-etmliyik

https://www. aztu. edu. az/sub_site/az/tedris-hissesi-73/page/karyera-merkezi-529

https://job.unec.edu.az/az/about

http://tm.bsu.edu.az/az/sektor-tt/article/121

https://collegecliffs.com/colleges-best-career-services/

https://students.wustl.edu/center-career-engagement/outcomes/#organizations

ÖĞRENCİ BAŞARI GÖSTERGELERİNİN İŞGÜCÜ PİYASASI KONUMU VE KAZANÇLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Gunay MUSAYEVA[1]

Özet

İşgücü piyasası açısından sosyo-ekonomik kalkınma, esas olarak kapsayıcı büyümenin sağlanması, yaşam standartlarının yükseltilmesi, sürdürülebilir istihdamın artırılması, uygun fiyatlı ve önemli işlerin yaratılması temel önceliklerden biridir. Günümüzde kalkınma yaklaşımı sadece ekonomik göstergelerin iyileştirilmesi değil, aynı zamanda toplumsal gelişmişlik düzeyinin de iyileştirilmesi anlamına gelmektedir. Makale, işgücü piyasasının özünü, karakteristik özelliklerini ve uygulama mekanizmasının araştırılması, Azerbaycan'da öğrencilerin işgücü piyasasındaki konumunu analiz edilmesi, öğrencilerin kariyer oluşturma konusundaki başarı göstergelerini iyileştirmenin yollarını incelemekte ve bir dizi öneri ortaya koymaktadır.

İstihdam dinamikleri pek çok faktörden etkileniyor ancak bu dinamikleri etkileyen en önemli faktör olarak eğitim faktörü öne çıkıyor. Güncel kanıtlar, lisedeki akademik becerilerin erken kariyer kazançlarını artırdığını gösteriyor.

Dünyanın temel sorunlarından biri olan işsizlik her zaman önemini korumaktadır. İşsizlik, ekonomi açısından olumsuz sonuçların yanı sıra sosyal açıdan da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu nedenle işsizlikle mücadele toplumların öncelikli görevlerinden biri olup sürekli araştırmaların merkezinde yer almaktadır. Bu nedenle insanlar tarih boyunca bilime ve eğitime önem vermişlerdir. Eğitim gerçeğini önemseyen ülkeler, eğitim politikalarını da gelecek nesillerin ihtiyaçlarına göre oluşturmaktadır. Pek çok araştırma sanayileşmiş ülkelerde eğitim düzeyi ile işsizlik oranları arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Araştırma sonucunda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yapılan araştırmaların farklı sonuçlar elde ettiği tespit edilmiştir. Yani gelişmekte olan ülkelerde yapılan çalışmalarda yüksek eğitim düzeyi işsizliği azaltmazken, gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda tam tersine işsizlik düzeyinin arttığı gözlemlenmiştir.

Bu makalede işgücü piyasasının özü, karakteristik özellikleri ve uygulama mekanizmaları hakkında, Çeşitli kaynaklardan çalışmalar yapılmıştır. Ayrıca Azerbaycan'da öğrencilerin iş piyasasındaki konumlarının analizi ve kariyer inşasına yönelik başarı göstergelerinin iyileştirilmesi konusunda bilgi verilmişdir.

Anahtar Kelimeler: İşgücü, Maaş, Personel, Talep, Kariyer, İstihdam, Gelir

Abstract

Regarding the labor market, socio-economic advancement, particularly inclusive growth, enhancing living standards, fostering sustainable employment, and creating affordable and significant jobs, stand out as key priorities. Contemporary development strategies emphasize not only enhancing economic metrics but also elevating social development standards. The article investigates the labor market's inherent characteristics and operational mechanisms, assesses the position of students within Azerbaijan's labor market, explores avenues to enhance students' success metrics in career development, and offers several recommendations.

Numerous factors influence employment dynamics, with education emerging as the foremost determinant impacting these dynamics. Present evidence underscores that academic proficiency during secondary education enhances early career earnings.

[1] Dr., Azerbaijan Technical University, Baku, Azerbaijan.

Unemployment remains a prominent global challenge, carrying both social and economic repercussions. Consequently, combating unemployment ranks among society's primary objectives and remains a focal point of ongoing research endeavors. Throughout history, knowledge and education have been accorded significant importance for this reason. Nations that prioritize educational realities tailor their educational policies to meet the needs of future generations. Various studies have demonstrated a negative correlation between educational attainment and unemployment rates in industrialized nations. However, findings from research conducted in developed and developing countries diverge. While studies in developing countries indicate that higher educational levels fail to alleviate unemployment, conversely, research in developed countries suggests an increase in unemployment levels.

This article draws on diverse sources to explore the labor market's characteristics and operational mechanisms. Furthermore, it provides insights into the analysis of students' positions within Azerbaijan's labor market and strategies to enhance success indicators in career development.

Keywords: Labor Force, Salary, Personnel, Demand, Career, Employment, Income

Giriş

İstihdam dinamikleri pek çok faktörden etkileniyor ancak bu dinamikleri etkileyen en önemli faktör olarak eğitim faktörü öne çıkıyor. Güncel kanıtlar, lisedeki akademik becerilerin erken kariyer kazançlarını artırdığını gösteriyor.

Dünyanın temel sorunlarından biri olan işsizlik her zaman önemini korumaktadır. İşsizlik, ekonomi açısından olumsuz sonuçların yanı sıra sosyal açıdan da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu nedenle işsizlikle mücadele toplumların öncelikli görevlerinden biri olup sürekli araştırmaların merkezinde yer almaktadır. Bu nedenle insanlar tarih boyunca bilime ve eğitime önem vermişlerdir. Eğitim gerçeğini önemseyen ülkeler, eğitim politikalarını da gelecek nesillerin ihtiyaçlarına göre oluşturmaktadır. Pek çok araştırma sanayileşmiş ülkelerde eğitim düzeyi ile işsizlik oranları arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Araştırma sonucunda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yapılan araştırmaların farklı sonuçlar elde ettiği tespit edilmiştir. Yani gelişmekte olan ülkelerde yapılan çalışmalarda yüksek eğitim düzeyi işsizliği azaltmazken, gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda tam tersine işsizlik düzeyinin arttığı gözlemlenmiştir.

Bu makalede işgücü piyasasının özü, karakteristik özellikleri ve uygulama mekanizmaları hakkında, Çeşitli kaynaklardan çalışmalar yapılmıştır. Ayrıca Azerbaycan'da öğrencilerin iş piyasasındaki konumlarının analizi ve kariyer inşasına yönelik başarı göstergelerinin iyileştirilmesi konusunda bilgi verilmişdir.

İşgücü Piyasasının Özü, Özellikleri Ve Uygulama Mekanizması

İşgücü piyasası, personelin mevcudiyeti ile kuruluşların ihtiyaçları arasındaki etkileşimi içerir; böylece bireyler kendi becerilerini sunarken şirketler de personel gereksinimlerini karşılamaya çalışır. Her ekonominin ayrılmaz bir parçası olan işgücü piyasası, sermaye, mal ve hizmet piyasalarıyla yakından bağlantılı olup ekonomik dinamiklerin oluşmasında önemli rol oynamaktadır. İşgücü piyasasını hem makroekonomik hem de mikroekonomik açıdan incelemek, istihdam talepleri ve daha geniş ekonomik koşullar hakkında bilgi sağlayarak, işgücüne ve bunun genel ekonomi üzerindeki etkisine ilişkin anlayışımızı zenginleştirir.

İşgücü piyasasını hem makroekonomik hem de mikroekonomik açıdan incelemek, dinamikleri ve sonuçları hakkında değerli bilgiler sağlayarak onun ne kadar önemli olduğunu gösterebilir. Her iki taraf da istihdamla ilgili hükümet ve kurumsal strateji, politika ve girişimlere rehberlik edecek önemli noktalara değinebilir. İşgücü piyasası herhangi bir ekonominin dinamiklerini önemli ölçüde etkileyebilir.

Makroekonomik açıdan bakıldığında, göç kalıpları, yaş ve eğitim düzeyi dahil demografik özellikler ve yerel veya uluslararası piyasa güçlerinin etkileşimi gibi değişkenlerin neredeyse tümü, işgücü piyasasındaki arz ve talep dinamiklerini etkileyen faktörlerdir. İşsizlik oranları, üretkenlik seviyeleri, işgücüne katılım oranları, gayri safi gelir üretimi ve gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) gibi temel göstergeler, işgücü piyasası dinamiklerinin değerlendirilmesinde ilgili ölçümler olarak hizmet vermektedir.

Mikroekonomik açıdan bakıldığında, işletmeler işçilerle doğrudan etkileşime girerek işe alma, işten çıkarma, ücret ayarlamaları ve çalışma programlarındaki değişiklikler hakkında kararlar alırlar. Arz ve talep arasındaki korelasyon, hem maaşlar ve ödenek dahil tazminat paketleri hem de çalışanlara ayrılan saatleri doğrudan etkiliyor.

İşgücü piyasasının karakterizasyonu 3 temel unsurla ilişkilidir.

Birinci faktör emektir. Emek, personel tarafından ücret karşılığında gerçekleştirilen bir faaliyettir.

İkincil üretim faktörleri, hem doğal unsurları (örneğin toprak, su, madenler) hem de emekle birlikte işin genişlemesine ve büyümesine katkıda bulunan insan yapımı varlıkları (örneğin makine, sermaye) içerir.

Üçüncü faktör satın alma gücüdür. Bu faktör, bireylerin satın alma gücüne göre yönetilen mal ve hizmetlerin satın alınması için fonların kullanımını ifade etmektedir. Bir ülkenin ekonomik büyümesi, nüfusunun güçlü iç pazar tüketimine bağlıdır.

İşgücü piyasası uygulama mekanizması iş yerlerinin mevcudiyeti ve işgücü talebinin mevcudiyeti ile dikte edilir.

İş talebi, işverenlerin ve şirketlerin kendileriyle çalışacak işçileri aradığı anlamına gelir. İş teklifi ise, bireylerin iş aradığı anlamına gelir.

Azerbaycan, üretim yapısı ve teknolojisinde devam eden süreçlerin bir sonucu olarak belirsizliğin ve artan karmaşıklığın olduğu son derece dinamik bir ekonomik süreç ve işgücü piyasası yapısına sahiptir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşması yani dijital dönüşümün bir sonucu olarak iş gücü piyasalarında teknolojinin kullanımı her geçen gün artmaktadır. Bu süreç aynı zamanda yüksek nitelikli ve vasıflı işgücünü de vazgeçilmez kılmaktadır. Öte yandan, düşük nitelikli işgücü, işgücü piyasasında giderek daha dezavantajlı hale geliyor. Günümüzün küresel gençliği, dünya çapında artan işsizliğin baskısı altındadır. Gençler iş piyasasına girmeden önce daha önce karşılaşmadıkları bir durumla karşı karşıya kalıyorlar. Uzun süreli işsizlik, işyerinde beceri edinilmesini geciktirir, bu da gelecekteki kazançların ve iş fırsatlarının azalmasına neden olur. Çalıştıkları sektöre, yaptıkları işlere ve işverenlerine bağlı olarak farklı bilgi, beceri ve deneyime sahip olmaları beklenmektedir. Günümüzün işgücü piyasasında bu beceriler tek başına yeterli değildir. İş dünyasında gerçek anlamda fark yaratabilmek ve rakiplerin önünde kalabilmek için yalnızca bilgili ve deneyimli çalışanlara sahip olmak ihtiyaçları tam olarak karşılayamaz. Empati becerisi, işe olumlu yaklaşma, iletişim, hızlı problem çözme, dijitalleşme ve değişim çağında bir şirketi başarıya taşıyabilme gibi yetkinlikler kritik önem taşıyor.

Azerbaycan'da Öğrencilerin İşgücü Piyasasındaki Konumunun Analizi

Azerbaycan'da öğrencilerin işgücü piyasasındaki konumunu ve yerini daha net öğrenebilmek için öncelikle teknoloji ve üretim açısından gerekli ihtiyaç ve sorunların bilinmesi gerekmektedir.

İşgücünün önemli bir bölümünü oluşturan gençler, ekonomik kalkınmada öncü rol oynamakta ve inovasyonun ana kaynağı olarak kabul edilmektedir. (İsmayılov, 2021, s. 99)

Yükseköğretim kurumlarında gençlerin acil sorunlarından biri olan ekonomik, eğitim-öğretim, sosyo-kültürel, psikolojik ve pedagojik sorunlardan biri olan mesleki kaygı sorununu çözerek eğitimde yapının sağlanmasına katkıda bulunmaktır. Üniversite öğrencilerinin mezuniyet sonrası iş imkanları ve

işgücü istihdamı konularına bakış açıları hakkında detaylı bilgi edinmek için istatistiksel verilerin analiz edilmesine ihtiyaç vardır.

Azerbaycanda lisans ve yüksek lisans eğitimini devlet yükseköğretim kurumlarında tamamlayan öğrencilerin başarı göstergeleri bu yöndedir. Buna göre Bilim ve Eğitim Bakanlığı'nın 2022 yılı istatistiki göstergeleri şöyle:

Tablo 1:

Eğitim kurumlarına kabul	Başvuru sayısı, kişi		Öğrenci sayısı, kişi	Mezun sayısı, kişi	Bunlardan diploma alanların sayısı	
	Lisans	Yüksek lisans			Lisans	Yüksek lisans
Yükseköğretim kurumlarında öğrenim gören öğrenciler - toplam	40124	9812	187987	39680	33495	6185

Kaynak: Azerbaycan Dövlet Statistik Komitesi

Öğrencilerin Kariyer Geliştirme Konusundaki Başarı Göstergelerinin İyileştirilmesi

Yükseköğretim geleceğin bireylerini geleceğin toplumsal taleplerini karşılamaya hazırlamada önemli bir işleve sahiptir. Öğrenciler akademik yolculukları boyunca çeşitli kariyer yolları hakkında bilgi ve anlayış kazanırlar, böylece bireysel bakış açılarını ve beklenen başarılarını şekillendirirler. Yükseköğretim kurumlarının ana görevleri, öğrencilerin eğitim seviyelerinin tutarlı bir şekilde değerlendirilmesini ve kapsamlı bir öğrenme deneyimi sağlamak için "uygulama programları" gibi uzmanlaşmış bölümlerin oluşturulmasını içerir.

Eğitim kurumlarının temel hedefi olan öğrencilerin başarı göstergeleri aynı zamanda toplumun da beklentisidir. Yani bu göstergeler bireylerin oluşumunda ve toplum standartlarının karşılanmasında önemli rol oynamaktadır Başarı, kişinin hedeflerine ulaşma yolunda kaydettiği ilerlemedir. (Wolman, 1973). Başka bir deyişle başarı, arzu edilen bir sonuca ulaşmaya veya toplumun gerektirdiği bir dizi hedefe ulaşmaya yönelik önemli ilerlemeyi içerir. Eğitim ortamındaki bu başarının amacı akademik ilerlemeyi geliştirmek ve teşvik etmektir. Eğitim kurumlarında öğrencilerin akademik başarılarını arttırmanın temel amacı, gelecekteki kariyerlerinde belirli başarılar elde etmektir.

Modern çağımızın en önemli belirleyici faktörleri olan teknoloji ve bilim toplumu düzeyine ulaşmak ve insan kaynağımızı etkin kullanmak yükseköğretim kurumlarının temel görevidir. Yükseköğretim kurumlarının temel görevi gençlerin eğitim düzeylerini düzenli olarak izlemek, eğitimleri süresince istihdam sağlamak amacıyla "uygulama programları" gibi bölümler açmaktır. Mezuniyet sonrası iş bulma sürecine ilişkin beklentiler üniversite öğrencileri arasında farklılık göstermektedir. Bu durum gençlerin mesleki gelişim sürecini etkiliyor. Yeni çalışma hayatına başlayacak gençlerin kariyer hedefleri arasında uzun vadeli gelişim, ekonomik ve sosyal yönler önemli bir yer tutmaktadır. Sonuç olarak üniversitelerimiz, gençlerimizin eğitimleri sırasında ve mezuniyet sonrasında sağlıklı, verimli ve güçlü bir şekilde branşlarında iş bulmalarını sağlayacak faktörlerin ortaya çıkarılmasını amaçlamaktadır. Üniversitenin ilk döneminde uyum sürecini tamamlayan gençler, öğrenimleri sırasında ve mezun olduktan sonra ne yapacaklarını sorguluyor. Mezuniyet eğitimde önemli bir dönüm noktasıdır. Mezun olduktan sonra en büyük hedef iş bulmaktır. Genel anlamda Azerbaycan'ın en büyük sorunu olmaya devam eden gençlik ve işsizlik olgusu herkes tarafından sorun olarak görülüyor. Azerbaycan'da işgücü piyasasına ilişkin araştırmalarda "genç işsizliği" ön plandadır. Yükseköğrenim gören bir öğrenci, alanında bireysel olarak

ilerlemek, tavizler vermek, kariyerine kendi bölümünde devam etmek, eğitimini tamamlamış bir girişimci olmak ister. Ancak süreçte yaşanan işsizlik sorunu istihdamın geliştirilmesi açısından büyük bir sorundur. Böylece üniversite mezunları bölümlerinde iş aramayı bırakıp farklı alanlarda çalışmaya başlıyorlar. Çalışanların izin durumu ve departman-iş uyumu sorunu artıyor.

Bölgesel kalkınma açısından bakıldığında mesleki eğitim çerçevesinde işgücü piyasasındaki nitelikli işgücü ihtiyacı karşılanamadığı gibi eğitim-ekonomi istihdam dengesi de oluşturulamamaktadır. Gençlik ve işsizlik başlığı altında yapılan araştırmalar incelendiğinde ulusal ve uluslararası beklentiler çerçevesinde gençlerin iş arama faaliyetlerinin arttığı görülmektedir. Üniversite mezunlarının ne zaman iş bulacağına ilişkin araştırmaların sınırlı olduğu anlaşılmaktadır. Uluslararası araştırmalarda işsizlikle ilgili sınırlı sayıda araştırma yapılmıştır.

Üniversite son sınıfta okuyan gençlerin işgücünün yanı sıra işgücü piyasasından beklentileri de değerlendirildi. Bu değerlendirmede üniversite son sınıfta okuyan gençlerin iş bulma umudu, iş önceliği, umutsuzluk ve kaygı düzeyleri ile bu değişkenler açısından gençler arasındaki anlamlı farklılıklar analiz edilmiştir. Grup halinde çalışmaya yönelik proje fırsatlarının, mesleki eğitimin ve girişimcilik faaliyetlerinin arttırılması gerekmektedir. Bölgesel farklılıklara ve çeşitliliğe rağmen üniversite mezunlarının ve işsiz nüfusun işsizliğinin nasıl önleneceği, üniversite ve ortaöğretim kurumlarındaki tüm programlar için kontenjanların belirlenmesi, başarı kriterlerinin genişletilmesi işgücü piyasası ve toplumsal kalkınma açısından önemli bir adımdır.

Azerbaycanda genel olarak mükemmel notla mezun olamayanlara normal diploma, onur derecesiyle mezun olanlara ise kırmızı diploma verilmektedir. Bu diplomayı alabilmeniz için Milli Eğitim Bakanlığı'nın belirlediği şartları taşımanız gerekmektedir. Ancak son zamanlarda kırmızı diplomalı birini şaşırtmak imkansız. Şöyle bir soru ortaya çıkıyor; kırmızı diplomanın bir avantajı var mı? Elbette işgücü piyasasındaki üstün konumları korunuyor. Bu nedenle her işletme vasıflı kişilerin çalışmasını tercih eder. Ancak günümüz koşullarında diplomanın renginin artık bir önemi kalmadığını söylemek zor.

Kariyer planlaması için öğrenci başarı oranlarının artırılması, yeni nesil profesyonellerin hazırlanması açısından kritik öneme sahiptir.

- Yükseköğretim kurumlarında öğrencilerin kariyer planlamalarını geliştirmeye yönelik kariyer danışmanlığı hizmetlerinin uygulanması, öğrencilerin gelecekteki kariyerlerindeki başarılarında önemli rol oynayacaktır. Bu hizmetler, öğrencilerin güçlü yönlerini, ilgi alanlarını ve kariyer hedeflerini belirlemelerine yardımcı olacak yetenek testleri, kişilik değerlendirmeleri ve atölye çalışmalarını içerebilir.

- Öğrenci ve mezunlara yönelik staj programlarının uygulanması. Bu programların uygulanması için işletme ve kuruluşlarla işbirliği yapılması uygundur. Öğrencilerin pratik beceriler kazanmaları ve seçtikleri alanın gereksinimlerini anlamaları için gerçek bir çalışma ortamı çok değerlidir.

- Düşük gelirli ailelere mensup öğrencilerin kariyer planlamasına yönelik burs programlarının geliştirilmesi. Öğrencilerin maddi engellerinin kaldırılmasında önemli rol oynuyor.

- İletişim, takım çalışması, problem çözme ve zaman yönetimi gibi sosyal becerileri geliştirmeyi amaçlayan atölye çalışmaları ve eğitimler düzenlemek, her kariyerde başarı için şarttır.

Sonuç

Son olarak öğrencilerin başarı göstergeleri ile işgücü piyasasındaki konumları arasındaki ilişkinin çok yönlü ve anlamlı olduğunu söyleyebiliriz.

Öğrenci başarı oranlarını artırmayı amaçlayan politikalar, sistemik eşitsizlikleri gidermeli ve kaliteli eğitim ve kaynaklara erişimi sağlamalıdır.

Toplumlar, eğitim eşitliğine ve kapsamlı becerilerin geliştirilmesine öncelik vererek bireylerin giderek daha rekabetçi ve dinamik bir işgücü piyasası ortamında başarılı olmalarını sağlayabilir.

Kaynakça

Tyler W. Watts. (2020). Academic Achievement and Economic Attainment: Reexamining Associations Between Test Scores and Long-Run Earnings. *AERA Open.* 6(2): 1-16

Will Kenton. (2023). Labor Market Explained: Theories and Who Is Included. Investopedia. https://www.investopedia.com/terms/l/labor-market.asp

Labor Market. https://humanidades.com/en/labor-market/

İsmayılov, İ. (2021). Peşə Təhsilinin Əmək Bazarına Təsiri Və Azərbaycanda Gənclərin Məşğulluğu İlə Bağlı Problemlər. *Azərbaycanın Vergi Jurnalı*. 1(141).

Hwang, Y. (2017). What Is the Cause of Graduates' Unemployment? Focus on Individual Concerns and Perspectives. *Journal of Educational Issues*. 3(2):11378.

Əliyeva A., Abdayev A., Qədirov T ve Cavadzadə G. (2023). Tələbələrin Müvəffəqiyyət Göstəricilərinin Əmək Bazarındakı Mövqeyinə Və Gəlirlərinə Təsirləri.

Ozcan, M. (2021). Factors Affecting Students' Academic Achievement according to the Teachers' Opinion. *Education Reform Journal*. 6(1).

Wolman, B. (1973). *Dictionary of Behavioral Science*. New York: Van Nostrand Company.

Azərbaycan Dövlət Statitika Komitəsi. *Statistik Məcmuə*. https://www.stat.gov.az/

World Economic Forum (2016). https://www3.weforum.org/docs/WEF_Annual_Report_2016_17.pdf.

AZERBAYCAN'DA MODERN İŞLETMENİN ETİK SORUNLARI VE ÇÖZÜMLERİ

Doç. Dr. Mubariz MAMMADLİ[1]

Özet

Diğer birçok ülkede olduğu gibi Azerbaycan'da da modern işletmeler, operasyonlarını ve itibarlarını zorlayan bir takım etik sorunlarla karşı karşıyadır. Bu sorunlar arasında yolsuzluk, rüşvet, şeffaflık eksikliği, çevresel ihmal, emek sömürüsü ve haksız rekabet uygulamaları yer alıyor. Yolsuzluk ve rüşvet özellikle Azerbaycan'ın iş ortamında oldukça yaygın olup, adil rekabeti etkilemekte ve ekonomik büyümeyi engellemektedir. Şeffaflığın olmayışı bu sorunları daha da artırıyor ve işletmelerin eylemlerinden sorumlu tutulmasını zorlaştırıyor. Modern iş dünyasındaki etik ikilemler genellikle kurumsal açgözlülük, operasyonlarda şeffaflık eksikliği, çevreye verilen zarar, adil olmayan iş uygulamaları ve tüketici refahına ilgisizlik gibi birçok kaynaktan kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, işletmeler karar alma ve operasyonlarında etiğe öncelik vererek yalnızca riskleri azaltmakla kalmayıp aynı zamanda uzun vadeli sürdürülebilirliklerini ve etkilerini de güçlendirebilirler.

Şirketler performanslarını artırmak ve finansal istikrarı sağlamak için sorumlu ve etik davranışlara öncelik vermelidir. Ayrıca pazarda geçerliliği sürdürmek, kurumsal sosyal sorumlulukların yerine getirilmesini ve etik standartların korunmasını gerektirir. İyileştirilmiş finansal ve operasyonel performansın faydaları, etik ve sosyal açıdan sorumlu bir kuruluş olarak tanınmakla yakından ilişkilidir.

Kârı en üst düzeye çıkarmak için bir şirketin tüm operasyonlarında müşteri memnuniyetini ön planda tutması önemlidir. Müşteri odaklı yaklaşımlara ağırlık verilmesi rekabet avantajı sağlar. Spesifikasyonlarda dürüstlük, ürün tanımı, reklam ve müşteri etkileşimleri de dahil olmak üzere etik uygulamaları işin tüm yönlerine entegre etme ihtiyacını vurgular. Genel olarak, etik ve sosyal açıdan sorumlu davranışları benimsemek, kalıcı faydalar sağlama, adil toplumların gelişmesine katkıda bulunma ve yatırımların getirisini artırma eğilimindedir.

Makalede iş ahlakının Azerbaycanda ve dünyada önemi irdelenmektedir. İş ahlakının işletme faaliyetinin verimliliğini artırmadaki rolü ve etik sorunlara çözüm geliştirme yolları araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: işletme, etik, faaliyet, etik sorunlar, ekonomik, verimlilik.

Abstract

In Azerbaijan, akin to numerous other nations, contemporary enterprises encounter a myriad of moral quandaries that challenge their functionality and reputation. These quandaries encompass corruption, bribery, opacity, environmental negligence, labor exploitation, and unfair competitive practices. Corruption and bribery, in particular, pervade Azerbaijan's business landscape, impeding fair competition and economic progress. The absence of transparency exacerbates these issues, rendering it arduous to hold businesses accountable for their deeds. The ethical conundrums in present-day commerce stem from various origins, including corporate avarice, opaque operational practices, environmental harm, unjust business tactics, and disregard for consumer well-being. Consequently, by giving precedence to ethics in decision-making and operations, enterprises can not only mitigate risks but also fortify their long-term viability and influence.

It is imperative for companies to prioritize responsible and ethical conduct to enhance their efficacy and ensure financial resilience. Furthermore, sustaining relevance in the market necessitates fulfilling corporate social obligations and upholding ethical norms. The advantages of enhanced financial and operational efficacy are intimately intertwined with being acknowledged as an ethical and socially

[1] Doç. Dr., Azerbaycan Devlet Ekonomi Üniversitesi, Bakü, Azerbaycan.

conscious entity. To maximize profits, a company must prioritize customer contentment across all its endeavors. Concentrating on customer-centric approaches furnishes a competitive edge. Honesty in specifications underscores the necessity of incorporating ethical practices into all facets of business, including product depiction, marketing, and customer interactions. Overall, embracing ethical and socially responsible conduct typically yields enduring benefits, fosters the advancement of equitable societies, and amplifies returns on investments.

The article scrutinizes the significance of business ethics in Azerbaijan and globally. It explores the role of business ethics in augmenting business activity efficiency and delves into methods for devising resolutions to ethical dilemmas.

Giriş: Azerbaycanda ve Dünyada İş Ahlakının Önemi

İş etiği, şirketlerde ticari faaliyetlerde bulunanların karar almalarına ve davranışlarına rehberlik eden bir dizi ahlaki ilkelerdir. (1) İş etiği, bir şirketin davranış ve operasyonlarına rehberlik eden ahlaki bir pusula olarak tanımlanabilir. Aslına bakılırsa, hem kişisel hem de profesyonel alanlarda bireysel davranışları yöneten aynı ilkeler iş alanında da geçerlidir.(4) Etik davranış özünde ahlaki ilkelere uygun olan ve uymayan eylemleri içerir. (4) İş etiği, tartışmalı konularla ilgili iş operasyonlarında uygun politika ve uygulamaların benimsenmesini içerir.(1) Etik tartışmalar kurumsal yönetim, içeriden öğrenenlerin ticareti, rüşvet, ayrımcılık, sosyal sorumluluk ve vekalet görevleri gibi konuları içerir. (1) Genel olarak yasal çerçeveler, iş dünyasındaki etik davranış standardını tanımlar ve işletmelerin halkın desteğini toplamak için izlemeyi seçebilecekleri temel yönergeler sunar.(1) İş etiği kurallarına uyularak çeşitli pazar dinamiklerinde tüketiciler ve katılımcılar arasındaki temel güven düzeyi artırılır. (1) Bunun bir örneği, bir portföy yöneticisinin hem aile üyelerinin hem de küçük bireysel yatırımcıların portföylerine eşit önem vermesidir; bu da daha varlıklı müşterilere verilen özenin düzeyini yansıtmaktadır. Bu önlemler tüm ilgili taraflar için adil bir konum için koşullar yaratır. (1)

1960'larda iş etiği kavramı, çevre, sosyal konular ve kurumsal hesap verebilirlik ile ilgili kaygıların damgasını vurduğu, tüketici çıkarlarının giderek daha fazla yönetildiği bir toplumdaki şirketler arasında artan farkındalığın yanı sıra ortaya çıktı.(1)

Çok sayıda faktör, modern ticarette başarı için iş etiğinin önemini vurgulamaktadır. Bunlardan en önemlisi, üst düzey yöneticilerden orta düzey yöneticilere ve giriş seviyesi çalışanlara kadar tüm personelin davranışlarını belirleyen bir dizi ilkeyi tanımlayan etik programların uygulanmasıdır. İşgücünün her üyesi tutarlı bir şekilde etik seçimler yaptığında şirket, etik davranışla eşanlamlı bir itibar geliştirir. Bu itibar artar ve moralle ilgili olumlu sonuçlara yol açar.(1) İş etiğinin anlaşılamaması ve uygulanamaması, ahlaki bağın kopmasına yol açabilmektedir. (3) Modern iş dünyasında başarılı olmak için iş ahlakının önemli olmasının birkaç nedeni vardır. Modern iş koşullarında, şirket markasının tanınması ve geliştirilmesi, iş faaliyetlerinde verimliliğin artırılması, ürün ve hizmetlerin güvenilirliğinin artırılması, yeteneklerin ve yatırımcıların çekilmesi, müşteri memnuniyeti ve daha başarılı sonuçlara ulaşılmasında iş ahlakının rolü önemlidir.(1) İş ahlakını birleştiren bu faktörler şirketlerin karlarını etkilemektedir.(1)

Azerbaycan'da tüm etik standartlara tam olarak uymak zor, hatta imkansızdır. Bu zorluğun temel nedeni rüşvet, adam kayırma, adam kayırma ve haksız rekabet dahil olmak üzere yaygın yolsuzluktur. Ayrıca yürütme gücüne dayanma, kamu sektöründe şeffaflığın sınırlı olması, bağımsız medyanın olmayışı, sivil toplumun yeterince gelişmemiş olması ve diğer faktörler durumu ağırlaştırmaktadır.(2) Buna göre Azerbaycan şirketlerinin, özellikle de uluslararası pazarlara giren şirketlerin, iş ahlakı kültürünün yaygınlaştırılmasına öncelik vermesi gerekiyor. Modern Azerbaycan tüketicilerinin şirketin itibarı konusunda artan seviyesi göz önüne alındığında, bu konu onların başarısının ek bir garantisidir.(2) "İş etiği" terimi nispeten yeni olmasına rağmen, etik davranışın çok sayıda unsuru çeşitli işletmelerde uzun süredir iç kurallara ve iş spesifikasyonlarına entegre edilmiştir.(2) Ve bunun sonucunda şirketlerde önemli

sayıda çalışan iş etiği ilkelerine uymakta zorluk çekmeyecek ve uymanın önemini anlayacaktır.(2) Çalışanlar özel eğitim programları aracılığıyla iş etiği standartlarına aşina olabilirler. (2) Çalışmanın temel amacı, modern zamanlarda iş ahlakının önemini, verimliliği artırmadaki rolünü araştırmak ve modern koşullarda şirketlerdeki etik sorunları araştırmak ve çözüm yollarını tartışmak, örnekleri uluslararası bağlamda karşılaştırmak ve analiz etmektir.

Grafik 1:

Kaynak: https://www.statista.com/statistics/415649/ethical-investments-value-uk-united-kingdom/

İş Faaliyetlerinde Verimliliğin Arttırılmasında İş Etiğinin Rolü.

Kurumsal sosyal sorumluluk açısından iş etiği, şirketin güçlü gelişimi ve verimliliğin artmasında önemli bir rol oynamaktadır. En iyi etik stratejilere ve sosyal sorumluluğa sahip şirketler daha başarılı kabul ediliyor.(6) Şirketteki sosyal sorumluluk ve güçlü iş ahlakı, verimliliğin artmasını, şirketin itibarını ve aynı zamanda çalışanların verimliliğini de etkilemektedir.(6) Güçlü bir iş ahlakı aynı zamanda şirket kaynaklarının verimli kullanımını da teşvik eder.(5) Kurumsal sosyal sorumluluk bir şirketin itibarını etkiler. İyi bir itibar, şirket kârının artmasına yol açar. Aynı zamanda müşteri memnuniyetini ve güvenini artırarak satışların artmasına neden olur. (5)

Firmalar artık stratejik planlama süreçlerinin bir parçası olarak kurumsal sosyal sorumluluğu dahil ederken etik davranışa yatırımlarını artırıyorlar. Bu, şirketlerin yalnızca paydaşlarının refahını etkilemede değil, aynı zamanda faaliyet gösterdikleri toplulukları da etkilemede oynadıkları önemli rolü göstermektedir.(6) Böylece iş dünyasında etiğin ve kurumsal sosyal sorumluluğun önemi geniş çapta kabul görmektedir.(6)

Sonuç olarak, firmalar sürekli olarak etik davranışa öncelik vereceklerdir. Etik davranışlara bağlı kalmak ve kurumsal sosyal sorumluluğu kabul etmek, firmanın pazar etkinliğini, rekabet gücünü ve iş hayatındaki finansal performansını etkiler. (6) Kısacası iş etiği, her etkileşimde dürüstlüğü, güveni, saygıyı ve adaleti içerir.(7) İşletme yöneticileri için etik hususları ön planda tutmak, mesleki davranışlarında derin bir iş etiği bilincini sürdürmek, işletmelerinin hayatta kalması, büyümesi ve karlılığı açısından hayati öneme sahiptir.(7) Etik olmayan iş uygulamalarına girişmek, şirketleri siyasi incelemeye, yasal kısıtlamalara ve potansiyel tüketici boykotlarına maruz bırakabilir ve bu da şirketin itibarını olumsuz yönde etkileyebilir.(7)

İş ortamında firmalar sıklıkla etik ikilemlerle karşı karşıya kalmaktadır. Ürün iadesi veya tüketiciye zarar verme riskiyle ilgili ikilemler buna örnek olarak verilebilir. Bu tür ikilemleri çözmek için dış etik danışmanlarından tavsiye almak, ilgili taraflarla diyalog düzenlemek ve etik karar verme yöntemlerini kullanmak gerekir. (8)

İş faaliyetlerinde verimliliğin artırılmasında iş etiğinin önemini gösteren çeşitli bileşenler vardır:

Etik uygulamalar, bir şirketin itibarını ve güvenilirliğini güçlendirmede, hem tüketiciler hem de paydaşlar arasında güven oluşturmada önemli bir rol oynamaktadır. Etik davranışa ilişkin itibar, yalnızca güven ve saygı oluşturmakla kalmaz, aynı zamanda daha fazla müşteri sadakati ve katılımını da teşvik eder.(8)

Etik hususlar birbiriyle yakından ilişkili olduğundan olumlu bir çalışma ortamı yaratır ve çalışanların moralini yükseltir. Çalışanlar, güçlü etik kurallara sahip bir şirkette işe alındıklarında daha yüksek düzeyde memnuniyet ve motivasyon sergilerler.(8)

Etik uygulamalar, yasal yükümlülüklere ve itibar kaybına ilişkin riskleri azaltarak iş sürekliliğinin sağlanmasında ve uzun vadeli başarıya ulaşmada önemli bir rol oynamaktadır.(8) Paydaş katılımını teşvik etmek, bir kuruluş içinde etik uygulamaları geliştirmenin anahtarıdır. Paydaşları etik çabalara ve karar alma süreçlerine aktif olarak dahil ederek işletmeler, bilinçli ve etik seçimlere yol açan farklı bakış açılarını entegre edebilir. Ayrıca bir şirketin etik politikaları ve eylemleriyle ilgili tutarlı iletişim, paydaşlar arasında güveni ve anlayışı güçlendirir ve başarının devamı için sağlam bir temel oluşturur.(8)

Modern Çağda Etik Sorunların Çözüm Yollarının Geliştirilmesi.

Bir iş ortamında bir firma sıklıkla çok sayıda etik engelle karşılaşabilir. Ancak kuruluşlar, dikkatle tasarlanmış araçlar aracılığıyla dürüstlük ve hesap verebilirlik ile karakterize edilen bir kültür geliştirerek bu engelleri kolaylıkla aşabilirler.(8)

Kişisel çıkarlar mesleki görevlerle kesiştiğinde çıkar çatışması ortaya çıkabilir ve bu durum önyargılı kararlara yol açabilir. Bu sorunun aşılmasında, karşılıklı anlaşma ve uyumun sağlanmasına yönelik eğitimlerin düzenlenmesinin yanı sıra, kısrak çatışmasının nedenini net bir şekilde açıklayan politikaların oluşturulması da önemlidir. (8)

Hile yapmak, çalmak veya dolandırıcılık planlarına katılmak gibi etik olmayan davranışlarda bulunmak, bir şirketin itibarına ve mali istikrarına ciddi şekilde zarar verebilir. Bunun için güçlü bir etik ve davranış kurallarının etkili bir uygulama sistemiyle birlikte uygulanması, etik normlara uyumu garanti eder.

Kişisel bilgileri yetkisiz erişime karşı korumak ve gizlilik düzenlemelerine uymak, sürekli gelişen düzenleyici ortam ve giderek daha karmaşık hale gelen siber tehditler karşısında zorluklara yol açmaktadır. Veri gizliliği ihlallerinin önlenmesi, veri güvenliği protokollerinin sıkı bir şekilde uygulanması, düzenli denetimler, sürekli izleme ve eğitim programları aracılığıyla veri gizliliği koruma kurallarına uyulması bu sorunun çözümünde temel faktörlerdir.(8)

Farklı yargı bölgelerindeki karmaşık yasa ve düzenlemeler kümesinde gezinmek büyük bir zorluk olabilir. Mevzuat güncellemelerini izlemek için uzmanlaşmış bir uyumluluk biriminin kurulması ve sağlam bir uyumluluk yönetimi sisteminin uygulanması, yasal sorunlara uyumu sağlar.(8)

Şirket kaynaklarının verimsiz yönetimi finansal başarısızlıklara neden olabilir ve kuruluşun uzun vadeli sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkileyebilir. Güçlü mali kontrollerin uygulanması, düzenli denetimlerin yapılması ve hesap verebilirlik ve yeterlilik kültürünün teşvik edilmesi, kaynakların uygun şekilde yönetilmesini sağlayacaktır. (8)

Bu sorunların üstesinden gelmenin yanı sıra, etik konusunda şeffaf tartışmaların düzenlenmesi, güçlü etik liderlik örneği oluşturulması ve etik protokollerin sürekli olarak gözden geçirilip iyileştirilmesi gibi aktif girişimler, örgüt içerisinde etik davranışın teşvik edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. (8)

Sonuç

Günümüzün iş ortamındaki etik ikilemleri çözmek, kuruluşlar içindeki düzenleyici müdahaleleri ve proaktif eylemleri içeren kapsamlı bir stratejiyi gerektirir. Bu sorunların çözümüne yönelik çeşitli önerilerde bulunulabilir.

Karar alma süreçlerinin şeffaf ve tüm paydaşlar için erişilebilir olmasını sağlayan şeffaf yönetişim çerçevelerini kuruluşlara entegre edin. Bu, etik davranışa ilişkin periyodik açıklamaları, etik denetim organlarının oluşturulmasını ve ihbarcılar için güvenlik önlemlerinin sağlanmasını içerir.

Firma içindeki tüm hiyerarşik seviyelerdeki çalışanlara kapsamlı etik eğitimi sağlayın. Bu eğitim, etik kararlar almayı, çıkar çatışmalarını tanımlamayı ve iş tercihlerinin çeşitli paydaşlar açısından sonuçlarını anlamayı içermelidir.

Adil ücretlendirmeyi, işyeri güvenliğini ve iş-yaşam dengesini teşvik eden politikaların uygulanması yoluyla çalışanlara adil davranılmasını teşvik etmek.

Ürün ve hizmetlerin güvenliğini ve kalitesini garanti ederek, doğru ürün ayrıntılarını sağlayarak ve müşteri şikayetlerini derhal çözerek tüketici refahının korunmasını sağlamak. Tüketici koruma yasalarına ve etik pazarlama kurallarına sıkı sıkıya bağlı kalmak, tüketiciler arasında güven ve sadakat geliştirmek için çok önemlidir.

Toplulukların ve daha geniş anlamda toplumun refahını iyileştirmeyi amaçlayan kurumsal sosyal sorumluluk programlarının organizasyonu. Bu tür programlar hayırseverliği, gönüllü girişimleri ve yoksulluk, eğitim ve sağlık gibi sosyal sorunları ele almak için kar amacı gütmeyen kuruluşlarla işbirliğini içerebilir.

Liderler ve yöneticiler arasında dürüstlüğü, dürüstlüğü ve etik davranışı teşvik etmek. Liderler etik ikilemlerin açıkça tartışıldığı ve çözüldüğü bir ortam yaratmalıdır.

Yolsuzlukla mücadele yasaları, veri gizliliği talimatları ve sektöre özel standartlar da dahil olmak üzere ticari faaliyetlerle ilgili geçerli yasa ve düzenlemelere sıkı bir şekilde uyum sağlanmalıdır. Şirketler sağlam uyumluluk programları oluşturmalı ve yasal gerekliliklere uygunluğu sağlamak için politikaları düzenli olarak gözden geçirip güncellemelidir.

Çalışanlar, müşteriler, yatırımcılar ve topluluklar gibi paydaşların proaktif bir şekilde katılımını sağlamak, onların endişelerini anlamak ve görüşlerini karar alma prosedürlerine entegre etmek önemlidir. Paydaşlarla güçlü ilişkiler kurmak güven oluşturur ve etik ikilemlerin daha etkili bir şekilde tanımlanmasını ve çözülmesini kolaylaştırır.

İşletmeler bu önerileri uygulayarak etik sorunları azaltabilir ve daha sürdürülebilir ve sorumlu bir iş ortamına katkıda bulunabilir. Kuruluşların, uzun vadeli başarılarını ve olumlu toplumsal etkilerini en üst düzeye çıkarmak için kurumsal stratejilerinin ayrılmaz bir parçası olarak etik hususları önceliklendirmeleri önemlidir.

Kaynakça

Twin, A. (2024). What Is Business Ethics? Definition, Principles, and Importance. Investopedia. https://www.investopedia.com/terms/b/business-ethics.asp.

Safaralieva, R. Mammadov, S. ve Gaziev, V. (2004). Business Ethics Manual for Azerbaijan companies. Publication of Transparency Azerbaijan with financial support of Royal Norwegian Embassy and Transparency International. https://transparency.az/transpfiles/e6.pdf

Boyles, M. (2023). What are Busıness Ethıcs & Why are They Important?. *Harward Busıness School Onlıne*. https://online.hbs.edu/blog/post/business-ethics

CFI Team. What are Business Ethics? https://corporatefinanceinstitute.com/resources/esg/business-ethics/

Miller, L. (2011). The High-Performance Organization. *European Business Forum.* 6(2): 73-79.

Business Ethics and Efficiency Relationship. https://business-essay.com/business-ethics-and-efficiency-relationship/

Çabuk S. ve Şengül S. (2015). İşletme Yöneticilerinin Mesleki Değerlerinin ve Demografik Özelliklerinin İşletme Etiği Üzerindeki Etkisi: Türkiye'de Büyük Ölçekli Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 14(1): 171-180.

https://www.imd.org/reflections/how-business-ethics-drives-sustainable-success/

https://business-essay.com/business-ethics-and-efficiency-relationship/

https://www.statista.com/statistics/415649/ethical-investments-value-uk-united-kingdom/

MOTIVATING THE MODERN WORKFORCE: INNOVATIVE STRATEGIES FOR SUCCESS

Natavan NAMAZOVA[1]

Abstract

This article delves into the crucial role of motivation in managing a labor force effectively, emphasizing its significance in boosting employee enthusiasm, curbing turnover rates, and minimizing absenteeism. Material motivation emerges as a central focus, with an exploration of how tangible incentives such as salary increments, bonuses, and benefits drive employee engagement. A comprehensive analysis of motivational challenges encountered by employees during their work is conducted, shedding light on common issues and suggesting strategies for their mitigation. Furthermore, the article investigates contemporary motivational methods employed in labor force management, contrasting them with traditional approaches to highlight their effectiveness and adaptability to modern work environments. Drawing from global experience, the study showcases diverse motivational strategies utilized across different contexts, offering valuable insights for companies seeking to enhance their labor force motivation practices.

The process of motivating the labor team can lead to an increase in the level of labor activity of personnel. The role of motivation is of great importance in the management of the labor force, in increasing the enthusiasm of the employees for the activity of the enterprise, in reducing the cases of staff turnover or absenteeism. In modern conditions, the main factor of the labor force motivation system is material motivation. In the article, the analysis of motivational problems of employees during their labor activity was carried out, the application of modern motivational methods in the management of the labor force and the modern methods used in the motivation of the labor force in the world experience were investigated.

Keywords: Motivation, Encouraging, Management, Labor, Employee, Salary, Staff

Introduction

Application of Motivational Methods in Workforce Management

In the period of the modern market economy, it is of great importance for enterprises to take measures in the direction of encouraging personnel and applying motivational elements in order to increase the level of efficiency and productivity of their activities in the management of the workforce, from the point of view of the future development and improvement of the enterprise. In this regard, the issue of motivation is on the agenda as the main element of enterprises. This term is used daily by business people, leaders, managers and business leaders in the enterprise setting. It is also clear from modern researches that when motivation is applied in organizations and enterprises, the workforce performs more usefully and actively to achieve the goals of enterprises and organizations. On the contrary, in companies and enterprises that do not apply good motivation, the workforce is more inclined to avoid work.

Motivation - is a force that moves a person to achieve a desired goal. Motivation plays a crucial role in personnel management and reducing absenteeism and layoffs in enterprises. Enterprises and companies should make a high effort in applying motivational methods in order to make their labor teams work more efficiently and productively and to increase the level of their enthusiasm for work. The effectiveness of motivation depends on the needs of labor teams.

[1] Asst. Prof. Dr., Azerbaijan Technical University, Department of Economics, Baku, Azerbaijan.

The employee is the main resource in terms of productivity and efficiency of work in the enterprise. Active, self-confident activity of the employee within the enterprise, maximum use of his skills has a positive effect on the profitability, development, efficiency and competitiveness of the enterprise.

In modern conditions, financial motivation can be indicated as the main factor of the system of motivating the labor force. However, not only material motivation is applied to the management of the labor collective. In addition, non-material motivations are also used to improve the efficiency and management of the workforce. Non-material motivation is motivation related to satisfaction of human needs and values. Managers can determine the needs of the workforce when applying motivation.

In modern times, there are theoretical approaches related to the motivation of the labor team. One of these theories is Maslow's hierarchy of needs theory. According to this theory, in order for the workforce to be more productive and useful for enterprises and companies, it is necessary to provide them with various needs. This theory suggests that in order for the workforce to work actively for the company and achieve better results, they must have physiological, safety, social, esteem and self-actualization needs.

The purpose of the study. The purpose of the study is to investigate the importance of applying motivation methods in the management of workforce in enterprises and companies in modern business conditions, to analyze the current state of the influence of motivation in the management of workforce, and to conduct certain researches about the current problems related to the application of motivation in business conditions in the period of the modern market economy and researches in the direction of motivational methods used in the management of workforce in the world experience.

The Modern State of The Labor Force Motivation Management System

Motivation was one of the most important components of system management of all times. Motivation is important to solve the problem, especially in highly competitive market products, because conquering markets is possible only by creating an appropriate motivational mechanism that will encourage employees to effectively improve product quality.

In modern times, some people may be dissatisfied with their jobs. However, there are also people who are looking for work or who do not want to work. Before starting a discussion about work, it is important to ask the basic question: why do people work? Each of us has different reasons or motivations that are constantly changing. Incentives to work include making money, competing, making a profit, or professional reasons. Money is certainly seen as one of the biggest sources of motivation, but it is not the only reason.

In modern conditions, the concept of motivation is related to the high appreciation of work, it can be seen not only as a means of material security, but also as a platform for personal development and interpersonal relationships. In modern business management, the amount of salary cannot be seen as the only way to attract valuable talent to the organization. In modern conditions, with the effective implementation of the motivation system, organizations can attract valuable talents and contribute to increasing the efficiency and productivity of employees.

The motivational system applied in organizations consists of a set of interconnected mechanisms aimed at supporting the motivation of the workforce to achieve specific goals. There are 2 approaches to the motivation system: material and non-material motivation. The application of monetary rewards, bonuses and salary increases related to the activities of employees in the organization can be attributed to the material motivation system. Non-material motivational systems include measures such as improving the mental and emotional state, training, various programs for self-development, activities aimed at increasing self-esteem, setting goals and tasks, monitoring their fulfillment, and offering to take a leadership position. In addition, to motivate their employees, organizations can take measures such as

giving bonuses to employees who have achieved better results, placing a photo of the best employee on the company's honor board, and increasing wages.

Also, material motivation system can be divided into 2 types: reward and penalty system. The reward system includes various types of bonuses in addition to the employee's salary. If the employee performs his duties in a higher quality, then he will be rewarded with bonuses in addition to the salary. As for the penalty system, if the employee does not come to work on purpose, and if he does not notify the organization in advance, if he does not fulfill his duties on time, then the enterprise can impose a fine on the employee.

Current Problems in The Motivation of The Labor Team

In general, motivation is a force that motivates the workforce in organizations to achieve the defined goals. Sometimes, however, problems arise in companies, such as fluctuations in the motivations of the labor team, the occurrence of discouragement, and the loss of the enthusiasm necessary to achieve their goals. The main causes of these problems are stress, burnout, overload and lack of clarity of goals, which are the reasons involved in reducing the motivation of the labor force. Employee motivation can be effectively restored by adopting easily achievable goals, following self-care strategies, and being inspired by others. Mental health problems in the workforce also play a role in reducing motivation.

Burnout, defined as a state of emotional, physical and mental exhaustion, can gradually appear as a result of prolonged and excessive stress from life or work and can play a role in reducing the motivation of the workforce.

Stress usually occurs as a natural reaction to difficult situations. However, if it continues over time, it can demotivate. Chronic stress is associated with feelings of anxiety, depression, and fatigue, preventing a person from even engaging in daily activities.

Monotony is also a major factor in decreasing motivation. In addition, when employees perform routine tasks and consider their current activities to be unimportant, there is a desire to quit, a desire to not fulfill their duties fully and on time.

A heavy workload or personal problems are among the factors that have a negative impact on the motivation of the workforce. This factor can cause depression in employees. Employees with a heavy workload find it difficult to fulfill their obligations and even feel hopeless when they think that they cannot fulfill their duties. This leads to a decrease in motivation.

Uncertainty about the goals of the workforce can have a negative impact on motivation. By breaking down more difficult tasks and projects into smaller, achievable goals, the workforce can regain control and set goals.

In addition, investing in employee self-care measures is important in improving well-being and increasing motivation. Activities such as regular exercise, proper nutrition, and sufficient rest stabilize energy reserves of employees, reduce stress, and improve morale.

Employees can strengthen their motivation by absorbing the success stories of others, participating in motivational conversations, and getting inspiration from external sources.

Motivation varies among individuals, and even those who are deeply driven by internal factors may experience periods of decreased motivation under particular circumstances or life stages. Navigating and mastering strategies to excel in the face of such challenges not only increases resilience but also accelerates personal growth.

Modern Methods Used in The Motivation of The Labor Team in The World Experience

Motivation is deeply shaped by the nuances of different cultures, societal norms, and individual lifestyles. While education, social context, and lifestyle play a key role in furthering these influences, each culture has its own unique set of motivational factors.

Contemporary theories of motivation encompass multiple frameworks that aim to clarify the driving forces behind individual motivation in today's work environment. These frameworks cover various elements of motivation, from basic physiological needs to psychological impulses and external stimuli.

Modern motivational systems have evolved to address the complex dynamics of the current situation. These systems integrate aspects such as cognitive, emotional factors, and social dynamics to better understand and address the multifaceted nature of motivation in current work environments.

Self-determination theory was developed by Richard Ryan and Edward Deci. This theory, known as intrinsic motivation, relates the inherent drive to engage in activities for their own value, superior work quality, and high satisfaction. Conversely, when individuals are driven by extrinsic factors such as monetary gain or recognition, called extrinsic motivation, their work quality tends to decrease and, as a result, satisfaction levels may decrease.

According to Edwin Locke's goal-setting theory, the combination of clear and effective goals with timely feedback is conducive to achieving improved performance levels and ultimately leads to increased productivity.

Research findings on motivational issues are typically covered in more than 50 theories and methodologies and provide managers with an opportunity to predict the behavior of subordinates. American professor Richard Daft divided motivation into three main approaches: traditional, human relations and human resources approaches. Also, he considers the emergence of modern perspectives as another direction of motivational analysis.

R. Daft claims that the modern approach to motivation is formed by three main theories: fundamental theories, procedural theories and mass theories of motivation. Fundamental theories emphasize the interrelationship between needs and motivation and examine influencing factors, while procedural theories examine the process of making managerial decisions about one's own behavior.

Furthermore, it is important to recognize that reinforcement theory was developed to explain human behavior as a whole before focusing on achievement-related behavior. Reinforcement theory operates on the principle that individual behaviors are influenced by specific personal factors and that these behaviors can be understood through universal principles that apply to both humans and animals.

There are many ways to encourage and increase motivation of the workforce. However, in addition, several suggestions can be made for increasing the well-being of the labor force and productivity in enterprises and organizations.

The implementation of initiatives that publicly recognize and reward the achievements and contributions of employees in organizations can play an important role in increasing the enthusiasm and motivation of employees.

By developing skills for career development of the workforce, providing training programs, organizations evaluating their development and investing in their future will have a positive effect on their motivation.

The creation of communication channels for the labor team, where they can share their opinions, ideas and complaints, will affect the positive development of motivation.

Teamwork skills, management activities events, seminars can strengthen the relationships between team members and help to raise the morale of the team in general.

Creating conditions for the workforce to engage in sports, organizing seminars on mental health and stress management will have a positive effect on the well-being and health of employees. It will also play a crucial role in increasing productivity and overall motivation.

Performance-Based Incentives: Designing incentive schemes based on individual or team performance can encourage employees to strive for higher productivity and quality standards.

Flexible Work Arrangements: Offering flexible work hours or telecommuting options can improve work-life balance and increase job satisfaction among employees.

Conclusion

In conclusion, let's note that the application of modern methods of encouraging and increasing the motivation of workforce is of great importance in the formation of a developing and dynamic work environment. By incorporating strategies such as employee recognition programs, performance-based incentives, career development opportunities, and open communication channels, organizations can foster a culture of motivation, engagement, and productivity among their workforce. As businesses continue to evolve and adapt to changing dynamics, prioritizing employee well-being and motivation remains a cornerstone for continued success and growth. By thoughtfully applying modern motivational techniques, organizations can empower their workforce to reach their full potential and achieve collective success in the modern workplace landscape.

References

Kondratiuk Yu.Yu., Puzırova P.V. Modern Aspects of Labor Motıvatıon As A Reason for Human Resources Management. https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/19571/1/Innovatyka2021_V2_P018-023.pdf

William, A. N. (2010). Employee Motıvatıon and Performance. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/22787/akah_william.pdf?sequenc .

Gupta, A. K. (2021). Motivation Theories and Their Application. *International Journal of Science and Research (IJSR)*. 10(3): 1597-1600.

Nadezhkina, S. A., Nadezhkin, V. A., Zolkin, A. L., Sychanina, S. N. and Urusova, A. B. (2023). Effective Tools for Non-Material Motivation of Employees. https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2023/86/e3sconf_pdsed2023_05003.pdf

Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*. 50(4): 370–396.

Khoshnevisa, H. and Tahmasebi, A. (2016). The Motivation System in a Governmental Organization. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. doi:10.1016/j.sbspro.2016.09.027.

Motivation System. https://icproject.com/en/blog/motivation-management/motivation-system/

BetterHelp Editorial Team. (2024). Causes Of Lack Of Motivation And How To Overcome Them. https://www.betterhelp.com/advice/motivation/common-causes-of-lack-of-motivation-and-how-to-overcome-them/

Lukhutashvili N., Valishvili T. and Denosashvili M. (2020). Modern Methods of Motivation Management in The Innovation-Oriented Organizations. *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. 3(4): 20–29.

Al-Harthy, I. S (2016). Contemporary Motivation Learning Theories: A Review. *International Journal of Learning Management Systems*. 4(2): 99-117.