

ULUSLARARASI PAZARLARDA RÜŞVET SORUNU: DENİZLİ'DE FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERDE BİR ARAŞTIRMA

Süleyman BARUTÇU*
Muzaffer AYDEMİR**
Esin BARUTÇU***

ÖZET

Bu çalışmada, uluslararası pazarlarda rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalarla ilgili yazın taraması yapılmış ve Denizli'de ihracata yönelik olarak faaliyet gösteren, tekstil, mermer ve madeni eşya işletmelerinin genel müdürleri / pazarlama müdürleri ile uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rüşvet vb. iş ahlakına aykırı uygulamalar ve bunlara neden olan etmenler üzerinde derinlemesine mülakat gerçekleştirilmiştir.

Yöneticilerle yapılan mülakatlarda, rüşvet vb. iş ahlakına aykırı uygulamaların ihracatçı Türk işletmeleri için de önemli bir sorun olmaya devam ettiği, bununla birlikte, yöneticilerin önemli bir kısmının, iş ahlakına uygun davranış ve uygulamaları işletmelerin uluslararası pazarlardaki uzun dönemli başarıları için önemli bir koşul olarak değerlendirdikleri görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Rüşvet, uluslararası pazarlama.

ABSTRACT

In this study, business ethics literature has been reviewed in terms of bribery and other questionable payments in international markets. And then, an in depth interview have been conducted among general managers and marketing managers of Turkish textile, marble and metal goods export companies in Denizli, about frequently encountered bribery and other questionable practices in international markets.

In this research, it has been seen that bribery and other questionable business practices are also serious problem for Turkish export companies. Nevertheless, it is pleasing to see that most of the interviewed managers believe in ethical practices' importance on Turkish companies' long term international successes.

Keywords: Bribery, international marketing.

1. GİRİŞ

Son yıllarda, teknolojik gelişmelerdeki hızlı artışla birlikte, farklı sektörlerden ve ülkelerden küçük büyük bir çok işletme küresel bir rekabet içine girmiş bulunmaktadır. Bu gelişmeye koşut olarak da, bir çok ülke uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmaya başlamıştır. Uluslararası ticaretteki bu olumlu gelişmelere karşın, hala önemli engeller bulunmaktadır. Para birimlerindeki, dillerdeki, yasal düzenlemelerdeki farklılıkların yanı sıra, her ülkenin kendine özgü uygulamalara ve iş yapma biçimlerine sahip olmasının temel nedeni olan "kültür", uluslararası ticaretin önündeki en önemli engeldir. Bazı ülkelerde kamu görevlileri bürokratik işlemleri yerine getirmek için bahşiş vb. isimler altında yasa dışı ödemeler beklemektedir. Bu ülkelerde rüşvet, normal bir iş yapma aracı

* Yrd. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

** Yrd. Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi Bilecik İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

*** Yrd. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

olarak görülmektedir. Dolayısıyla, rüşvet gibi kültürle yakından ilişkili engeller uluslararası ticaretin önünde durmaya devam etmekte (Pacini, Swingen and Rogers, 2002: 385-405), hatta son 50 yılda, uluslararası ticaret ve yatırımlardaki artışa koşut olarak artmaktadır (Sanyal and Samanta, 2004: 133).

1977 tarihli Amerikan “Dış Yolsuzluk Uygulamaları Yasası” (Foreign Corrupt Practices Act, FCPA) ve 1997 tarihli OECD “Uluslararası Ticari Etkinliklerde Yabancı Devlet Yetkililerine Rüşvet Vermeyle Mücadele Anlaşması” (Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transaction) gibi ulusal ve uluslararası rüşvet karşıtı düzenlemelerin yaygınlaşmasına karşın, yolsuzluklar uluslararası ticarete önemli bir sorun olmaya devam etmektedir (Burns, 2002: 12).

Gelişmiş ülkelerin çoğunun gelişmekte olan ülkelerin bir sorunu olarak gördüğü, hatta daha da ileri giderek sorunu, güney yarım küredeki ülkelerin değer ve normlarının düşüklüğüne bağladığı (Wood, 1995: 7-19), gelişmekte olan ülkelerin ise, gelişmiş ülkelerin uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerinin yol açtığı bir sorun olarak değerlendirdikleri rüşvet, iş ahlakına uygun hareket eden işletmeleri ve ülkeleri, uluslararası rekabette dezavantajlı duruma düşüren (Apke, 2001: 58-62) çok taraflı küresel bir sorun (Rose-Ackerman, 2002: 1889–1918) olarak varlığını sürdürmektedir.

Hiçbir ülke rüşvete karşı bağımsızlık kazanabilmiş değildir (Kaikati, 1977: 25-37). Uluslararası Şeffaflık Örgütü’nün 2004 yılında 146 ülkeyi kapsayan “Yolsuzluk Algılama İndeksi” bu gerçeğin bir göstergesidir. Gürcistan, Endonezya, Tacikistan, Türkmenistan, Azerbaycan, Paraguay, Nijerya ve Bangladeş gibi ülkelerin yolsuzlukların en yoğun yaşandığı ülkeler olarak listenin sonlarında; Finlandiya, Yeni Zelanda, Danimarka, İzlanda, Singapur, İsveç, İsviçre, Norveç, Avustralya, Hollanda, İngiltere, Kanada, Avusturya gibi ülkeler ise, yolsuzlukların en az yaşandığı ülkeler olarak listenin başlarında yer aldığı sıralamada, hiçbir ülke 10 puan alamamıştır. Türkiye 3.2. ortalama ile (10 = yolsuzluk hiç yok, 0 = yolsuzluk çok fazla) Mısır, Mali, Tunus gibi ülkelerle bu sıralamada 77. sırada yer almaktadır (TI, Corruption Perceptions Index, 2004).

Hiçbir ülke rüşvete karşı bağımsızlık kazanamadığı gibi hiçbir işletme de rüşvet olasılığından kurtulabilmiş değildir. Örneğin, bir IBM yöneticisi Güney Koreli bir kamu görevlisine rüşvet verdiği için hapis cezası almış ve bu olay Kore’de yaşanan en büyük şirket yolsuzluğu olarak tarihe geçmiştir (Wright, 2004: 21).

Uluslar arası pazarlarda rüşvet sorunu, yönetim konusu içinde değerlendirilmekle birlikte uluslar arası pazarlama yönetimi içinde önemlidir. Çünkü bu sorunlarla, müşterilerle daha fazla iletişim içinde bulunan pazarlama/ihracat bölümü yöneticileri daha fazla karşılaşmaktadır.

Bu çalışmada; rüşvet kavramı, uluslar arası pazarlarda rüşvet, rüşvete yol açan etmenler, rüşvetin işletmelere etkileri ve sonuçları, rüşvetle mücadele kavramları açıklanmış ve Denizli’de faaliyet gösteren işletme yöneticilerinin rüşvet ve iş ahlakına yönelik tutum ve davranışlarının belirlenmesi için nitel bir araştırma yapılmıştır.

2. TEMEL KAVRAMLAR

Rüşvetle ilgili çeşitli kaynaklarda birbirine benzer çeşitli tanımlar yapılmıştır. Bunlardan bazıları şu şekilde verilebilir:

Rüşvet, belli konumdaki bir kişinin düşünce veya davranışlarını etkilemek için teklif edilen veya verilen para vb. ödemelerdir (The American Heritage Dictionary, 1992: 237).

Rüşvet, bir işi elde etmek, elde tutmak veya yönlendirmek amacıyla, bu konuda etkili olabilecek bir kamu görevlisine teklif edilen veya verilen para vb. değerli şeylerdir (Perry, 2005: 1935-1946).

Bir anlaşmayı, izni, lisansı veya bir yasal düzenlemeyi (veya yasal düzenlemede değişikliği) elde etme karşılığında, değerli bir şey vermeye çalışmadır (Andelman, 1998: 49-51).

Rüşvet, bir anlaşmayı, bir ayrıcalığı elde etmek veya bir işlemi yapmaktan vazgeçirmek gibi kamu görevlisini yasal sorumluluklarını çiğnemeye iten ödemelerdir (Kaikati, 1977: 25-37).

Rüşvet, kamu görevlilerinin kamusal mal ve hizmetlerin sunulmasında görev ve yetkilerini kötüye kullanarak, muhatap oldukları kişi ve kurumlara ayrıcalıklı işlem yaparak para vb. şekillerde bir çıkar elde etmeleridir (Tokathoğlu, 2005).

Bir yolsuzluk türü olarak rüşvet, bir kamu görevlisini sorumluluklarının gerektirdiği şeklin dışında hareket etmeye ikna etmek için gerçekleştirilen ödemelerdir (Weber and Getz, 2004: 695-711).

Uluslararası pazarlarda rüşvet A ülkesinden bir işletmenin, B ülkesinin kamu görevlilerine ticari yarar veya ayrıcalık elde etme karşılığında finansal vb. çıkar önermeleri veya vermeleri olarak tanımlanabilir (Sanyal and Samanta, 2004: 133).

Yukarıdaki tanımlar değerlendirildiğinde, rüşvette veren ve alan olmak üzere en az iki tarafın bulunduğu, genellikle alan tarafı bir kamu görevlisinin oluşturduğu, veren tarafın genellikle rakiplerine karşı üstünlük kazandırıcı bir ayrıcalığı elde etmek için ödemede bulunduğu ve ödemenin para ve para dışı değerli şeylerle yapıldığı anlaşılacaktır.

Bununla birlikte, “rüşvet” ile “haraç”ı birbirinden ayırt etmek gerekir. Rüşvet, yasa dışı bir ayrıcalık elde etmek için bu ayrıcalığı elde etmek isteyen kişi tarafından teklif edilip ödenirken; haraçta, kamu görevlisinin baskı ve zorlaması ile haksız yere ödenen bir para söz konusudur (Kaikati, 1977: 25-37).

Meksika’da “la mordida”, Güney Afrika’da “dash”, Orta Doğu, Hindistan ve Pakistan da “bahşiş”, Almanya’da “schimengeld” ve İtalya’da “bustarella”, (Ferrell and Fraedrich, 1994: 193-210) Hong Kong’da “hai yo” veya “hung pao”, Fransa’da “pot de vin” (Kaikati, 1977: 25-37) gibi farklı isimlerle anılan rüşvetle ulusal ve uluslararası düzeyde mücadele edilmesine karşın, bir çok kültür tarafından normal bir iş uygulaması olarak değerlendirildiği de bilinmektedir.

3. ULUSLARARASI PAZARLARDA RÜŞVET

Avustralyalı yöneticiler üzerinde yapılan bir araştırmada, yöneticilerin uluslararası pazarlarda en sık karşılaştıkları ahlaka aykırı uygulamaların başında,

kamu görevlilerine hediye verme ve onların eğlence harcamalarını karşılama gelirken; en ciddi ahlaka aykırı uygulamaların başında ise, “büyük ölçekli rüşvet” gelmektedirler. Aynı araştırmada, karşılaşılma sıklığına göre uluslararası pazarlardaki ahlaka aykırı uygulamalar aşağıdaki şekilde bulgulanmıştır (Armstrong, 1992: 161-171):

1. Kamu görevlilerine vs. hediye verilmesi ve onların eğlence harcamalarının karşılanması,
2. Uluslararası işletmelerin kendi ülkelerinde ahlaka aykırı olan, fakat faaliyet gösterilen pazarda yaygınlık kazanmış uygulamaları sürdürmeleri,
3. Kamu görevlilerine vs. küçük ölçekli rüşvet verme,
4. Transfer fiyatlaması gibi tartışmalı fiyatlandırma uygulamaları gerçekleştirme,
5. Dağıtım kanallarındaki üye işletmelere, danışmanlara vs. abartılı komisyonlar verme,
6. Vergi yolsuzlukları gerçekleştirme,
7. Faaliyet gösterilen ülkede politik faaliyetlere destek verme vs.,
8. Kamu görevlilerine vs. büyük ölçekli rüşvet verme,
9. Doğal çevreye, çalışanlara, entelektüel haklara saygısız davranma,
10. Eski teknolojileri ve ürünleri az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere transfer etme.

Kuşkusuz, yukarıdaki uygulamalara yenilerini eklemek olanaklıdır. Ayrıca, söz konusu sıralama Avustralyalı yöneticilerin yaptığı bir sıralama olup, bütün ülkeler için geçerli değildir. Nitekim, Armstrong’un daha sonra Chan ile Avustralyalı ve Kanadalı yöneticiler üzerinde tekrar ettiği araştırmada, üyesi oldukları kültürlerin yöneticilerin ahlaka aykırı uygulamaları algılamaları üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Her ne kadar, her iki grup yönetici uluslararası pazarlardaki ahlaka aykırı uygulamaları karşılaşılma sıklığı açısından birbirine oldukça yakın bir şekilde sıralamışsa da, bu sıralamada Kanadalı yöneticilerin Avustralyalı yöneticilere göre daha yüksek ortalamalara sahip oldukları görülmüştür. Diğer bir deyişle, Avustralyalı ve Kanadalı yöneticilerin ahlaka aykırı uygulamalara verdikleri önem açısından birbirlerinden büyük ölçüde ayrıldıkları görülmüştür (Chan and Armstrong, 1999: 3-15).

Uluslararası pazarlarda, ülke gümrüklerinden zaman kaybetmeden ve kolayca geçebilmek için ödenen küçük miktarlardaki paralardan, ülke yönetimlerinin başını ağrıtabilecek milyon dolarlık rüşvet örneklerine rastlamak olanaklıdır (Lane and Simpson, 1984: 35-42).

Bununla birlikte, gizli bir şekilde (Weber and Getz, 2004: 695-711) ya da üçüncü kişi ve kuruluşlar aracılığıyla dolaylı bir şekilde verilmesi, rüşvetin gerçek boyutlarının bilinmesini güçleştirmektedir (Hamra, 2000: 33-46). Örneğin, bazı Amerikalı uluslararası işletmelerin, kendi ulusal standartlarından ödün vermemek ya da öyle görünmemek için araçlar vasıtasıyla rüşvet uygulamalarını sürdürdüğü bilinmektedir (Perry, 2005: 1935-1946; Burns, 2002: 12).

Uluslararası pazarlarda rüşvet vb. ödemeler, ödemenin kime yapıldığına, niçin yapıldığına, nasıl yapıldığına (kim tarafından yapıldığına ve hangi sektörlerde daha çok yapıldığına) göre sınıflandırılabilir.

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

Rüşvet, müşterilere, kamu görevlilerine, vergi yetkililerine, yasal sınırların üzerinde fazla mesai yaptırılan çalışanlara vs. verilebilmektedir (Kugel and Gruenberg, 1976: 13-20).

Rüşvet, gümrük vb. rutin işlemleri hızlandırmak, bir ihaleyi ya da iş anlaşmasını kazanabilmek, büyük vergi indirimleri alabilmek, büyük miktarda satış tekliflerini kazanabilmek gibi amaçlarla verilebilmektedir (Laplaca, 1978: 138-145).

Rüşvet, bir kamu görevlisinin ya da müşterinin araba kirasının, tatil masrafının, kredi kartı harcamalarının, ev kirasının, kulüp aidatlarının ödenmesi şeklinde verilebileceği gibi, geri gelme olasılığı olmayan borç, başka bir isimle borsa aracı kuruluşunda adına hesap açılması, örnek adı altında ücretsiz ürünler verilmesi, söz konusu kişinin yakınlarından alışveriş yapılması, akrabalarının şirkete danışman olarak alınması, çocuklarına burs verilmesi, işletme uçağının hizmetine tahsis edilmesi, hediye çekleri gönderilmesi, kendisine ya da yakınlarına özel indirimler uygulanması ve işletmenin çekiliş ve piyangolarında kazandırılması (Kugel and Gruenberg, 1976: 13-20), bedava otomobil vs. verilmesi (Perry, 2005: 1935-1946), gibi çeşitli şekillerde de verilebilmektedir.

Uluslararası Şeffaflık Örgütü’nün “Rüşvet Ödeyenler İndeksi”ne göre, yerel işletmeler yabancı işletmelere oranla daha yüksek rüşvet ödeme eğilimine sahiptirler. İndekse göre (10 = rüşvet eğilimi sıfır); Avustralya 8.5, İsveç ve İsviçre 8.4, Avusturya 8.2., Kanada 8.1, Hollanda ve Belçika 7.8, Singapur ve Almanya 6.3, İspanya 5.8, Fransa 5.5, ABD ve Japonya 5.3, Malezya ve Hong Kong 4.3, İtalya 4.1, Güney Kore 3.9, Tayvan 3.8, Çin 3.5, Rusya 3.2, yerli işletmeler 1.9. (TI, Bribe Payers Index, 2002).

Uluslararası Saydamlık Örgütü’nün gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre, rüşvet vb. yolsuzlukların en yoğun yaşandığı kurumlar sırasıyla şöyledir: Politik partiler, parlamentolar, polis, yargı, vergi idareleri, özel işletmeler, gümrükler, medya, sağlık hizmetleri, eğitim sistemi, elektrik-su-telefon işletmeleri, ordu, sivil toplum örgütleri ve dini kuruluşlar. Araştırmada Türkiye’deki kurumların aldığı ortalama değerler ise şöyledir (5 = yolsuzluk çok fazla): Vergi idareleri 4.2; özel işletmeler, gümrükler, sağlık hizmetleri ve elektrik-su-telefon hizmetleri 4.1; politik partiler ve polis 4; yargı ve eğitim sistemi 3.9; parlamento ve medya 3.8; sivil toplum örgütleri 3.5; dini kuruluşlar 3.3 ve ordu 3.1 (TI, Global Corruption Barometer, 2004).

Rüşvetin en az olduğu sektörlerden en yoğun olduğu sektörler göre bir sıralama yapıldığında (10 = hiç rüşvet yok); tarım 6.9, petrol ve gaz sektörü 2.7, silah ve savunma sanayi 1.9, kamu inşaat sektörü 1.3 (TI, Bribe Payers Index, 2002). 1980-2000 yılları arasında ulaştırma ve enerji gibi alanlarda Türkiye’de gerçekleştirilen kamu yatırımları ile yolsuzluk indeksleri arasında da anlamlı bir ilişki söz konusudur (Kutlar ve Doğanoglu, 2005).

Her ne kadar, bürokratik işlemleri hızlandırıcı küçük ölçekli rüşvet ile önemli ihaleleri, inşaat projelerini ve anlaşmaları vb. kazanmak için ödenen büyük ölçekli rüşvet uygulamalarını birbirinden ayırmak gerekir (Nehemkis, 1975: 5-20) ise de, bütün rüşvet türlerinde, haksız bir kazancın ve ayrıcalığın elde edilmeye çalışıldığı görülmektedir.

3.1. Uluslararası Pazarlarda Rüşvete Yol Açan Etmenler

Uluslararası pazarlarda rüşvete yol açan etmenleri; sosyo-kültürel, ekonomik, rekabet şartları, bürokratik engeller ve bireysel etmenler olmak üzere başlıca beş kategoride incelemek mümkündür.

3.1.1. Sosyo-Kültürel Etmenler

Gelenekler, değerler ve ahlak standartları kişiden kişiye, işletmeden işletmeye ve hatta toplumdaki topluma değişiklik gösterdiğinden, uluslararası pazarlarda karşılaşılan iş ahlakına aykırı uygulamalar, ulusal düzeydeki iş ahlakına aykırı uygulamalardan farklılıklar göstermektedir. Örneğin, bir ülkede ahlaka aykırı olarak değerlendirilen bir uygulama, diğer bir ülkede normal olarak kabul edilebilmektedir. Dolayısıyla, uluslararası pazarlarda kültür, ahlaka aykırı uygulamalardaki farklılığın temel kaynağını oluşturmaktadır (Ferrell and Fraedrich, 1994: 193-210; Hodgetts ve Luthans, 2000: 75).

Toplumların kabul edilebilir işletme uygulamaları konusunda farklı inançlara sahip olmaları, bu toplumlara üye yöneticilerin uluslararası pazarlardaki kararlarını da etkilemektedir (Ferrell and Fraedrich, 1994: 193-210). Örneğin, bir araştırmada, Çinli yöneticilerin iş ahlakı açısından tartışmalı durumları, Singapurlu yöneticilere göre daha fazla ahlaka aykırı buldukları görülmüştür (Lim, 2001: 439-460). Amerikalı ve Yunanlı yöneticiler üzerinde yapılan bir diğer araştırmada ise, Yunanlı yöneticilerin bazı uygulamaları Amerikalılara göre daha az ahlaka aykırı buldukları ve rüşveti hayatın bir gerçeği olarak algıladıkları görülmüştür (Tsalikis and Latour, 1995: 249). Benzer şekilde, Çin, Endonezya ve Hindistan gibi ülkelerde rüşvetin bir yaşam biçimi olarak görüldüğü (Perry, 2005: 1935-1946), Alman işletmelerinin rüşvet riski konusunda diğer Avrupalı işletmelere göre daha az duyarlı oldukları (Burns, 2002: 12) bilinmektedir. Bununla birlikte, kültürel faktörler gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha büyük bir rol oynamaktadırlar (Sanyal and Samanta, 2004: 133).

Bazılarına göre (kültürel relativistler), eğer bir ülkede normal olarak değerlendiriliyorsa, rüşvet vermek veya almak kabul edilebilir bir uygulamadır (Perry, 2005: 1935-1946; Longenecker vd., 1988: 341-346). Evrensel doğruların olmadığı savına dayalı bu yaklaşımı benimseyen bir çok yönetici (Wood, 1995: 7-19) bir ülkenin sosyal ve kültürel özellikleri neyi gerektiriyorsa, o ülkede faaliyet gösteren iş adamlarının da öyle hareket etmeleri gerektiğini, aksi halde, başarısızlığın söz konusu olacağını söylemektedirler (Johnson, 1985: 447-455).

Kültürel norm ve değerlerin ülkeden ülkeye değişiklikler göstermesi nedeniyle, moral ve ahlaki çatışmaların ve ikilemlerin süreceğini söylemek olanaklı (Goudy, 2003: 67-70) ise de, rüşveti sosyo-kültürel etmenlerin bir sonucu olarak (Perry, 2005: 1935-1946) ya da iş dünyasının kurallarından birisi olarak görmek, diğer bir deyişle, rüşveti bir iş yapma biçimi olarak değerlendirmek (Longenecker vd., 1988: 341-346) oldukça sorunlu bir yaklaşımdır.

3.1.2. Ekonomik Etmenler

Savaş benzeri çalkantıların (Hamra, 2000: 33-46) yanı sıra, durgunluk ve darboğazlar sırasında da rüşvetin yaygınlaşma olasılığı artmaktadır (Burns, 2002: 12). Özellikle böyle dönemlerde, işletmeler yatırımlarını korumak, kamu görevlileri ise, yüksek yaşam maliyetlerinin üstesinden gelmek için rüşvete yönelebilmektedirler (Lane and Simpson, 1984: 35-42; Perry, 2005: 1935-1946; Hamra, 2000: 33-46)

Aralarında Türkiye’nin de yer aldığı 54 ülkede gerçekleştirilen bir araştırmada, ülkelerin İnsani Gelişmişlik İndeksi (The Human Development Index) ve Ekonomik Özgürlük İndeksi (The Economic Freedom Index) ile rüşvet arasında ciddi bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Araştırmada, ekonomik özgürlüklerin ve insani gelişmenin artmasına koşut olarak rüşvetin azaldığı bulgulanmıştır (Sanyal and Samanta, 2004: 133).

3.1.3. Rekabetle İlgili Etmenler

Şiddetlenen uluslararası rekabet ve rakiplerin artan baskısı (Hamra, 2000: 33-46) bazı önemli pazarlarda rüşveti işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmelerinin kaçınılmaz bir aracı haline getirebilmektedir. Özellikle, büyük inşaat projeleri için yaşanan yoğun rekabet (Hess and Kossack, 1981: 206-226), bazı işletmelerin pazarlık gücünden yoksun oluşu (Lane and Simpson, 1984: 35-42) ve kendilerini yeterince rekabetçi görmemeleri (Weber and Getz, 2004: 695-711) ve uluslararası faaliyetlerde yöneticilere sonuç alma konusunda yapılan baskılar (Laplaca, 1978: 138-145) rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaları yaygınlaştırabilmekte, bir başka ifade ile şiddetli rekabet koşulları, işletmeleri rüşvet vermeye zorlamaktadır.

3.1.4. Bürokratik Etmenler

Kamu bürokrasisinin yavaşlığı bazı işletme yöneticilerini işlerini hızlı bir şekilde gerçekleştirebilmek için “bahşiş” vb. isimler altında rüşvet (Perry, 2005: 1935-1946) veya haraç vermeye itebilmektedir (Weber and Getz, 2004: 695-711). Örneğin Çin gibi ülkelerde yabancı işletmeler yasal prosedürleri takip ederek rakipleri karşısında dezavantajlı duruma düşmektense, acenta, danışman vb. isimler altındaki aracılara çalışarak kısa sürede ve sorunsuz bir şekilde faaliyetlerini sürdürmeyi tercih etmektedirler (Why Overseas Bribery Won’t Last, 1994: 20-24; Laplaca, 1978: 138-145).

3.1.5. Bireysel Etmenler

Rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalar, rüşveti veren ya da alan kişilerin değerleri, inançları ve ihtiyaçları gibi bireysel özelliklerinden de kaynaklanabilir. Örneğin, bazı kamu görevlilerinin açgözlülüğü (Perry, 2005: 1935-1946) veya yeterince dürüst olmayışı (Lane and Simpson, 1984: 35-42), gücünü ve bulunduğu konumu kişisel çıkar elde etmek veya kişisel çıkarlarını arttırmak için kullanmak istemesi (Weber and Getz, 2004: 695-711), kamuda belli bir pozisyona gelmek için belli paraların ödeniyor olması, düşük maaş - yüksek

statü ve geniş karar verme yetkisi dengesizliği (Hamra, 2000: 33-46) gibi nedenler kamu görevlilerini rüşvet almaya itebilmektedir.

Diğer taraftan, uluslararası işletme yöneticilerinin rüşvet vermelerinde, ahlaka uygun karar vermelerine yardımcı olacak ilke ve standartlardan yoksun oluşları, yabancı çevrenin baskısı, ülkesine başarılı bir şekilde dönme arzusu (Hamra, 2000: 33-46), başarısızlık korkusu, hedefe nasıl ulaşacakları konusunda bilgisiz ya da kararsız olmaları (Lane and Simpson, 1984: 35-42), rüşveti belli ülkelerde iş yapmanın bir maliyeti olarak değerlendirmeleri (Ferrell and Fraedrich, 1994: 193-210) ya da kısa dönemli çözümler üzerinde yoğunlaşmaları (Burns, 2002: 12) rol oynayabilir.

3.2. Uluslararası Pazarlarda Rüşvetin Etki ve Sonuçları

Rüşvet her ne kadar kısa dönemde bazılarının yararına görünse de, uzun dönemde bütün tarafları etkileyen olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Rüşvetin işletmeler ve ülkeler üzerindeki etkilerini aşağıdaki şekilde ele almak olanaklıdır.

Rüşvet, rüşvet ödemeyen işletmelerin bürokratik engellemeler vb. nedeniyle gecikmeler yaşayarak zarar görmelerine (Perry, 2005: 1935-1946), dolayısıyla da, haksız rekabete maruz kalmalarına (Burns, 2002: 12; Pacini vd., 2002: 385-405; Kobrin, 1976: 105-110) ve iş kaybetmelerine neden olmaktadır. ABD’de yapılan bir araştırmada, işletmelerin % 40’ı rakiplerinin rüşvet ödemesi nedeniyle iş kaybettiklerini belirtmişlerdir (Goudy, 2003: 67-70).

Rüşvet, zamanla işletmelerin örgüt kültürüne yerleşerek ekonomik ve sosyal zararlara yol açabilmekte (Perry, 2005: 1935-1946); gerek işletme yöneticilerince, gerekse iş ortakları ve acentalarca başarısızlığa bir mazeret olarak görülerek gerçek başarı faktörlerinin göz ardı edilmesine neden olmakta; işletme sahip ve yöneticilerinin iş ve kazanç kaybetmesine, hapis, para cezası gibi yaptırımlara maruz kalmasına (Lane and Simpson, 1984: 35-42) ve önemli ölçüde imaj kaybetmesine yol açmaktadır (IOMA, 2002: 3-5).

Rüşvet, ürün ve hizmetlerin maliyetlerini ve fiyatlarını arttırarak arz ve talep ilişkisini bozmakta, üretilen ürün ve hizmetlerin kalitesinin ve endüstri standartlarının düşmesine, çalışma koşullarının kötüleşmesine, gerçekleştirilen ürün ve hizmetlerden insanların zarar görmesine neden olmaktadır (Perry, 2005: 1935-1946). Çöken kamu binaları, kirlenen doğa ve düşen yaşam kalitesi bunun en canlı örnekleridir.

Uluslararası ticaretin liberalleşmesini engelleyen rüşvet vb. yolsuzluklar (ICC, 1999) kamu kaynaklarının verimli kullanılmamasına, kamu gelirlerinin ve kişi başına düşen milli gelirin düşmesine, ekonomik büyümenin ve kalkınmanın gecikmesine (Kutlar ve Doğanoğlu, 2005), yabancı sermayenin kaçırılmasına, ülkeye duyulan güvenin sarsılmasına (Davies, 2005: 10), eğitim, sağlık ve açıklıkla mücadelede kullanılacak fonların israf edilmesine (TI, Corruption Perceptions Index, 2004), etkinsizlik ve verimsizliğe ve hatta eşitsizliğe neden olmaktadır (Rose-Ackerman, 2002: 1889–1918).

3.3. Uluslararası Pazarlarda Rüşvetle Mücadele

Rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalarla başa çıkmada, ülkelerin, uluslararası örgütlerin ve işletmelerin birbirini destekleyici bir anlayışla çaba göstermeleri gerekmektedir (Johnson, 1985: 447-455).

3.3.1. Ülkelerin ve Uluslararası Örgütlerin Çabaları

1970’li yıllarda Amerikan işletmelerinin uluslararası pazarlarda rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalara yöneldiğinin açığa çıkması (Nehemkis, 1975: 5-20; Kobrin, 1976: 105-110) ve Lockheed vb. skandalların yaygınlaşması ile birlikte, Amerikan hükümeti uluslararası pazarlarda rüşvet vb. uygulamaları engellemek için “Dış Yolsuzluk Uygulamaları Yasası”nı çıkarmıştır (Why Overseas Bribery Won’t Last, 1994: 20-24).

Bu düzenlemeden yıllar sonra OECD, 1997’de üye ülkelerin yanı sıra diğer beş ülkenin de imzaladığı “Uluslararası Ticari Etkinliklerde Yabancı Devlet Yetkililerine Rüşvet Vermeyle Mücadele Anlaşması”nı çıkarmıştır (Sanyal and Samanta, 2004: 133). Bu anlaşma, AB üyesi bütün ülkelere kabul edilmesi (Pacini, Swingen and Rogers, 2002: 385-405), imzalayan ülkelerin dünya ticaretinin %70’den fazlasını ve direkt dış yatırımların %90’ından fazlasını gerçekleştiriyor olması (Apke, 2001: 58-62) ve uluslararası pazarlarda rüşvetle mücadelede referans alınabilecek tek tip bir düzenleme olması nedeniyle büyük bir öneme sahip bulunmaktadır (Pacini, Swingen and Rogers, 2002: 385-405).

Söz konusu düzenleme, anlaşmaya imza atan her bir ülkenin, uluslararası ticarete, haksız bir avantaj elde etmek, bir iş elde etmek veya korumak gibi nedenlerle doğrudan ya da aracılar vasıtasıyla kamu görevlilerine ya da üçüncü kişi ya da kurumlara rüşvet verilmesini ya da teklif edilmesini suç saymasını gerektirmektedir (OECD, Convention, 2005). Türkiye, 27 Temmuz 2000 yılında bu düzenlemeye imza atarak (OECD, Ratification Status, 2005) uluslararası pazarlarda rüşvetle mücadeleye aktif olarak katılmıştır.

Rüşvetle mücadele eden uluslararası örgütlerden birisi de, her yıl “Yolsuzluk Algılama İndeksi” vb. çalışmalarla dünyadaki yolsuzlukları izlemekte olan Uluslararası Şeffaflık Örgütü’dür (Transparency International) (Sanyal and Samanta, 2004: 133). Bir diğer örgüt ise, “Yolsuzlukla Mücadele: Şirket Uygulama Kılavuzu” isimli çalışmasıyla rüşvet vb. yolsuzluklarla mücadele eden Uluslararası Ticaret Odaları’dır (International Chambers of Commerce, ICC) (Davies, 2005: 10). ICC’nin geliştirmiş olduğu kurallar, OECD’nin düzenlemesine paralel bir yapıdadır (ICC, 1999).

Dünya Bankası, Inter-Amerikan, Avrupa, Asya ve Afrika Kalkınma Bankası gibi örgütler de rüşvetle mücadele etmektedirler. Kara para aklama, offshore finans merkezleri gibi sorunları da ele alan bu örgütler kendilerine finansman için başvuran proje sahiplerini bu açıdan da değerlendirmektedirler (Apke, 2001: 58-62).

Uluslararası örgütlerin yanı sıra, devletlerin de rüşvetle mücadele etmeleri, öncelikle de, sağlık ve eğitim yatırımlarının, yabancı yatırımlara kucak açmanın, özel mülkiyeti koruyup güçlendirmenin, kamu finansmanını sağlıklı bir şekilde yürütmenin, keyfi düzenlemeleri ve müdahaleleri sınırlandırmanın, şeffaflığı ve

politik istikrarı sağlamanın rüşveti azaltıcı bir etkiye sahip olduğunu anlamaları (Sanyal and Samanta, 2004: 133), kamu bürokrasisini sadeleştirmeleri, rüşvet vb. yolsuzluklarla mücadeleye kaynak ayırmaları (Weber and Getz, 2004: 695-711), kamu görevlilerinin ücretlerinin arttırılarak, dürüst davrananların ödüllendirilmeleri, rüşvete uygulanan cezaları arttırmaları, kamu kuruluşlarındaki denetimleri arttırmaları, siyasi partilerin finansmanı sorununu çözmeleri (Tokathoğlu, 2005), yasal düzenlemelerde ve yargı sisteminde reform yapmaları, ulusal ve uluslararası medya kuruluşları ve sivil toplum örgütleriyle işbirliğine gitmeleri gerekmektedir (Boswell, 1999: 139-145).

3.3.2. İşletmelerin Çabaları

Rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaların taraflarından birisi olan uluslararası işletmelerin de rüşvetle mücadelede aktif rol oynamaları gerekmektedir. Uluslararası işletmeler yasal birer tüzel kişilik olarak, içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerde sorumlu hareket etmek, yasalara veya iş ahlakına aykırı ödemelerden kaçınmak, politik ve demokratik sisteme sahip çıkmak, pazarın etkin işleyişine zarar vermektan kaçınmak durumundadırlar. Uluslararası işletmelerin yöneticileri, rüşvet vb. yolsuzlukları önlemenin işletmelerinin sağlık ve devamlılığı için önemli olduğuna inanmaları gerekmektedir (Rose-Ackerman, 2002: 1889-1918).

İşletmeler, yolsuzluklarla ün yapmış ülkelerde iş yapmak zorunda kaldıklarında, rüşvet vb. tekliflere karşı hazırlıklı olmalı, iş ortaklarını bu konuda uyarmalı (Massey and Herscovitch, 2002: 8), iş çevrelerinde neyin normal, neyin ise anormal olduğunu anlamalı (Andelman, 1998: 49-51), faaliyet gösterdikleri pazarların özelliklerine uygun iş ahlakı kuralları geliştirmelidirler (Perry, 2005: 1935-1946; Rose-Ackerman, 2002: 1889-1918). İşletmeler, iş ahlakı kuralları geliştirirken OECD'nin çokuluslu işletmeler için hazırlamış olduğu ilkelerden (OECD, Çokuluslu İşletmeler Genel İlkeler, 2005) ya da ICC'nin geliştirmiş olduğu kurallardan yararlanabilirler (ICC, 1999).

İşletmeler geliştirecekleri iş kuralları arasına; güven vermek, adil olmak, dürüst olmak, finansal bilgileri tam olarak açıklamak, anlaşmalardaki sorumluluklara uygun hareket etmek, faaliyet gösterilen ülkelerin ulusal bağımsızlıklarına saygı göstermek, ekonomik amaçlarını desteklemek, sosyal ve kültürel değerlerine saygılı davranmak, insan haklarına ve temel özgürlüklere saygılı olmak, insanlara fırsat eşitliği sunmak, işletmenin bütünlüğünü ve saygınlığını koruyup yükseltmek, ilişkide bulunulan her bireye saygılı olmak, çevre ile ilgili düzenlemeleri önemseyip gereğini yerine getirmek, ayrımcılık yapmamak gibi ilkeleri almalıdırlar. Kuşkusuz duruma göre bunlara yenileri de eklenebilir (Asgary and Mitschow, 2002: 239-246).

İşletmeler eğitim programları ile yönetici ve çalışanlarını uluslararası pazarlarda karşılaşılabilecekleri durumlara hazırlamaları gerekmektedir (Andelman, 1998: 49-51). İşletmeler etkin eğitim çabaları ile, rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaların neden olabileceği risklerden kurtulabilecekleri gibi, iş ahlakına uygun davranış ve uygulamaların kurumsallaştırılmasına da yardımcı olacaklardır (Apke, 2001: 58-62).

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

İşletmeler faaliyet gösterdikleri pazarlarda iyi üne sahip aracı kuruluşlarla, danışmanlarla ve tedarikçilerle çalışmaya özen göstermeli (Massey and Herscovitch, 2002: 8), iş ahlakı politika ve kurallarını bunlarla paylaşmalı, bu politika ve kuralların işletme için çok önemli olduğunu vurgulamalı (Andelman, 1998: 49-51), hatta, olası riskleri azaltmak için birlikte çalıştıkları kişi ve işletmelere iş ahlakı kurallarına ve OECD düzenlemelerine uygun hareket edeceklerine ilişkin yazılı söz almalıdırlar (IOMA, 2002: 3-5).

Son olarak işletmeler, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaları yetkililere haber vermeli, rüşvetle mücadelede diğer işletmelerle, ulusal-uluslararası örgütlerle işbirliği yapmalıdırlar (Rose-Ackerman, 2002: 1889–1918).

Sonuç olarak, ülkelerin, uluslararası örgütlerin ve iş ahlakı ve sosyal sorumlulukları önemseyen işletmelerin tüm çabalarına karşın, bazı işletmeler ve yöneticiler yeni çıkış yolları arayıp bulmakta ve rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaları sürdürmektedirler (Hess and Kossack, 1981: 206-226). Bu nedenle de, rüşvet vb. uygulamalarla mücadele yöntemlerinde yenilik ve yaratıcılığa gereksinim bulunmaktadır.

4. DENİZLİ’DE İHRACATA YÖNELİK FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERDE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Bu araştırmanın amacı, Denizli’de ihracata yönelik olarak çalışan işletmelerin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları iş ahlakı ile ilgili sorunlarını belirlemek, iş ahlakı ve rüşvet hakkında düşüncelerini ortaya koymak ve yazındaki bilgilerle karşılaştırmaktır.

4.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma örneklemindeki kişilerin bakış açısını keşfetmek, duygularını, düşüncelerini belirlemeye çalışmak amacıyla bu çalışmada nitel araştırma yönteminden yararlanılmıştır. Araştırmada veriler, işletme yöneticileri ile yüz yüze görüşülerek bilgi almaya olanak sağlayan derinlemesine mülakat (görüşme) tekniği kullanılarak toplanmış (Yıldırım, Şimşek, 2004: 37-38; Nakip, 2003: 67-75) ve yöneticilerin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rüşvet vb. ahlaka aykırı konular hakkındaki tutumları belirlenmeye çalışılmıştır.

Yazın taraması sonucu hazırlanan sorular, her bir yöneticiyle yapılan yaklaşık birer saatlik mülakatlarda sorularak alınan yanıtlar kaydedilmiştir. Daha sonra, kaydedilen yanıtlar gruplandırılarak çeşitli değerlendirmeler yapılmış ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

4.2. Araştırmanın Örneklemi

Araştırma, Denizli ilinde ihracatın lokomotifini sayılan, 6 tekstil, 2 mermer ve 2 madeni eşya işletmesinden toplam 10 genel müdür ve/veya pazarlama müdürü ile gerçekleştirilmiştir. Bu işletmelerin 5’i büyük ölçekli, 5’i ise KOBİ niteliğinde işletmelerdir.

Söz konusu işletmeler, toplam satışlarının %60 ile %99’unu ihraç etmektedirler. Yöneticilerin 3’ü 35 ve daha aşağı bir yaşta, 2’si 36-45 arası yaşta,

5'i ise, 46 ve daha üzeri bir yaşıdır. Yöneticilerin 6'sı dış ticaretten sorumlu pazarlama/ihracat müdürü, 4'ü ise, genel müdürdür. İşletmelerin 5'i 15 yıldan daha uzun bir süredir, 3'ü 7-9 yıldır, 2'si ise, 3 yıldan daha fazla bir süredir ihracat yapmaktadır. İşletmeler ABD, AB ülkeleri, Japonya, G.Kore, Ortadoğu Ülkeleri, G.Afrika, Avusturya ve Yeni Zelanda gibi çok sayıda farklı ülkeye ihracat gerçekleştirmektedirler.

4.3. Araştırmada Elde Edilen Bulgular

Araştırmadan elde edilen bulgular aşağıdaki başlıklarla özetlenebilir;

Yöneticilerin iş ahlakı ve rüşvet hakkındaki düşünceleri

Araştırmaya katılan yöneticiler iş ahlakını şu şekilde tanımlamışlardır: “İş ahlakı, müşteriler ile işletme arasında kararlaştırılan (üretim ve teslim zamanı, ödeme koşulları gibi) konuların, kararlaştırılan zamanda ve biçimde yerine getirilmesidir.” “İş ahlakı, işletmelerin daha güvenilir bir ortamda faaliyet göstermesi için uyulması gereken kurallar bütünüdür.” “İş ahlakı, mal alışlarında uyulmasını istediğimiz, fakat satarken, üretirken hiç düşünmediğimiz şeylerdir.” “İş ahlakı, alıcı ve satıcıların birbirlerini koruması için uymaları gereken kurallardır.”

Yöneticiler rüşveti ise şu şekilde tanımlamışlardır: “Rüşvet, gerçekte hakkımız olmayan ve gerçekleşmesi mümkün olmayan olayların gerçekleşmesini sağlayan ödemelerdir.” “Rüşvet, kanunların daha esnek yorumlanmasını sağlamak için verilen maddi ve maddi olmayan ödüllendirmelerdir.” “Rüşvet, işi hızlandırmak ve/veya sipariş almak için karşı tarafa verilen paradır.” “Rüşvet, kişilere rasyonel olmayan bir davranış göstermesi için ödenen bedeldir.”

İşletme yöneticilerinden 8'i, iş ahlakına aykırı bir durumla karşılaştıklarında kişisel değerlerini ve düşüncelerini arka plana iterek, işletme çıkarlarını düşündüklerini belirtirken, 2'si, iş ahlakına aykırı bir durumla karşılaştıklarında, bu durumun olası sonuçları ya da gelecekte yol açabileceği zararlar konusunda gerekli uyarılarda bulduklarını, söz konusu uygulama bir alt düzey yönetici ile ilişkili olduğunda hemen müdahale ettiklerini, fakat işletme ortaklarından kaynaklanan sorunlarda, müdahale edemediklerini belirtmişlerdir.

Yöneticilerin Türkiye ile faaliyet gösterdikleri diğer ülkeleri iş ahlakı açısından kıyaslaması

Yöneticilerin 9'u söz birliği yapmışçasına, Türkiye'deki iş ahlakı standartlarının faaliyet gösterdikleri gelişmiş ülkelere göre daha zayıf olduğunu, gelişmekte olan ülkelere göre ise, daha iyi bir düzeyde olduğunu belirtmişlerdir. Yöneticiler, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde iş ahlakına uyulmadığını, tahsilatta önemli gecikmelerle karşılaştıklarını, verilen sözlerin gereği gibi tutulmadığını gördüklerini ve hatta bazı bankaların akreditiflerinin Türkiye'deki bankalarca kabul edilmediğini belirtmişlerdir. Yöneticilerden sadece birisi, Türkiye'deki iş ahlakı standartlarının istenen düzeyde olmamasına karşın, diğer tüm ülkelere göre daha iyi durumda olduğunu belirtmiştir.

Yöneticiler, ithalat ve ihracat işlemleri dolayısıyla Türk gümrüklerinde rüşvet vb. iş ahlakına aykırı durumlarla çok fazla karşılaştıklarını, gerek kamudakiler, gerekse özel sektördeki durumları bilmeleri ve şikayetçi olmalarına karşın,

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

sorunun çözümüne yönelik bir ilerleme sağlanamadığını belirtmektedirler. Türkiye gümrüklerinde rüşvet vb. uygulamaların normal olarak değerlendirilmeye başlandığını ve işletmelerin gümrük işlemlerini zamanında yetiştirebilmek için her türlü ödemeyi isteyerek yaptıklarını belirtmektedirler. Yöneticilerin 6’sı, Türkiye’de önemli bir ahlaki çöküntünün yaşandığını, devlet ihalelerinde rüşvetin yaygın olduğunu, teşvik belgeleri alımlarında işlemleri hızlandırmak için yasal olmayan harcamaları yaptıklarını belirtmişlerdir. Buna karşın, yöneticiler gelişmiş ülkelerin gümrüklerinde daha az sorunla karşılaştıklarını belirtmişlerdir.

Yöneticilerin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rüşvet vb. uygulamalar

Yöneticilerin 8’i, işletme sahiplerinin iş ahlakına uygun davranılması konusunda yöneticileri uyarmakta olduklarını, fakat, bazı durumlarda iş ahlakına aykırı davranışlara göz yumduklarını belirtmişlerdir. Yöneticilerden 2’si ise, işletme sahiplerinin sağlam ürünlerin arasına, defolu ürünlerin karıştırılması yönünde talimat verdiklerini belirtmişlerdir.

Özellikle mermer sektöründeki yöneticiler, mermerlerde standartlaştırmanın zor olması nedeniyle, müşterilerin güven sorunu yaşadıklarını, ithalatçı işletmelerin ürünleri görmeden ödeme yapmak istememelerinin bu sektördeki işletmeleri zora soktuğunu belirtmektedirler.

Yöneticilerin tamamı, ihracatın gerçekleştirilmesinde aracılık eden kurum ve kişilere yaptıkları komisyon vb. ödemelerin “komisyon faturası” ile gerçekleştirildiğini, dolayısıyla da, rüşvet olmadığını belirtmişlerdir. Yöneticiler, ihracat işlemlerinde faturaların şişirilmesi, satın alma kararını veren kişileri etkilemek için ödemeler yapılması ve çok değerli hediyeler verilmesi gibi uygulamaları iş ahlakına aykırı bulmalarına karşın, ithalatçı işletmeler adına çalışan bazı aracı kurumların rüşvet vb. ödemeleri teşvik ettiklerini belirtmektedirler.

Yöneticilerden 6’sı, aracı olarak çalışmak isteyen ama yeterli bilgi ve deneyimi olmayan kişilerin, iş ahlakına aykırı davranışlarıyla Türkiye’nin ihracatına, sektördeki ve Denizli’deki işletmelerin güvenilirliğine zarar verdiklerini belirtmektedirler.

Yöneticilerden 6’sı, aracı bir işletmenin, mal bedelinin daha yüksek fatura edilmesi ve aradaki farkın daha sonra kendilerine ödenmesi konusundaki isteklerini kabul etmedikleri için, kendilerine bir daha müşteri getirmediğini ve işletmeleri hakkında olumsuz propaganda yaptığını belirtmişlerdir.

Yöneticilerin 8’i, müşterileri için yaptıkları ulaşım, konaklama, gezi ve eğlence harcamaları ile verilen hediyeleri, rüşvet olarak değerlendirmediklerini belirtmişlerdir. Bu yöneticiler, hediye verilmesini ticari ilişkileri geliştirmenin, müşterilerle iyi ilişkiler kurmanın bir gereği olduğunu düşünmektedirler. Ancak, yöneticilerden 2’si, sıradan kişilere yapılması, rasyonel karar vermeyi güçleştirme ve bir borçluluk duygusu yaratması nedeniyle, bu tür ödeme ve hediyelerin rüşvet olduğunu düşündüklerini belirtmişlerdir.

Bununla birlikte, yöneticilerin tamamı, dış pazarlardan gelen müşterileri için özel programlar hazırlayarak onlarla çok yakından ilgilendiklerini, çeşitli

harcamalar yaptıklarını, fakat bu harcamaların rüşvet değil, Türk misafirperverliğinin bir göstergesi olduğunu belirtmişlerdir. Aynı yöneticiler, makine vb. üretim araçları alımı için gittiklerinde gelişmiş ülkelerde kendilerine yeterince ilgi gösterilmediğini, bunun, gelişmiş ülkelerdeki işletmelerin kurumsallaşmış ve büyük ölçekli olmalarından kaynaklandığını belirtmişlerdir.

Yöneticilerden 6'sı, Türkiye'deki bazı nakliye işletmelerinin yapılan anlaşmalara aykırı davranarak kendilerini taşeron nakliyecilere mahkum ettiklerini ve bir dizi sorun yaşadıklarını belirtmektedirler.

Yöneticilerden 6'sı, ithalatçı işletmelerin yapmış oldukları promosyon harcamalarını (anlaşmada olmamasına karşın) kendilerinden tahsil etme yoluna gittiklerini, kendilerinin de müşterileri kaybetmemek için bu istekleri kabul ettiklerini belirtmektedirler. Ayrıca, yöneticiler bazı ülkelere yaptıkları ihracatların bedellerini tahsil etmekte zorlandıklarını, ithalatçı işletmelerin, hatalı ürünleri bahane ederek gereğinden fazla fiyat indirimi talep ettiklerini belirtmektedirler.

Yöneticileri rüşvet vb. iş ahlakına aykırı uygulamalara iten etmenler

İşletmeleri rüşvet vb. iş ahlakına aykırı davranış ve uygulamalara iten etmenler, uluslararası pazarlardaki yoğun rekabet, işletmelerin içinde buldukları ekonomik koşullar, yeni pazarlara daha kolay girme isteği şeklinde sıralanabilir.

Yöneticilerden 5'i, uluslararası pazarlarda başarılı olmak için, yöneticilerin iş ahlakından ödün vermeleri gerektiğini, rüşvet vb. ödemelerin, işletme faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için gerekli olduğunu düşünmektedir. Yöneticilerden 5'i ise, rüşvet vb. uygulamaların, daha çok ürün ve hizmetlerine güvenemeyen işletmeler tarafından kullanıldığını düşünmekte ve başarılı işletmelerin bu yola gereksinim duymayacaklarını belirtmektedirler. Bu yöneticiler, iş ahlakına uygun davranış ve uygulamaların uzun vadeli iş yapmanın ve istikrarlı büyümenin en önemli koşullarından birisi olduğunu düşünmektedirler.

Yöneticilerin 7'si, konuları ve ürünleri gereği rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalarla daha fazla karşılaştıklarını belirtmektedir. Özellikle mermer sektöründe daha önce yapılan hatalardan dolayı açık hesap çalışmak durumunda kaldıklarını ve ithalatçı işletmelerin bu durumdan yararlanarak, geç ödemede bulduklarını, bazı siparişler için aşırı fiyat indirimleri istediklerini belirtmektedirler. Yöneticilerden 4'ü, ihracat yaptıkları ülkelerin, Çin tehdidini ve daha önce yaşanan iş ahlakına aykırı durumları koz olarak kullandıklarını ve bu durumdan yararlanmaya çalıştıklarını belirtmektedir.

Yöneticilerden 5'i, yeterli bilgi ve birikimden yoksun bazı yöneticilerin uluslararası pazarlarda ahlaka aykırı davranışlarıyla hem kendi işletmelerini hem de ülkelerini zora soktuklarını düşünmektedir. Yöneticilerden 6'sı, irrasyonel fiyatlandırma yapan ve kapasitesinin çok üstünde sipariş alan Türk işletmelerinin kendileri için Çin'den daha fazla tehdit oluşturduğunu belirtmektedirler.

Yöneticilerin 6'sı, rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamaların işletmelerin kurumsallaşmasına ve büyümesine koşut olarak azalmaya başladığını düşünmektedir. Diğer bir deyişle, bu yöneticiler rüşvet vb. uygulamaların

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

azaltılmasında kurumsallaşmayı bir çözüm olarak görmektedirler. Yöneticiler, iş yapma biçimlerinin oturmuş olması, alım yapan kişilere önemli inisiyatifler verilmemiş olması, profesyonel yöneticilerce yönetilmesi ve iş ahlakına aykırı davranışların cezalandırılıyor olması gibi nedenlerle bu işletmelerde iş ahlakına aykırı davranışların daha az görüldüğünü belirtmektedirler.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Denizli’de ihracata yönelik olarak faaliyet gösteren işletmelerin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rüşvet vb. iş ahlakına aykırı uygulamaları ve bu uygulamalara yol açan etmenleri belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada elde edilen önemli bulguları aşağıdaki şekilde özetlemek olanaklıdır:

- Yöneticilerin iş ahlakı ve rüşvetle ilgili olarak yaptıkları tanımlar, bu kavramları yazındaki gibi algıladıklarını göstermektedir.
- Yöneticilerin çoğunluğunun, işletmenin çıkarları ile bireysel değerlerin çatıştığı durumlarda, işletme çıkarlarını öne almaları, iş ahlakı açısından tartışılabilirse de, geleneksel yönetimle ilgili kuramsal bilgilerle uyum içerisindedir.
- Yöneticilerin, iş ahlakına aykırı davranışların kimden geldiğine göre farklı yaklaşımlar sergiledikleri anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle, ortakların ve üst düzey yöneticilerin ahlaka aykırı uygulamaların daha fazla müsamaha gösterdikleri anlaşılmaktadır.
- Yöneticilerin, rüşvet vb. iş ahlakına ilişkin uygulamaların az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkelerdekinden daha yaygın olduğunu düşünmeleri, iş ahlakı yazınındaki bulgularla örtüşmektedir.
- Yöneticilerin, Türkiye’de özellikle gümrüklerde karşılaştıkları rüşvet vb. uygulamaları kanıksadıkları, normal birer uygulama olarak değerlendirdikleri anlaşılmaktadır.
- Bazı işletme sahiplerinin hala defolu ürünleri kaliteli ürünlerin arasına karıştırarak, hem kendi işletmelerine, hem de dünyadaki Türkiye imajına zarar vermeyi sürdürmeleri kaygı vericidir.
- Yöneticilerin, özellikle ithalatçı işletmelerin aracı kuruluşlarına rüşvet vb. ahlaka aykırı ödemeler yapmak zorunda kaldıkları anlaşılmaktadır. Bu da, çalışmanın kuramsal bölümlerinde dile getirilen rüşvetin aracı kuruluşlar vasıtasıyla dolaylı yoldan verildiği bilgisini doğrulamaktadır.
- Yöneticilerin tamamının müşterileriyle iyi ilişkiler kurmak ve sonuç almak amacıyla gerçekleştirdikleri yemek, eğlence, hediye vb. harcamaları “Türk misafirperverliğinin bir gereği” olarak değerlendirmeleri, fakat yabancı ülkelerde müşteri olarak aynı ilgiyi görmemeleri “kültürel görelilik” kavramını ve kültürün iş uygulamalarına etkisini destekleyen bir bulgudur.
- Yöneticilerin, kurumsallaşmış işletmelerle, ürün ve hizmet kalitesi konusunda kendilerine güvenen işletmelerin rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalara daha az başvurdukları yönündeki değerlendirmeleri de, yazındaki bulgularla örtüşmektedir.

- Yöneticilerin uluslararası rekabet baskısının, işletmelerin içerisinde buldukları ekonomik zorlukların ve yabancı pazarlara kolay girerek başarılı olma arzularının da yazındaki rüşvet vb. uygulamalara neden olan etmenlerle örtüştüğü görülmektedir.
- Yöneticilerin yarısının uluslararası pazarlarda başarı için, değerlerinden ödün vermeleri gerektiğine inandıkları görülmektedir.

Sonuç olarak, gerçekleştirilen mülakatta da görüldüğü gibi, rüşvet vb. ahlaka aykırı uygulamalar ihracatçı Türk işletmeleri için de önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. Bununla birlikte, işletme yöneticilerinin önemli bir kısmının, iş ahlakına uygun davranış ve uygulamaları, uluslararası pazarlardaki uzun dönemli başarının bir koşulu olarak görmeye başlamaları, ümit verici bir gelişmedir.

Bu konudaki araştırmaların daha geniş bir ölçekte sürdürülmesi, sorunun kökenlerinin anlaşılması ve uygun çözümler üretilmesi bakımından yararlı olacaktır.

KAYNAKLAR

ANDELMAN, David A., “Bribery: The New Global Outlaw“, **Management Review**, April 1998, pp.49-51.

APKE, Thomas M., “Impact of OECD Convention Anti-Bribery Provisions on International Companies“, **Managerial Auditing Journal**, 2001, 16, 1 / 2, p.58-62.

ARMSTRONG, Robert W., “An Empirical Investigation of International Marketing Ethics: Problems Encountered by Australian Firms“, **Journal of Business Ethics**, Mar 1992, 11, 3, pp.161-171.

ASGARY, Nader and MITSCHOW, Mark C. (2002), “Toward a Model for International Business Ethics“, **Journal of Business Ethics**, 36, pp.239-246.

BOSWELL, Nancy Zucker, “The Law, Expectation, and Reality in the Marketplace: The Problems of and Responses to Corruption“, **Law and Policy In International Business**; 1999; 30, p.139-145.

BURNS, Jimmy (2002), “Laws fail to halt international business bribery“, **Financial Times**, London (UK), Oct 15, p.12.

CHAN, T.S. and ARMSTRONG, Robert W., “Comparative Ethical Report Card: A Study of Australian and Canadian Manager’s Perceptions of International Marketing Ethics Problems“, **Journal of Business Ethics**, Jan 1999, 18, 1, pp.3-15.

DAVIES, Michael, “Combating Corruption & Bribery“, **ExportWise**, Winter 2005, p.10.

FERRELL, O.C. and FRAEDRICH, John, **Business Ethics**, Houghton Mifflin Company, 1994.

GOUDY, Gene, “Name An Oxymoron: Business Ethics“, **Business Credit**, Mar 2003, 105, 3, pp.67-70.

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

JOHNSON, Harold L., “Bribery in International Markets: Diagnosis, Clarification and Remedy”, **Journal of Business Ethics**, Dec 1985, 4, pp.447-455.

HAMRA, Wayne, “Bribery in International Business Transactions and the OECD Convention: Benefits and Limitations”, **Business Economics**, October 2000, pp.33-46.

HESS, Randall K. And KOSSACK, Edgar W., “Bribery As An Organizational Response To Conflicting Environmental Expectations”, **Academy of Marketing Science Journal**, Summer 1981, 9, pp.206-226.

HODGETTS, Richard M. ve LUTHANS, Fred, **International Management**, Fourt Edition, International Edition, Irwin McGraw-Hill, 2000.

ICC, “Extortion and Bribery in International Business Transactions” 1999 revised version, http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/rules/1999/briberydoc99.asp

KAİKATI, Jack G., “The Phenomenon of International Bribery”, **Business Horizons**, February 1977, pp.25-37.

KOBRIN, Stephen J., “Morality, Political Power and Illegal Payments by Multinational Corporations”, **Columbia Journal of World Business**, Winter 1976, pp.105-110.

KUGEL, Yerachmiel and GRUENBERG, Gladys, “International Payoffs: Where We Are and How We Got There “, **Challenge**, September-October 1976, pp.13-20.

KUTLAR, Aziz ve DOĞANOĞLU, Fatih, “Türkiye’de 1980 Sonrası Yolsuzluklar, Kamu Yatırımları Ve Büyüme Üzerine Bir Ekonometrik Çalışma”, <http://idari.cu.edu.tr/sempozyum/bil5.htm>, 16.06.2005.

LANE, Henry W. And SIMPSON, Donald G., “Bribery in International Business: Whose Problem Is It?”, **Journal of Business Ethics**, Feb 1984; 3, pp.35-42.

LAPLACA, Peter J. vd., “The New Role of the Marketing Professional”, **Amerikan Marketing Association**, 1978, pp.138-145.

LIM, Chee Soon, “Tendency to Infer Bribery and Corrup Intent in Social and Business Situations: Comparing Chinese and Singaporean Employees”, **Teaching Business Ethics**, Nov. 2001, 5, 4, pp.439-460.

LONGENECKER, Justin G., MCKINNEY, Joseph A., MOORE, Carlos W., “The Ethical Issue of International Bribery: A Study of Attitudes Among U.S. Business Professionals”, **Journal of Business Ethics**, May 1988, 7, 5, p.341-346.

MASSEY, Melez and HERSCOVITCH, Toby, “Briber Beware”, **ExportWise**, Spring 2002, p.8.

Nakip, Mahir. (2003) **Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar**, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

NEHEMKIS, Peter, “Business Payoffs Abroad: Rhetoric And Reality”, **California Management Review**, Winter 1975, 18, pp.5-20.

OECD, “OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions” (RATIFICATION STATUS AS AT 28 JANUARY 2005), <http://www.oecd.org/dataoecd/59/13/1898632.pdf>.

OECD, “Text of the Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions”, http://www.oecd.org/document/21/0,2340,en_2649_34855_2017813_1_1_1_1,00.html, 16.6.2005.

OECD, “OECD Çokuluslu İşletmeler Genel İlkeleri” (özet metin), <http://www1.oecd.org/publications/e-book/200201VE5.PDF>, 15.06.2005.

PACINI, Carl; SWINGEN, Judyth A. and ROGERS, Hudson, “The Role of the OECD and EU Conventions In Combating Bribery of Foreign Public Officials”, **Journal of Business Ethics**, Jun 2002, 37, 4, pp.385-405.

PERRY, Chad, “Bribery In International Marketing”, http://130.195.95.71:8081/www/ANZMAC1998/Cd_rom/Perry37.pdf, 10.05.2005, pp.1935-1946.

ROSE-ACKERMAN, Susan, “Grand” corruption and the ethics of global business, **Journal of Banking & Finance**, 26 (2002) pp.1889–1918.

SANYAL, Rajib N. , SAMANTA, Subarna K., “Determinants of Bribery in International Business”, **Thunderbird International Business Review**, Mar/Apr 2004, Vol.46, Iss. 2, p.133.

IOMA, “6 Practical Steps to Stay Within U.S. and OECD Antibribery Statutes”, **IOMA’S REPORT ON MANAGING EXPORTS**, www.ioma.com, OCTOBER 2002, pp.3-5.

The American Heritage Dictionary of The English Language (1992), Third Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, New York, p.237.

Transparency International, “Transparency International Corruption Perceptions Index 2004”, http://www.transparency.org/pressreleases_archive/2004/2004.10.20.cpi.en.html.

Transparency International, “Political parties are most corrupt institution worldwide according to TI Global Corruption Barometer 2004”, http://www.transparency.org/pressreleases_archive/2004/2004.12.09.barometer_eng.html.

Transparency International, “Transparency International releases new Bribe Payers Index (BPI) 2002”, http://www.transparency.org/pressreleases_archive/2002/2002.05.14.bpi.en.html.

TOKATLIOĞLU, M.Y., “Ekonomik Boyutuyla Yolsuzluk Olgusu Ve Yolsuzlukla Mücadele” http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=172, 16.06.2005.

TSALIKIS, John, LATOUR, Michael S. (1995), “Bribery and extortion in international business: Ethical perceptions of Greeks compared to Americans”, **Journal of Business Ethics**, April, Vol.14, Iss. 4, p.249.

**Uluslararası Pazarlarda Rüşvet Sorunu:
Denizli’de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma**

WEBER, James and GETZ, Kathleen (2004), “Buy Bribes or Bye-Bye Bribes: The Future Status of Bribery in International Commerce”, **Business Ethics Quarterly**, Volume 14, Issue4, pp.695-711.

“Why Overseas Bribery Won’t Last“, **Management Review**, June 1994, pp.20-24.

WOOD, Graham (1995), “Ethics at the purchasing/sales interface: an international perspective”, **International Marketing Review**, Vol. 12 No. 4, pp. 7-19.

WRIGHT, Rob, “International Bribery Mess”, **VARBusiness**, www.varbusiness.com, March 29, 2004, p.21.

Yıldırım, Ali., Şimsek, Hasan. (2004) **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, Seçkin Yayıncılık, 4. Baskı, Ankara.