

**T.C.  
NUH NACI YAZGAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA  
(Yüksek Lisans Tezi)**

**Hazırlayan  
Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR**

**Danışman  
Prof. Dr. Mustafa SAATÇI**

**Haziran 2019  
KAYSERİ**



**T.C.  
NUH NACI YAZGAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA  
(Yüksek Lisans Tezi)**

**Hazırlayan  
Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR**

**Danışman  
Prof. Dr. Mustafa SAATÇI**

**Haziran 2019  
KAYSERİ**

## BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR

İmza



## YÖNERGEYE UYGUNLUK ONAYI

“Ticari İstihbarat Ve Kayseri’de Bir Uygulama” adlı Yüksek Lisans Tezi, Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Lisansüstü Tez Yazım Yönergesi’ne uygun olarak hazırlanmıştır.

Tezi Hazırlayan

Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR

İmza

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Mustafa SAATÇI

İmza

İşletme ABD Başkan V.

Doç. Dr. Onur GÖZBAŞI

İmza

## KABUL VE ONAY SAYFASI

Prof. Dr. Mustafa SAATÇI danışmanlığında Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR

tarafından hazırlanan “Ticari İstihbarat Ve Kayseri’de Bir Uygulama” adlı bu çalışma jürimiz tarafından Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında **Yüksek Lisans Tezi** olarak kabul edilmiştir.

28.10.2019

### JÜRİ:

Danışman : Prof. Dr. Mustafa SAATÇI  
Üye : Dr. Öğr. Üyesi İlhami VURAL  
Üye : Dr. Öğr. Üyesi Burcu ORALHAN



### ONAY :

Bu tezin kabulü Enstitü Yönetim Kurulunun .05.09.2019 tarih ve 2019/021 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

05.09.2019

  
Doç. Dr. Onur GÖZBAŞI  
Enstitü Müdürü  


## ÖNSÖZ/TEŞEKKÜR

Bu tezi yazmamda yardımcı olan ve benden desteğini esirgemeyen çok değerli hocam ve tez danışmanım, Prof. Dr. Mustafa SAATÇI'ye, yüksek lisans ders sürecinde emeği geçen bütün hocalarıma teşekkürlerimi ve saygılarımı sunuyorum.

Her zaman destekleriyle yanımda olan ve onlara ayırmam gerekli zamanda fedakârlık gösteren değerli eşim Serpil BAYRAKTAR'a ve oğlum Yusuf Efe BAYRAKTAR'a bu yoğun süreçte vermiş oldukları destek ve katkılarından dolayı şükranlarımı sunuyorum (Kayseri, 28/06/2019).

Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR

İmza

# TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ

**Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR**  
**Nuh Naci Yazgan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü**  
**Yüksek Lisans Tezi, Haziran 2019**  
**Danışman: Prof. Dr. Mustafa SAATÇI**

## ÖZET

Uluslararası ticarete ticari istihbaratın önemi giderek artmaktadır.

Bu çalışmanın amacı ticari istihbarat çalışması yaparak seçilen ülkelerin hedef pazar olup olmadığının belirlenmesi ve hedef pazar olarak belirlenen ülke üzerinde uygulama yapılmasıdır.

Belirlenen 5 ülke arasından hedef pazar olma potansiyeli yüksek olan Irak ve Umman Sultanlığı üzerinde detaylı inceleme yapılmıştır. Bu doğrultuda Umman Sultanlığı'nda yapılan masa başı istihbarat çalışması neticesinde elde edilen bilgilerin doğruluğu saha çalışması yapılarak kontrol edilmiş ve Umman Sultanlığı'nın hedef pazar olması gerektiği bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İş istihbaratı, ticari istihbarat, hedef pazar, uluslararası ticaret



# **BUSINESS INTELLIGENCE AND OPERATION IN KAYSERİ**

**Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR**  
**Master of Business Administration with Thesis, Jun 2019**  
**Supervisor: Prof. Dr. Mustafa SAATÇI**

## **ABSTRACT**

The significance of commercial intelligence is on increase for international trade.

The aim of this study is to identify whether the target country selected through commercial intelligence is a market or not and to practice in the country which is decided to be the target market.

Among 5 countries picked, a detailed research was conducted for Iraq and the Sultanate of Oman, which seemed to have the highest potential for being a target market. Thereby, the accuracy of the data obtained through desk-based intelligence work in the Sultanate of Oman was tested through a field study and it was found that the Sultanate of Oman should be a target market.

**Keywords:** Business Intelligence, Commercial Intelligence, Target Market, International Trade

# İÇİNDEKİLER

## TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA

	<u>Sayfa</u>
BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK.....	i
YÖNERGEYE UYGUNLUK ONAYI .....	ii
KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
ÖNSÖZ/TEŞEKKÜR .....	iv
ÖZET .....	v
ABSTRACT .....	vi
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
RESİMLER LİSTESİ.....	xii
<b>GİRİŞ .....</b>	<b>1</b>

### 1. BÖLÜM

#### TİCARİ İSTİHBARAT (İŞ İSTİHBARATI)

1.1 Ticari Bilgi Kavramı.....	2
1.2 İstihbarat Kavramı .....	3
1.3 Ticari İstihbarat Kavramı.....	4
1.3.1 Ticari istihbaratın kapsamı.....	6
1.3.2 İş istihbaratı veri çerçevesi.....	9
1.3.3 İş hedeflerine göre iş istihbaratı stratejisinin kapsamı.....	15
1.3.4 Tipik iş istihbarat mimarisi.....	16
1.3.5 Ticari istihbaratın nedenleri .....	17
1.3.6 İş istihbaratı ne yapar? .....	18
1.3.7 İş istihbarat stratejisine neden ihtiyaç duyulur? .....	20

1.3.8	Ticari istihbaratın faydaları.....	21
1.3.9	Ticari İstihbaratın-Ticari İstihbaratçının Özellikleri.....	22

## 2. BÖLÜM

### HEDEF ÜRÜN VE HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ

2.1	Hedef Pazar Ana Matrisinin Oluşturulması.....	23
2.1.1	Amerika Birleşik Devletleri yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamlar	25
2.1.2	Irak Cumhuriyeti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları.....	25
2.1.3	Kuveyt devleti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları .....	26
2.1.4	Hindistan Cumhuriyeti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları .....	26
2.1.5	Umman Sultanlığı yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları.....	27
2.2	Dünyanın 730830 HS Kodlu (GTIP Numaralı) Ürünle Alakalı İhracat Matrisi.	27
2.3	Türkiye Cumhuriyeti'nin 7308300 HS Kodlu (GTIP numaralı) Ürünle ilgili Dünya Geneline Olan İhracatının İncelenmesi .....	30
2.3.1	Irak Cumhuriyeti .....	31
2.4	Irak Cumhuriyeti'nin 7308300 HS Kodlu (GTIP Numaralı) Ürün İçin Matrislerinin Tamamlanması ve Detaylı İncelenmesi .....	45

## 3. BÖLÜM

### TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA

3.1	Araştırmanın Konusu .....	50
3.2	Araştırmanın Amacı .....	51
3.3	Araştırmanın Önemi.....	51
3.4	Araştırmanın Örnekleme.....	51
3.5	Uygulama yapılan ülkeler.....	51
3.5.1	Umman sultanlığı hakkında genel bilgi.....	52
2.4.2	Umman Sultanlığının 730830 hs kodlu (gtip numaralı) ürün için matrislerinin oluşturulması.....	57
2.4.3	Umman Sultanlığının Türkiye ile olan ticareti.....	60
2.4.4	Umman Sultanlığının 730830 hs kodlu (gtip numaralı) ürün için (çelik kapı için) uyguladığı gümrük tarife oranının tespiti .....	61
2.4.5	Umman Sultanlığı için sektör kodlarının belirlenmesi.....	63

<b>SONUÇ .....</b>	<b>83</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>86</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>88</b>



## TABLolar LİSTESİ

### Sayfa

<b>Tablo 1:</b> Yapılandırılmış ve Yarı Yapılandırılmış Bir Üst Veri Örneği .....	14
<b>Tablo 2:</b> Yarı Yapılandırılmış Veriler için İş İstihbaratı Mimarisi .....	15
<b>Tablo 3:</b> Yıllar İtibari ile Çelik Kapı Sektörü İthalat Rakamları Dünya Yıllar İthalatı .	24
<b>Tablo 4:</b> Yıllara Göre Dünya ve ABD’de Çelik Kapı İthalat Rakamları.....	25
<b>Tablo 5:</b> Yıllara Göre Dünya ve Irak Çelik Kapı İthalat Rakamları .....	26
<b>Tablo 6:</b> Yıllara Göre Dünya ve Kuveyt Çelik Kapı İthalat Rakamları .....	26
<b>Tablo 7:</b> Yıllara Göre Dünya ve Hindistan Çelik Kapı İthalat Rakamları.....	27
<b>Tablo 8:</b> Yıllara Göre Dünya ve Umman Çelik Kapı İthalat Rakamları .....	27
<b>Tablo 9:</b> Yıllara Göre Dünyadaki Çelik Kapı İhracat Rakamları .....	29
<b>Tablo 10:</b> Yıllara Göre Dünya ve Türkiye Çelik Kapı İhracatı Rakamları.....	30
<b>Tablo 11:</b> Yıllara Göre Dünya ve Belirlenen Beş Ülkenin İhracat Rakamları .....	31
<b>Tablo 12:</b> Irak’a Doğrudan Yabancı Yatırımların Yıllara Göre Dağılımı .....	38
<b>Tablo 13:</b> Irak’ın Dış Ticareti* (milyon dolar) .....	39
<b>Tablo 14:</b> Yıllara Göre Dünya ve Irak Çelik Kapı İthalatı .....	46
<b>Tablo 15:</b> Umman Sultanlığı ile Türkiye Cumhuriyeti Arası Anlaşmalar.....	57
<b>Tablo 16:</b> 730830 Hs Kodlu Ürün İçin Umman Sultanlığı Dünya İthalat Tablosu .....	59
<b>Tablo 17:</b> Dünya Yıllar İhracatı ve Umman Sultanlığı İhracatı.....	60
<b>Tablo 18:</b> Ülkelerin Konşimento Bilgilerine Erişilebilirlik Tablosu .....	79

## ŞEKİLLER LİSTESİ

	<b>Sayfa</b>
Şekil 1. İş İstihbaratında İhtiyaç Duyulan Bilgi Girdileri .....	8
Şekil 2. İş İstihbaratı Veri Çevresi.....	10
Şekil 3. İş İstihbaratının Oluşum Süreci .....	12
Şekil 4. İş İstihbaratı Kapsamlı Mimarisi .....	17
Şekil 5. Temel İş İstihbaratı Anlayışı.....	19



## RESİMLER LİSTESİ

Resim 1. Gümrük Tarife Oranı Ana Sayfa	61
Resim 2. Gümrük Tarife Oranı Ülke Ürün Arama	62
Resim 3. Gümrük Tarife Oranı	62
Resim 4. Sektör Kodu Ana Sayfa	63
Resim 5. Sektör Kodu Arama	63
Resim 6. 1521 No'lu Sektör Kodu Tanımı	67
Resim 7. 1522 No'lu Sektör Kodu Tanımı	68
Resim 8. 1531 No'lu Sektör Kodu Tanımı	68
Resim 9. 1541 No'lu Sektör Kodu Tanımı	69
Resim 10. 1542 No'lu Sektör Kodu Tanımı	70
Resim 11. 1611 No'lu Sektör Kodu Tanımı	70
Resim 12. 1622 No'lu Sektör Kodu Tanımı	71
Resim 13. 1623 No'lu Sektör Kodu Tanımı	71
Resim 14. 1629 No'lu Sektör Kodu Tanımı	72
Resim 15. 1796 No'lu Sektör Kodu Tanımı	74
Resim 16. Firma İstihbarat Sayfası	77
Resim 17: Firma Yetkilileri İstihbarat Sayfası	78
Resim 18. Konşimento Bilgisi Ana Sayfa	80
Resim 19. ABD İthalatçı Firma Bilgisi Ana Sayfa	81
Resim 20: İthalatçı Firma Konşimento Giriş Sayfası	81
Resim 21. İthalatçı Firma Konşimento Bilgi Sayfası	82

## GİRİŞ

Dünya ticaretinde rekabet ortamının yoğunlaşması ve stratejik önceliklerin değişimi ihracatçılarımızı doğru zamanda doğru hamleler yapmaya mecbur kılmaktadır. Küresel rekabetin giderek arttığı, teknolojinin hızla ilerlediği, finans sektörünün sürekli geliştiği ancak doğru müşteriye ulaşmanın ise giderek zorlaştığı günümüzde uluslararası ticaretin önemi giderek artmaktadır. Potansiyeli yüksek ülkelere yönelmek, doğru hedef pazar tespiti, pazara girmeden önce yerli ve yabancı firmalar ve müşterilerle ilgili yapılan analiz ve araştırmaların önemi günden güne artmaktadır. Günümüz pazarında rekabet önemli bir husus haline gelmiş ve küresel pazarı tanımak ihracatçının önceliklerinden biri olmuştur. Uluslararası ticarete de ticari istihbaratın önemi müşteriye ulaşabilme açısından çok ama çok büyük önem kazanmaktadır.

Dış ticaret istihbarat araştırmaları firmaların çeşitli bilgi bankalarını kullanarak ürünleri için en uygun pazarları tespit etmelerine, pazardaki rekabet koşullarını analiz edebilmelerine, pazardaki rakip firmalar ve müşteriler hakkında bilgi toplayabilmelerine yardımcı olmayı hedeflemektedir. İstihbarat çalışmalarının firmalara sağladığı bilgiler ışığında ihracat yapan firmalar, müşterilerini daha iyi tanıyacak, aktif oldukları pazarlara dair daha fazla bilgi sahibi olabilme imkânı sağlayabileceklerdir.

Yapılan bu çalışmada hedef pazar olması umulan ülkeler arasından biri pilot inceleme alanı olarak belirlenecek ve istihbarat uygulaması yapılacak ve uluslararası arenada müşteri adaylarına ve onların detaylı bilgilerine ulaşılması hedeflenmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde ticari bilgi kavramı, istihbarat kavramı, ticari istihbarat kavramı, ticari istihbaratın kapsamı, iş istihbaratı veri çerçevesi, iş istihbaratı stratejisinin kapsamı, iş istihbaratı mimarisi kavramlarına değinip ticari istihbaratın nedenleri, faydaları ve özellikleri literatür taraması ile açıklanacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde ürün belirlemesi ve hedef pazar çalışmaları yapılacaktır.

Üçüncü bölümde ise ikinci bölümde belirlenen bölümler arasında belirlenen ülkelere biri seçilerek söz konusu ürün için iş istihbaratı uygulaması farklı istihbarat kanalları kullanılarak yapılacaktır.



# 1. BÖLÜM

## TİCARİ İSTİHBARAT (İŞ İSTİHBARATI)

Bu başlık altında ticari bilgi kavramı, istihbarat kavramı, ticari istihbarat kavramı, ticari istihbaratı kapsamı, ticari istihbarat için veri çerçevesi, iş hedeflerine göre stratejisinin kapsamı, tipik ticari istihbarat mimarisi, ticari istihbaratının nedenleri, ticari istihbarat ne işe yaradığı, neden ticari istihbarat stratejisine ihtiyaç duyulduğu, ticari istihbaratının faydaları, ticari istihbaratın ve ticari istihbaratçının özellikleri literatür değerlendirmesi ile birlikte açıklanacaktır.

Öncelikle ticari bilgi ve istihbarat kavramları ayrı ayrı açıklanacaktır. Daha sonra ticari istihbarat kavramı açıklanacaktır.

### 1.1 Ticari Bilgi Kavramı

Ticarette kullanılabilen her türden bilgi, ticari bilginin kapsamına girmektedir. Bu elbette çok geniş bir alan demektir. Bir sektör araştırması, yeni bir ürünün yaratacağı değişikliklerle ilgili bir makale, bir firmanın bilançosu, bilimsel bir gelişmenin değerlendirilmesi, bir makine çizimi, bir boyanın formülü, genel müdürün öz geçmişi, ithalat müdürünün hangi ortamlarda bulunduğu her türden bilgi, ticareti ilgilendirdiği oranda, ticari bilgi olarak değerlendirilmektedir.

Bu kategorileşme, bir anlamda konunun daha iyi anlaşılması için yapılmaktadır. Aslında bize göre ticari veri ve ticari bilgi çok fazla iç içedir. Bazen hangisi veridir hangisi istihbarattır ayırtmak çok da kolay değildir. Örneğin ABD'ye satış yapmış rakibinizin konşimento bilgileri (ihracatçı adı ve adresi, ithalatçı adı ve adresi, çıkış limanı ve tarihi, giriş limanı ve tarihi, malın hangi gemi ile taşındığı ve malın ağırlığı ve malın tahmini değeri) yukarıdaki tanıma göre ticari veridir. Yani işlenmemiş tek başına bir veridir. Uygulama açısından baktığımızda ise bunlar ticari bilgiden daha çok istihbarata yakın bir kaynak özelliğindedir.

Ticari bilgiyi değişik sınıflandırmalara tabi tutmak mümkündür. Türlerine, kaynaklarına, biçimlerine göre sınıflandırmalar yapılabilir. Matt H. Evans, "Temel Kavramlar" adlı makalesinde şu tanımlamaları yapmıştır. Veri, bağlantısız bilgi parçasıdır. Bilgi, verinin ilişkilerini anlayarak geliştirilen bilgidir.

Bilgi türlerine göre ticari bilginin sınıflandırılması bilgiye ulaşma imkânlarımızı kolaylaştırılması açısından önem taşır böylece ticari bilgi kaynaklarımızın oluşturulması ve indekslenmesi mümkün hale gelmektedir (Koç, 2011, s. 32-33).

Uluslararası alanda ticari bilgi kaynakları indekslerinden pazar araştırması, istatistiki veriler, gümrük veri kaynakları, finansal rehberler, derin web araştırması ve ihaleler ile ilgili ayrıntılı bilgilere ulaşılabilir ([www.yamankoc.com/ticari-bilgi](http://www.yamankoc.com/ticari-bilgi), 15.05.2019).

## 1.2 İstihbarat Kavramı

İngilizce ve Fransızca'da "intelligence" kelimesi ile ifade edilen ve anlamı "akıl, zekâ" olan kelimenin Türkçede sözlük anlamı haber almaktır. Ancak istihbarat terminolojisinde haber, sadece işlenmemiş bilgiyi ifade eder. İstihbarat ise, devlet tarafından belirlenen ihtiyaçlara karşılık olarak çeşitli kaynaklardan derlenen haber, bilgi ve dokümanların işlenmesi sonucu elde edilen üründür. İnsanlık tarihinin başlangıcından buyana var olan istihbarat faaliyeti, geçmişte olduğu gibi günümüzde de devletlerin geleceğinde rol oynayan önemli ve öncelikli faktörlerden biridir. Çünkü bu faaliyet, hedef veya hedef olması muhtemel kişi, grup, örgüt veya devletlerin imkân ve kabiliyetlerini ortaya çıkarmak, muhtemel hareket tarzlarını önceden tespit etmek için yürütülür.

Geleceği görebilmek, muhtemel sorunlar hakkında önceden bilgi sahibi olabilmek, olayların perde arkasındaki gerçeklere ulaşabilmek, ancak sağlıklı istihbarat üretimi ile mümkün olabilir. İstihbaratın üretilebilmesi için ise sadece haberin, bilginin ve belgelerin toplanması yeterli değildir. Elde edilen haberin, bilginin ve belgenin belirli bir sistematik içerisinde işlenmesi gerekir. Önemli bir haber doğru bir şekilde işlenmediği takdirde, yanıltıcı sonuçlara yol açabilir. Olmuş ya da olacak bir olay hakkında toplanan ham bilgi, tasnif, kıymetlendirme, yorum ve yayım aşamalarından geçilerek değerlendirilir, diğer bir ifade ile işlenmektedir.

İstihbarat faaliyeti kesintisiz süren bir çalışmadır ve bu faaliyet, yeryüzünde mevcut tüm istihbarat kuruluşları tarafından bir çarka benzetilir. Çarkı oluşturan dört evre vardır

İstihbarat ihtiyaçlarının tespiti ve toplama çalışmalarının yönlendirilmesi

- Haberlerin toplanması
- Haberlerin işlenmesi

- İstihbaratın yayımı ve kullanılması (www.mit.gov.tr, 15.05.2019).

### **1.3 Ticari İstihbarat Kavramı**

Ticari istihbarat, ticari veri ve ticari bilginin yorumlanarak, stratejik ve taktik kararların alınması ve operasyonel amaçlı olarak kullanılmasıdır.

Ticari istihbarat, doğru kabul edilebilir kaynaklardan elde edilen tüm bilgilerin hem genel stratejiye yönelik olarak hem de bir pazardaki pratik operasyonlara temel olacak şekilde dönüştürülmesi ve yorumlanması ile elde edilir. Örneğin herhangi bir pazardaki rakiplerimizin her türden bilgisi ticari bilgidir. Firma yöneticilerinin isimleri, son 5 yıllık bilançoları, ciroları, katıldıkları fuarlar, satıcı sayıları, makine parkları, bu türden bilgilerdir ve ticari bilgi olarak değerlendirilebilir. İşte ticari istihbarat bunun bir bölümüdür. Rakiplerimizin bilgilerinin değerlendirilmesi ile bundan sonuçlar çıkarmak ve hedefler üretmektir.

Bazen tek bir veri-bilgi, tam bir istihbarat olabilir. Fuarda yanınızdaki stantta yer alan rakibinizin müşterilere verdiği fiyatlar, fuardaki fiyat politikanızı değiştirebilecek önemde istihbarî bir veridir (Koç, 2011, s. 32-33).

İş istihbaratı, istihbarat teriminin kullanımına bağlı olarak iki farklı temel anlama sahiptir. Öncelikli olanı ve daha az kullanılanı, ticari iş/eylemlerde kullanılabilen insan zekâ kapasitesidir. İşin İstihbaratı, farklı iş problemlerinde yönetim ve karar desteğine yapay zekâ teknolojilerini ve insan bilişsel becerilerinin uygulanmasının araştırılması için yeni bir alandır.

İkincisi ise istihbarî değeri ve geçerliliği için değer verilen ilgi olarak görülmektedir. Kurumsal ve bireysel işlerin yönetiminde etkili uzman bilgisi, ilmi ve teknolojileridir. Dolayısıyla bu anlamda İş İstihbaratı teşebbüs kullanıcılarının daha iyi kararlar vermesine yardımcı olmak için verileri toplamak, ulaşım sağlamak ve analiz etmek için yapılan büyük bir uygulama ve teknoloji kategorisidir. Terim, iş durumunu etkileyen tüm faktörlerin kapsamlı bir bilgisine sahip olmayı belirtmektedir. Firmalar, etkili ve iyi kalitede iş kararları vermek için müşteriler, rakipler, iş ortakları, ekonomik çevre ve iç uygulamalar gibi faktörler hakkında derin bir bilgiye sahip olmak zorundadır. İş İstihbaratı firmaların bu tür kararlar vermesini sağlar.

Rekabet istihbaratı olarak bilinen iş istihbaratının özel bir alanı sadece dış rakip çevreye odaklanır. Rakiplerin eylemleri üzerinden bilgi toplanır ve kararlar bu bilgilere dayanarak verilir. Yok denecek kadar az ilgi iç bilgi toplamaya gösterilir. Modern işlerde, gittikçe artan standartlar, otomasyon ve teknolojiler büyük miktarda verileri ulaşılabilir hale getirmiştir. Veri deposu teknolojileri bu verileri depolayacak havuzlar kurmuştur. Gelişmiş Al-Dönüştür-Yükle (ETL) ve hatta son zamanlardaki teşebbüs uygulama entegrasyon araçları veri toplama hızını artırdı. OLAP rapor teknolojileri verileri analiz eden yeni raporların daha hızlı oluşturulmasını sağladı.

İş istihbaratı artık çok büyük miktardaki verileri eleyerek, işe yarar bilgiyi çıkaran ve bu bilgiyi karar verdiren bilgilere dönüştürme sanatı olmuştur.

İş istihbaratının kavramlarını, içeriğini, iş istihbaratının ortaya çıkışını, teknoloji gerekliliklerini, iş istihbaratı tasarlamak ve uygulamak, kültürel zorunluluklar ve çeşitli iş istihbaratı tekniklerini araştırmaktadır. Bu yazı, iş istihbaratı alanında ilerlemek isteyen araştırmacıların temel kavramları anlamasına yardımcı olacaktır.

Stackowiak ve ark. İş istihbaratını, çok büyük miktardaki verileri toplayıp, bu verileri analiz etmek ve bu verilerin özünü iş eylemleri temelinde özetleyen yüksek düzeyli raporlar dizisi sunarak yönetimin günlük ana iş kararlarını vermelerini sağlama süreci olarak tanımlamaktadır (Stackowiak, Rayman ve Greenwald, 2007).

Cui ve arkadaşları iş istihbaratını, yönetim karar vericilerin kullanılabilir bilginin ellerinde olmasını sağlamaya güçlü bir şekilde yardımcı olarak iş performansını geliştirmenin bir yolu ve yöntemi olarak görmektedir. İş istihbaratı araçları, şirket bilgisine ve dolayısıyla bu bilgidен faydalanma şekline, artmış bir değer vererek iş uygulamalarının etkililiğini sağlayan teknoloji olarak görülmektedir (Cui, Damian ve Leida, 2007).

Zeng ve arkadaşları iş istihbaratının tüm stratejik kararların verilmesinde belirsizliğin azaltılması amacını taşıyan bilginin toplanması, işlenmesi ve dağıtılması süreci olarak tanımlamaktadır. Uzmanlar iş istihbaratını bir şirketin daha bilgili iş kararları vermesine yardımcı olmak için şirketle ilgili veri ve bilgiyi toplayıp analiz etme imkânı sağlamak için kullanılan uygulama ve teknolojileri tanımlamak için kullanılan bir işletme yönetimi terimi olarak tanımlamaktadırlar (Zeng ve Arkadaşları, 2007).

Tvrdikova bir iş istihbaratı aracının temel özelliğini heterojen kaynaklardan veri toplayabilme, ileri düzey analitik metotlara sahip olabilme ve çoklu kullanıcı taleplerini destekleyebilme becerileri olarak tanımlamaktadır (Tvrdikova, 2007, s. 368).

Zeng ve ark. İş istihbaratı teknolojisini raporlama, istatistiksel analiz, özel amaçlı analiz ve ön kestirici analiz olmak üzere bilgi dağıtım yöntemine dayalı olarak kategorize etmektedir (Zeng ve Arkadaşları, 2007).

İş istihbaratı kavramı 1996'dan beri Gartner Group tarafından gündeme getirilmektedir. Rekabet avantajı kazanmak için yönetim/karar durumlarını desteklemek ve şirketin uygulama etkililiğini geliştirmek için j2EE, DOTNET, Web hizmetleri, XML, veri depoları, OLAP, Veri madenciliği, temsil teknolojileri gibi bir dizi yöntem ve teknoloji uygulaması olarak tanımlanır. Günümüze gelindiğinde İş İstihbaratı teknolojik yeniliği gerektiren anahtar faktörün kesinlikle iş gerekliliği olduğu kurumlar için bütünleşmiş bir çözüm olmaktadır ve asla yeni bir teknoloji değildir. Dolayısıyla, kilit iş meselelerinin nasıl belirleneceği ve nasıl yaratıcı bir şekilde değinileceği her zaman için bir iş istihbaratı uygulamasının gerçek iş etkisi yakalamasında büyük bir zorluk oluşturmuştur (Ranjan, 2005, s. 60-61).

Golfarelli, iş istihbaratını şirket stratejisine göre taktik ve operasyonel karar vericilerin eylemlerini şekillendirmelerini sağlamak için kritik zamanlı operasyonel süreçleri görüntüleyebilme yeteneğine sahip reaktif bir bileşeni ve etkili bir veri deposunu içermesi olarak tanımlamıştır (www.acm.org, 15.05.2019).

Gangadharan ve Swamy, iş istihbaratı tanımlarını bilgi yönetimi, şirket kaynaklarını planlama, karar destek sistemleri ve veri madenciliğini potansiyel olarak kaplayan teknik olarak daha geniş araçlar olarak geliştirmişlerdir (Gangadharan ve Swammy, 2007).

İş istihbaratı Çıkarım, Dönüşüm ve Yükleme (ETL), vere depolama, veri tabanı sorgulama ve raporlama, çok boyutlu/online analitik işleme (OLAP) veri analizi, veri madenciliği ve görselleştirme için çok sayıda yazılım içerir (Ranjan, 2005, s. 60-61).

### **1.3.1 Ticari istihbaratın kapsamı**

Ticari istihbaratın kapsamı stratejik, taktiksel ve operasyonel ihtiyaçlar için en iyi bilgiyi kullanarak yararlanmayı içermelidir. İş istihbaratındaki amaç uzun dönemli

plânlamada iş hayatına destek sağlamak, taktik iş ve raporlarının orta derecede kullanımını sağlamak ve günlük verilen kararları iş hayatına daha hızlı geçirilmesine yardımcı olmak. Ticari istihbarat insanların işlerini etkili bir şekilde yapmaları için gerekli olan bilgiyi sağlamaktır. Gereksinimleri geniş bir yelpazede karşılamak için ticari istihbarat hizmetlerinin geniş bir yelpazede verilmesi gerekir. Ticari istihbarat stratejisinin kapsamı iş kaptanlarına göre ve iş hedeflerine göre belirlenmelidir. İş ile uyumlu iş istihbaratı stratejisini oluşturmak için, değişen iş gereklerinin kapsamı her zaman hesaba katılmalıdır. İş istihbaratı stratejisi kuruluşların daha iyi karar alabilmesi için gerekli olan bilgi analizi, bilgi toplama, bilgi bütünleştirme ve ilerleme adına birtakım süreç, paydaş ve teknoloji bütünlüğü içermelidir. İş istihbaratı çözümlerini kullanıcıların yeni iş gereksinimlerine ve gelişen bilgi kaynaklarına adaptasyonlarını hızlandırmak için etkinleştirmeniz gerekir. Genel olarak iş istihbaratı vizyonu herhangi bir yinelemenin önceden planlanmış uygulamasıdır. Bütün bunların sonucunda iş istihbaratı vizyonu daha önceden uygulanan bir süreç üzerine planlamadır (Pant, 2008, s. 2).

İş istihbaratı uygulamalarına talep çoğu bilgi teknolojileri ürünlerine olan talebin hafif olduğu bir zamanda bile artmaya devam etmektedir. Ancak bu alandaki bilgi sistemleri araştırmaları, en hafif deyimle, çok azdır.

İş istihbaratı nispeten yeni bir terimken, bilgisayar tabanlı iş istihbaratı sistemleri, o ya da bu şekilde yaklaşık kırk yıl önce ortaya çıktı. İş istihbaratı bir terim olarak karar desteği, yönetici bilgi sistemleri ve idari bilgi sistemlerinin yerini aldı (Thomsen). Her yeni tekrar ile birlikte, işletmeler sayısal ve analitik ihtiyaçları noktasında daha da karmaşılaştıkça ve bilgisayar yazılım ve donanımları olgunlaştıkça ehliyetler artmıştır. Bu çalışmada, iş istihbaratı sistemleri şu şekilde tanımlanmıştır:

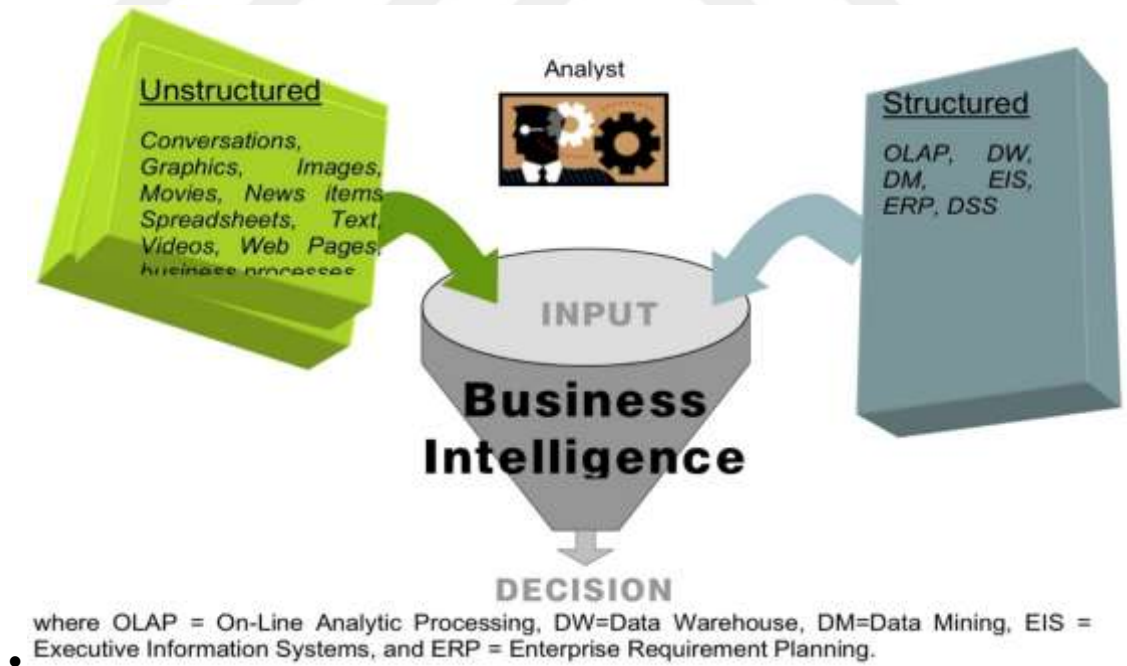
İş istihbaratı sistemleri, analitik araçlar ile bilgi yönetimi, veri toplama ve veri depolama işlemlerini birleştirerek planlamacılar ve karar mekanizmalarına karmaşık içsel ve rekabetçi bilgi sunmaktadır.

Bu tanımda bariz ifade edilen fikir (belki de ideal), iş istihbaratı sistemlerinin, işleme geçirilebilir bilgiyi karar mekanizmalarına yardımcı olmak için doğru zamanda, doğru yerde ve doğru şekilde vermesidir. Amaç, karar sürecine girdinin kalitesini ve dakikliği geliştirmek ve böylece yönetim işini kolaylaştırmaktır.

Bazen, iş istihbaratı, çevrim içi karar verme, yani anlık yanıt anlamına gelmektedir. Çoğu zaman, karar vakti geldiğinde, istihbaratın karar mekanizması için hala faydalı olması için zaman dilimini küçültmek demektir. Her halde, iş istihbaratının kullanımı proaktif olmak olarak görülmektedir. Proaktif İş İstihbaratının temel bileşenlerine bakıldığında:

- Gerçek zamanlı veri depolama
- Veri madenciliği
- Otomatik anomali ve istisna bulma
- Otomatik alıcı belirlenmesi ile proaktif uyarı
- Hatasız ve iş bitirici iş akışı
- Otomatik öğrenme ve düzeltme
- Coğrafik bilgi sistemleri
- Veri görüntüleme

Şekil 1 karar vermede ihtiyaç duyulan istihbaratı sağlayacak uygun bilgi girdilerinin çeşitliliğini göstermektedir.



**Kaynak:** (Negash, 2004, s. 178).

**Şekil 1:** İş İstihbaratında İhtiyaç Duyulan Bilgi Girdileri

### 1.3.2 İş istihbaratı veri çerçevesi

İş İstihbaratı, analizcilerden hem yapılandırılmış hem de yarı yapılandırılmış verileri ele almalarını ister. Yarı yapılandırılmış terimi, yapılandırılmış veri olarak adlandırılan ilişkisel veya düz dosyalara tam olarak uymayan tüm veriler için kullanılır. Yarı yapılandırılmış terimini (daha yaygın olan yapılandırılmamış terimi yerine) çoğu verinin kendi içinde bir yapısı olduğunu göstermek için kullanılmaktadır. Örneğin e-postanın mesajlara bölündüğünü ve mesajların da dosya klasörlerinde biriktirilmektedir (Blumberg)

Bir araştırma CIO ve CTO'ların %60'ının yarı yapılandırılmış verileri uygulamaları geliştirme ve yeni iş imkânları oluşturmada çok önemli olarak gördüğünü göstermektedir (Blumberg)

“Müşterilerimizle günlük 50000 ila 100000 arasında görüşmemiz olmaktadır ve ne konuşulduğunu bilmiyorum. Ben sadece son noktayı görebilirim. Örneğin, arama planını değiştirmişler. Görüşmelerin içeriğinden bihaberim” Fortune 500 Telekomünikasyon sağlayıcısında bir yönetici (Blumberg).

Yarı yapılandırılmış veriler, geleneksel veri tabanları için var olan araçlar kullanılarak kolay bir şekilde aranmamaktadır. (Blumberg). Ancak analiz ve karar verme, Tablo 1’de gösterilenler gibi çeşitli yarı yapılandırılmış veri kullanımını gerektirmektedir.

Kabul edilmelidir ki, yarı yapılandırılmış veri farklı bağlamlarda farklı anlamlar taşıyabilir. Örneğin, ilişkisel veri tabanları için satır ve sütunlarda depolanamayan veri demektir. Bu veri, aslında, çoğu DBMS (veri tabanı yönetim sistemi) yazılımlarında mevcut bir kitle veri türü olan BLOB (İkili Büyük Nesne)’de depolanabilir. Yapılandırılmamış verileri ele almak sınıflandırma ve taksonomi gerekmektedir.

Bazı yarı yapılandırılmış veri örneği verilecek olunursa: İş süreçleri, konuşmalar, e-postalar, grafikler, görüntü dosyaları, mektuplar, pazarlama malzemesi, filmler, haber maddeleri, telefon görüşmeleri, sunumlar, raporlar, araştırmalar, elektronik çizelge dosyaları, kullanıcı grup dosyaları, video dosyaları, web siteleri, beyaz bülten, sözcük işlem metinleri olarak sıralamıştır (Negash, 2004, s. 180).

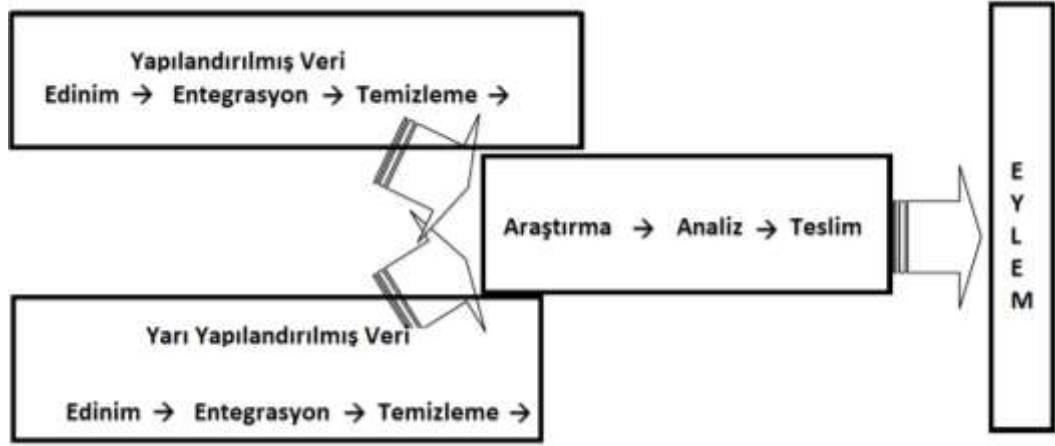
Gartner grup, 2003’te beyaz yaka çalışanlarının zamanlarının %30-40’ının yarı yapılandırılmış verileri yönetmek için harcadığını (1997’deki %20 den artarak) tahmin etmektedir. (Blumberg). Örneğin, Meryl Lynch, tüm iş bilgisinin %85’inden fazlasının yarı



yapılandırılmış veri olarak var olduğunu tahmin etmektedir. Üstelik, genelde yapılandırılmış verinin yaklaşık %15'i yapılandırılmış veri tabanı mimarisinde dahil edilmeyen çizelgelerden alınmaktadır.

Veri depoları, ERP, CRM ve veri tabanları çoğunlukla veri tabanlarından alınan yapılandırılmış verileri ele alırken, şirketlerin içindeki büyük miktardaki yarı yapılandırılmış veriler geride bırakılır. Blumberg ve Atre daha ileri belge yönetim yazılımları oluşturmak için satıcıların büyük çabalarına rağmen yarı yapılandırılmış veri yönetiminin bilgi teknolojisi endüstrisinde çözülmemiş büyük problemlerden birisi olarak kalmaya devam ettiğini ileri sürmektedir. (Negash, 2004, s. 181).

İş İstihbaratı için gerekli yapılandırılmış ve yarı yapılandırılmış veriyi entegre eden bir çerçeveyi göstermektedir.



**Kaynak:** (Negash, 2004, s. 181).

### Şekil 2: İş İstihbaratı Veri Çevresi

İş istihbaratı çerçevesinin gösterdiği bir şey, yarı yapılandırılmış verinin karar verenler ve planlamacıların eylemde bulunmaları için daha fazla olmasa da yapılandırılmış veri ile eşit derecede önemli olduğudur. İkinci şey edinim, temizleme ve entegrasyon süreçlerinin hem yapılandırılmış hem de yarı yapılandırılmış veriler için uygulanmasıdır.

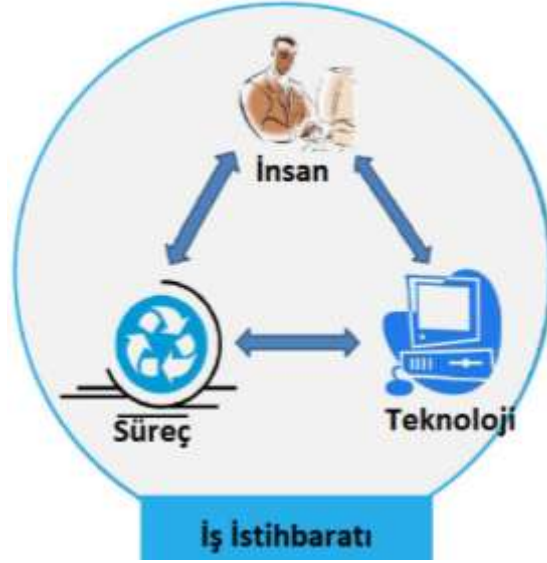
İş istihbaratı bilgisi oluşturmak için entegre veriler araştırılır, analiz edilir ve karar verene teslim edilir. Yapılandırılmış veri durumunda, analizeciler Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) Sistemleri, Seç-Dönüştür- Yükle (ETL) araçları, veri depoları (DW), veri madenciliği araçları ve online analitik işleme araçları (OLAP) kullanmaktadır. Ancak

farklı ve daha az karmaşık analitik bir araç seti şu anda yarı yapılandırılmış verileri ele almak için gereklidir (Negash, 2004, s. 180-182).

İş istihbarat çerçevesi; iş istihbarat vizyonuna hizmet eden, onunla uyumlu olan, iş istihbarat stratejisi bileşenlerini nasıl oluşturduğuna geniş bir bakış açısı sunar. İş sürecindeki elemanları (insan, süreç, teknoloji) iş birlikçi bir ortamda bir araya getirir. İş istihbarat stratejisini daha genişletmek için yüksek seviyeli iş istihbarat önceliklerini oluşturur. Bu çerçeve iş bağlamı, yüksek seviyeli kapsam, geniş bir, geniş girişimci, iş istihbarat stratejisi ve başarı kriteri oluşturmakla çizilebilir (Pant, 2008, s. 7).

İyi bir iş istihbarat çerçevesi; iş istihbaratının, iş sürecinin, iş birlikçi uygulamaların ve altta yatan bilgi depolarının bir arada olmasını gerektirir. İş planlama sistemleri ile entegrasyonu destekleyen bu çerçeve, bilgi yönetimini, iş süreçlerini, performans yönetim teknolojilerini ve kullanıcıları desteklemeyi öngörür. İş istihbarat stratejisi; şimdiki ve gelecekteki süreç, teknoloji, insan ve diğer bileşenleri belirlemek için kapsamlı yaklaşımı kullanmalıdır. Girişimci stratejik yönü ve hedefleri seviyelendirmek için bu şarttır. İş istihbarat çerçevesi bütün bu parçaları bir araya getirmeye yardımcı olur.

İş istihbarat çerçevesi, bilgi yönetimini, bilgi mimarisini, tekniksel mimariyi, bilgi entegrasyonunu, bilgi kalitesini, son kullanıcı bilgi dağıtımını ve bilgi güvenliği gibi birçok şeyi iş istihbarat girişimleri için bir araya getirerek güçlendirir. Çerçeve; iş istihbarat katılımcılarının sıkı sıkıya bağlanması gereken bazı standartlar belirler. Bu çerçeve; iş istihbarat vizyonunun parçaları olan bileşenleri bir araya getirmeyi hedefler. İş istihbarat yetkinlik merkezi veya iş istihbarat çerçevesinin bir parçası olan mükemmellik merkezi oluşturmak; iş istihbaratının en iyi uygulamalarını, devam eden iş istihbarat çalışmaları ve girişimci iş istihbarat çevresi ile entegre etmeye yardımcı olur (Pant, 2008, s. 7).



**Kaynak:** (Pant, 2008, s. 7)

### Şekil 3: İş İstihbaratının Oluşum Süreci

Yapılandırılmış ve yarı yapılandırılmış veri türleri kurumun iç ve dış veri kaynaklarına bakarak daha fazla parçaya bölünebilir.

Yapılandırılmış ve yarı yapılandırılmış veri türleri arasındaki ve iç ve dış veri kaynakları arasındaki geçiş net olarak tanımlanmamıştır. Örneğin, e-postadan ve web sitelerinden alınan yarı yapılandırılmış veri hem iç hem dış veri kaynaklarını (Web siteleri için kurum içi ve kurum dışı) ele alır. Ancak, bu matris araştırmaya rehberlik etmek ve iş istihbaratı için mevcut analitik araçları incelemek için faydalıdır. Örneğin, ERP sistemleri kurumsal (iç) verileri yapılandırılmış bir formatta alırken, CRM müşteri (dış) bilgiye odaklanır. Diğer taraftan, yarı yapılandırılmış veri başka belgelere ek olarak yeni maddeler ve iş süreçlerinden alınır. Bu çalışmanın amacına uygun olarak, iş süreçleri ve yeni maddeler sırasıyla iç ve dış veri kaynaklarını temsil etmek için kullanılmıştır.

İş istihbaratının yerleşmiş analitik uygulaması genel olarak çoğunlukla bir seferlik bir tecrübe olan şeylerde veri arayan tek bir kullanıcıyı gerektirir (Russom, 2003, s. 15).

Üst düzey yönetimdeki bir personel pozisyonunda analiz yapan uzmanlar bir yaklaşık optimal iş istihbaratı çözümü sunabilir ve çoğunlukla da sunar. Kararlar sadece yönetici seviyesinde değil çok sayıda kurumsal sevide verildiği için, şirket içinde çok daha büyük bir nüfusa hizmet eden yeni bir analitik araç sınıfı ortaya çıkmaktadır. Bu yeni araçlara “Kitleler için İş İstihbaratı” denilmektedir. Kitleler için iş istihbaratı kurumun her

seviyesinde raporlama ve analiz kabiliyeti sağlamakla ilgilidir. Örneğin, firmalar uzman olmayanlar tarafından kullanılmak üzere tasarlanmış veri madenciliği gibi araçlar sunmaktadır (Negash, 2004, s. 182-183).

Kitleler için İş İstihbaratını başarmanın zorlukları

- Raporların kolay oluşturulması ve tüketilmesi
- Bilginin güvenli teslimi
- Kullanıcıya uygun ara yüz, internet tarayıcıları gibi

İş istihbaratı araçlarının çok sayıda personel üyeye uygulanması, kurumların iş istihbaratını tüm seviyelere genişletmek için hazır olduklarını göstermektedir. Örneğin Business Objects, iş istihbaratı araçlarını Fransa Telecom'da 70000 kullanıcıya, Amerika Askeri Sağlık Siteminde 50000 kullanıcıya ve 20000 kullanıcı seviyesi rantındaki başka pek çok firmaya uygulamıştır.

2001 yılının sonuna gelindiğinde, %80 'i yarı yapılandırılmış 3 milyardan fazla belge ile çalışanlar tarafından kullanılan bilginin tam olarak yarısının kaynağı genel internetti (Blumberg ve Atre, 2003a, s. 45).

Google.com Net'in her 8 ayda boyutunu ikiye katladığını tahmin etmektedir. Bir pazarlama araştırma şirketi olan IDC, dünyada 2002 yılında 31 milyar e-posta mesajının gönderildiğini, 2006'da bunun 60 milyar mesajı geçerek ikiye katlayacağı öngörüsüyle, tahmin etmektedirler. 1995'ten beri 2 milyardan fazla web sitesi yapılmakta ve her ay ekstra 200 milyon yeni web sitesi eklenmektedir (Blumberg ve Atre, 2003b).

Yarı yapılandırılmış verileri entegre etmeyi başaramayan İş İstihbaratı analizcileri sorumluluklarını kendileri üstlenerek öyle yapmaktadırlar. Sırf yarı yapılandırılmış verilerin miktarı ürkütücüdür. "Çok az veriye sahip olmaktan daha kötü olan tek şey çok fazlasına sahip olmaktır" (www.crn.com, 15.05.2019).

Aynı anda hem yapılandırılmış hem de yarı yapılandırılmış verileri ele almak zorunda olduğu için, İş İstihbaratının veri mimarisi teknikten ziyade işe yöneliktir. Teknik veri mimarileri donanım, özel yazılım ve DBMS'lere odaklanırken, İş İstihbaratı veri mimarisi standartlara, üst verilere, iş kurallarına ve politikalara odaklanır (Moss, 2003, s. 43).

**Tablo 1:** Yapılandırılmış ve Yarı Yapılandırılmış Bir Üst Veri Örneği

	ODAK	KÖKEN (TÜRETME)	YÖNETİM
İş (Çoğunlukla yarı yapılandırılmış)	Ne demektir?	Nasıl hesaplanır?	Hangi eğitim mevcut?
	İlgili midir?	Kaynaklar Güvenilir mi?	Veri ne kadar yeni?
	Hangi kararları verebilirim?	Hangi iş kuralları uygulandı?	Entegre edebilir miyim?
Teknik (Çoğunlukla yapılandırılmış)	Format	Filtreler	Kapasite planlama
	Uzunluk	Kümeler	Yer ayarlama
	Alan	Hesaplar	İndeksleme
	Veritabanı	İfadeler	Disk kullanımı

**Kaynak:** (Negash, 2004, s. 183).

Yapılandırılmış ve yapılandırılmamış bir üst veri örneği Tablo 1’de gösterilmektedir.

Yapılandırılmış veri için tipik İş İstihbaratı mimarisi veri depolarını merkeze alır. Veri operasyonel sistemlerden çıkarılır ve İnternet tarayıcı teknolojileri kullanılarak dağıtılır.

İş İstihbaratı için gerekli özel veri planlamacı ve yöneticiler tarafından kullanılan bir veri pazarına yüklenir. Çıktılar data pazarından ve OLAP analizcileri ve Web kullanıcıları tarafından yapılan aramalara verilen cevaplardan rutin veri çekilmesiyle elde edilir. Çıktılar istisna raporları, rutin raporlar ve özel isteklere cevaplar gibi çeşitli şekillerde olabilir. Çıktılar, parametreler önceden belirlenmiş sınırların dışında olduğunda gönderilir (Negash, 2004, s. 184).

Yarı yapılandırılmış veriler için İş İstihbaratı mimarisi iş fonksiyon modeli, iş süreç modeli, uygulama envanteri ve üst veri havuzunu içerir.

**Tablo 2:** Yarı Yapılandırılmış Veriler için İş İstihbaratı Mimarisi

İş Fonksiyon modeli	Kurumun işinin hiyerarşik dağılımı	Kurumun ne yaptığını gösterir
İş süreç modeli	İş fonksiyonları için uygulanan süreçler	Kurumun iş fonksiyonlarını nasıl yerine getirdiğini gösterir
İş veri modeli	Veri nesnelere, gerçek iş aktivitelerine dayalı olarak bu nesnelere birbirine bağlayan ilişkileri, bu nesnelere hakkında depolanan veri öğelerini, ve bu nesnelere yöneten iş kurallarını	Hangi verinin kurumu tanımladığını gösterir.a
Uygulama envanteri	İş fonksiyonları, iş süreçleri ve iş verilerinin fiziksel uygulama bileşenlerinin hesaplanması	Mimari parçalarının nerede yer aldığını gösterir.
Üst veri havuzu	İş modellerinin tanımlayıcı detayı	Üst veri alım ve kullanımını destekler

**Kaynak:** (Negash, 2004, s. 184).

### 1.3.3 İş hedeflerine göre iş istihbaratı stratejisinin kapsamı

İş İstihbaratı stratejisi, stratejik, taktiksel ve operasyonel ihtiyaçlar içinden iyi bilgiyi kullanmayı gerektirir. İş istihbarat stratejisinin oluştururken amacın, uzun dönem iş planlarına hizmet etmeli, orta seviyedeki bir yönetime taktiksel bir faktör eklemeli, iş kararlarını daha etkili bir şekilde alabilmek için işlemleri günden güne takip etmelidir.

İş istihbaratı, insanlara işlerini daha etkili ve verimli yapabilmesi için gerekli bilgiyi sunmalıdır. İş istihbarat hizmetlerinin genişliği, büyük bir gereksinim oluşturmaktadır. İş istihbarat stratejisi kapsamı işi yürütenlerle ve bu işin amaçlarıyla belirlenmelidir. Kapsam, sürekli olarak değişen iş gereksinimlerini hesaplamalı ve seviyeli bir istihbarat stratejisini korumalıdır. Prensiplerini, kısıtlayıcı iş istihbarat stratejisi ile sınırlandırmamalıdır. İş istihbarat stratejisi, geniş bir süreç, teknoloji, daha iyi iş kararları verebilmek için girişimciliğe yardımcı olan hedef bilgilerini toplamak, birleştirmek ve analiz etmek için gerekli olan paydaş yardımlarını içerir.

İş istihbarat çözümleri; kullanıcıların iş gereksinimlerine hızlıca adapte olmasını ve bilgi kaynaklarını geliştirmesini sağlar. Hepsinden öte İş İstihbaratı vizyonu uygulamadaki herhangi bir tekrarı geliştirmeye yönelik planlamadır. Tümüyle iş istihbarat stratejisini oluşturan özel içerikleri uygulamak için iş istihbarat vizyonunun oluşturulması önemlidir.

İş istihbarat stratejisi paydaşlar tarafından belirlenen gereksinimleri belirlemeli, belgelemeli ve iş istihbaratının nasıl geniş girişimci vizyonu belirlediğini vurgulamalıdır. İş istihbarat stratejisi, uygun çerçeveyi, metodolojiyi, süreç yönetimini, sistemi ve teknolojiyi, iş hedeflerine ve önceliğine göre belirlenen değerleri göz önünde bulundurarak kullanmalıdır (Pant, 2008, s. 2)

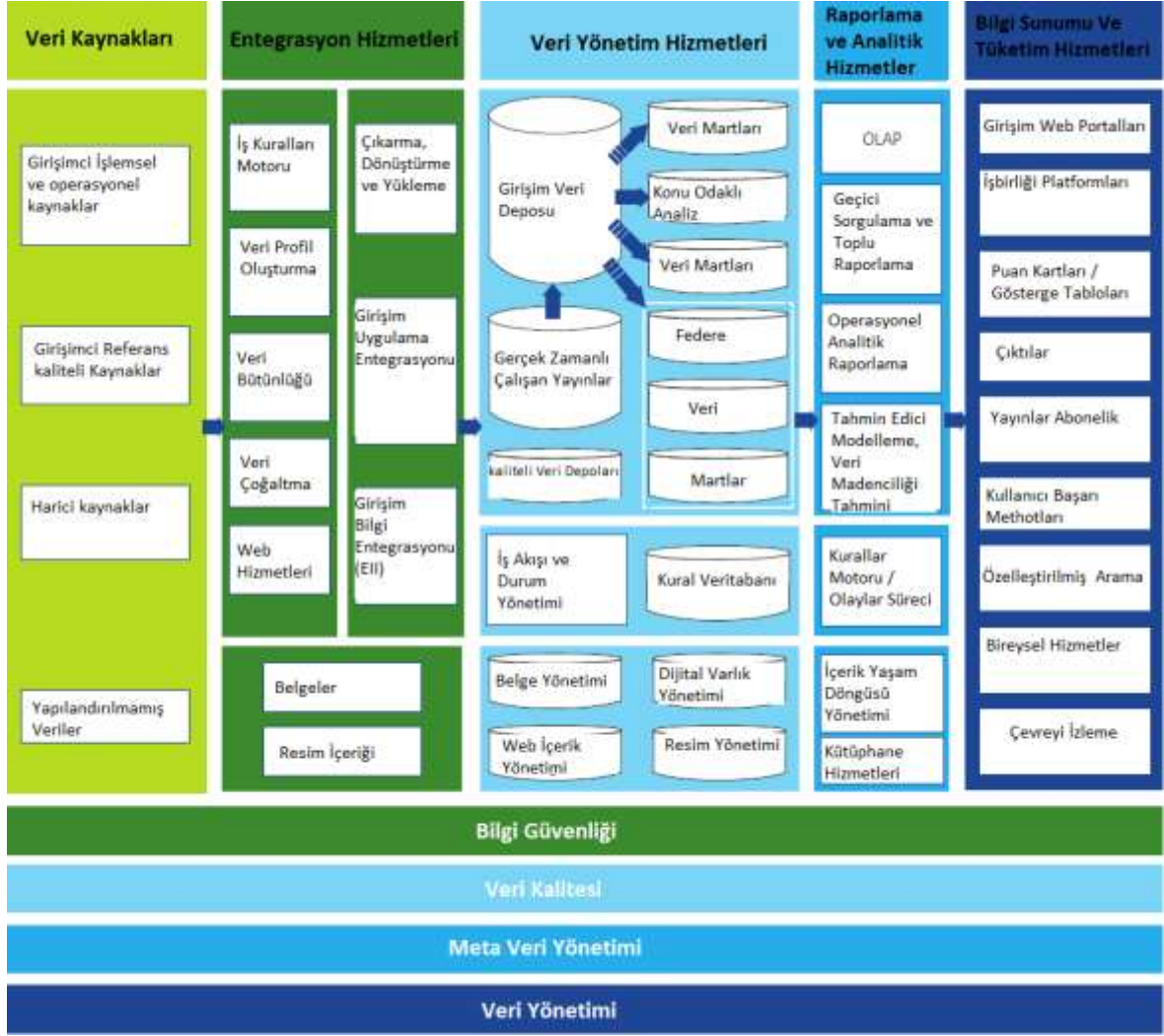
#### **1.3.4 Tipik iş istihbarat mimarisi**

İş istihbarat mimarisi her bir girişimcilik için değişkenlik gösterir; fakat ortak bileşenleri de vardır. Bu bileşenler, iş istihbarat çözümlerinin bir takım şekil ve yapı içindedir. İş istihbarat mimarisinin içerikleri kişinin hedeflerine, amaçlarına ve girişimcilik gereksinimlerine göre belirlenir.

Aşağıdaki yer alan şema tasvirleri, tipik iş istihbarat mimarisinin kapsamlı sunumunu göstermektedir. Çoklu, birbirinden farklı veri kaynakları, bilgi entegrasyon hizmetleri, veri yönetim hizmetleri, raporlama, analitik hizmetler, bilgi sunumu ve tüketim hizmetleri, iş istihbarat mimarisinin geniş kapsamlı spektrumunu oluşturmaktadır (Pant, 2008, s. 12).

Şekil 4'te iş istihbaratının kapsamlı matrisi gösterilmiştir. İş istihbaratının nelerden oluştuğu ve nasıl oluştuğu görülmektedir.

Veri kaynakları, entegrasyon hizmetleri, veri yönetim hizmetleri, raporlama ve analitik hizmetler, bilgi sunumu ve tüketim hizmetleri, bilgi güvenliği, veri kalitesi, meta veri yönetimi ve veri yönetiminden oluşmaktadır.



**Kaynak:** (Pant, 2008, s. 12).

**Şekil 4:** İş İstihbaratı Kapsamlı Mimarisi

### 1.3.5 Ticari istihbaratın nedenleri

İş İstihbaratı ile ilgili kararların daha düzgün alınmasına olanak sağlar, böylece rekabetçi avantajlar içinde kaynak oluşturur. Firmalar dış çevrelerindeki göstergelerden bilgi tahmin edebilirler ve gelecekteki ekonomik şartlar ve eğilimlerle ilgili doğru tahminlerde bulunabilirler. İş İstihbaratı bir kez etkili ve pratik olarak kullanıldı mı firmalar daha faydalı kararlar alırlar.

Son olarak iş istihbaratının amacı, bilginin güncelliğini ve kalitesini artırmaktır. Güncel ve kaliteli bilgi kristal bir topa benzer ve neyin doğru olduğunu en iyi şekilde gösterir.



İş istihbaratı;

- Rakiplere göre firmanın rekabet durumunu
- Müşteri davranışlarını (tüketici davranışları) ve harcamalarındaki değişiklikleri
- Firmanın yeteneklerini
- Piyasa koşullarını, gelecekteki eğilimleri, demografik ve ekonomik eğilimleri
- Sosyal, düzenleyici ve politik ortamı
- Pazarda diğer firmalar ne yapıyor' u ortaya çıkarır.

İş ortamı (âlemi) şunu fark etmiştir ki, bu rekabet ortamında hızlı ve sürekli değişen bir iş ortamı vardır ve bu rekabet oranını belirleyen anahtar, değişikliklere çok hızlı cevap verebilmektedir. İş İstihbaratı tüm bu bilgileri hızlı ve düzenli bir şekilde bir araya getirmeyi ve değişikliklere cevap vermeyi sağlamaktadır (Ranjan, 2005, s. 63).

### **1.3.6 İş istihbaratı ne yapar?**

İş İstihbaratı stratejik ve operasyonel karar vermede yardımcı olur. Bir Gartner araştırması İş İstihbaratının stratejik kullanımını aşağıdaki sırayla sıralamıştır.

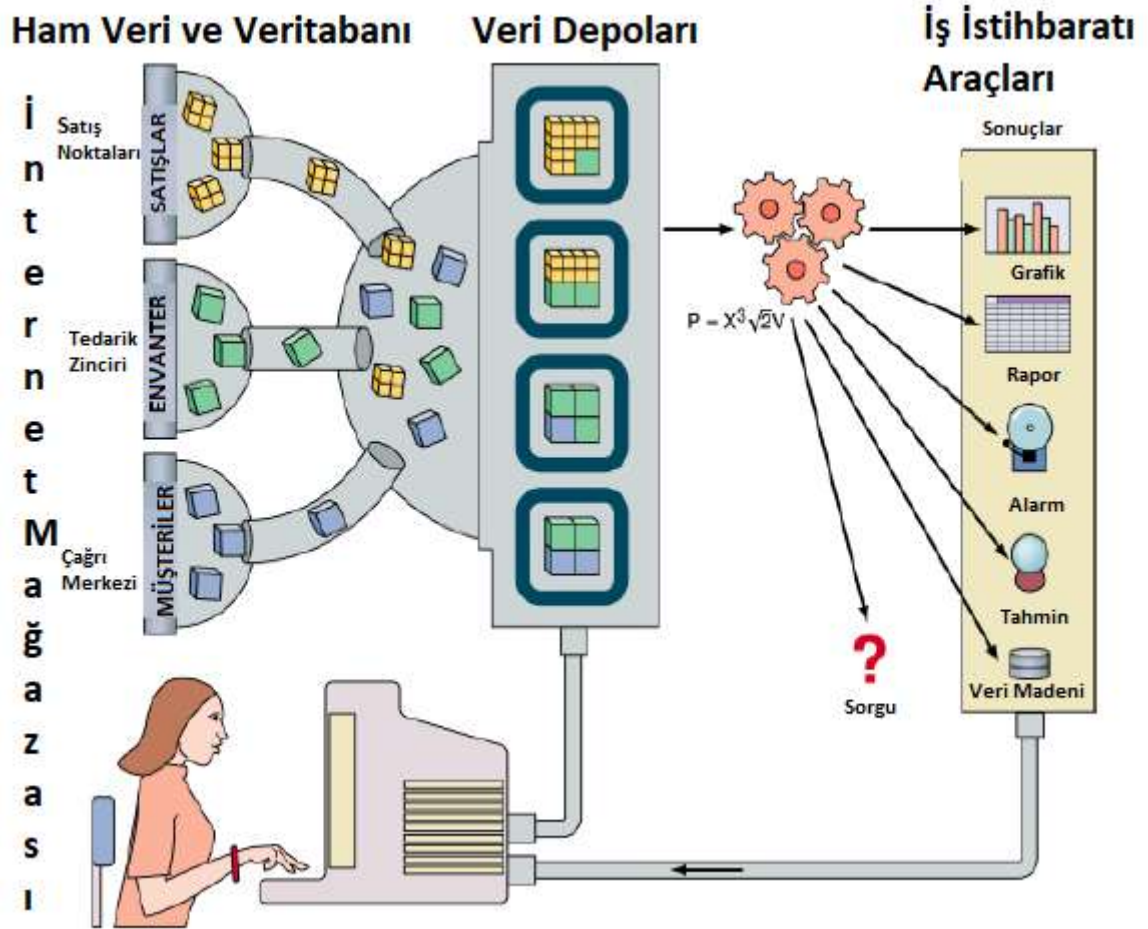
- Tüzel performans yönetimi
- Müşteri ilişkilerini en iyi seviyeye getirmek, iş hareketlerini görüntülemek ve geleneksel karar desteği
- Belirli operasyonlar veya stratejiler için bağımsız İş İstihbaratı uygulama paketi
- İş istihbaratının yönetim raporu (Willen, 2002)

Bu sıralamanın bir anlamı, sadece bir firmanın ve rakiplerinin performansının bildirilmesinin, ki birçok yazılım paketinin gücü budur, yeterli değildir. İkinci bir anlamı çok sayıda şirketin iş istihbaratını (ondan önceki DSS ve EIS gibi) hala içe bakan işlev olarak gördüğüdür.

İş İstihbaratı karar vermeyi desteklemek için tasarlanmış bir dizi eski sistemlerin doğal bir gelişimidir. Havuz olarak veri depolamanın ortaya çıkması, tek bir doğruya götüren veri temizlemede ilerlemeler, yazılım ve donanımlar gelişen yetenekleri ve yaygın kullanıcı ara yüzü sağlayan internet teknolojilerindeki ilerleme hep birlikte daha önceden var olandan daha zengin İş İstihbaratı çevresi oluşturmak için bir araya gelmektedir. İş İstihbaratı, birçok başka sistemden bilgi çekmektedir. İş İstihbaratı tarafından kullanılan bilgi sistemlerinin bazılarını göstermektedir.

İş İstihbaratı verileri faydalı bilgiye çevirir ve insan analizi ile de bilgiye. İş İstihbaratı tarafından yapılan bazı işler şu şekildedir:

- Tarihi verilere, geçmiş ve bugün ki performansa dayalı öngörüler yapmak ve geleceğin gideceği yönü tahmin etmek
- Değişiklik ve alternatif senaryoların etkilerinin “farz edelim ki” analizleri
- Özel, rutin dışı soruları cevaplayacak verilere geçici ulaşım
- Stratejik kavrama (Negash, 2004, s. 179).



**Kaynak:** (Ranjan, 2005, s. 64).

**Şekil 5:** Temel İş İstihbaratı Anlayışı

Bütün bu bilgiler ışığında bir ticari istihbarat şeması çizilecek ve bu açıklanacak olunursa;

Toplanan ticari veri ve bilgilerin yorumlanması gerekir. Bu yorumlama işlemi yapılırken bilgiyi süzme tekniklerini bilmek, bilimsel yöntemleri uygulayabilmek, istihbarat teorisini bilmek, strateji prensiplerini bilmek, hile prensiplerini bilmek, senaryo prensiplerini bilmek gerekmektedir. Bunların yanında objektif bakış açısına sahip bir şekilde gerçeği kavrama arzusuna, motivasyona, sabra, azim ve tecrübeye sahip olunmalıdır.

Bilgelik, bilgi, zekâ, yaratıcılık, sezgi, hayal kurma becerisi, yorumlama yeteneği, psikolojik çözümleme yeteneği mutlaka sahip olunması gereken özelliklerdir. İşte bütün bu bileşenlerin uyumlu bir şekilde harmanlanması bize ticari istihbarat şemasını ortaya koyar. Unutulmamalıdır ki, ticari istihbarat bilginin yaratıcı yorumudur. Ve yorum yapabilmek içinde yukarıda sıralanan maddelere hâkim olmak gerekmektedir (Koç, 2011, s. 189-201)

### **1.3.7 İş istihbarat stratejisine neden ihtiyaç duyulur?**

Gartner'in 2008 yılında yaptığı CIO araştırması, iş istihbaratının CIO araştırması, iş istihbaratının CIO'nun en önemli unsuru olduğunu göstermektedir. İş İstihbaratı tüzel stratejiden, operasyonel sürece kadar hemen hemen her seviyede alınmış akıllı kararların misyon başarısını geliştirebilme yeteneği ve girişimci iş performansı üzerine doğrudan bir pozitif etki oluşturmaktadır.

Kuruluş esnasında eğer İş İstihbaratı yeteneği inşa etmek isterseniz ve nasıl ilerleyeceğiniz konusunda da çok emin değilseniz, yalnız değilsiniz. Bu sizin için doğru insan, süreç ve teknoloji kombinasyonu oluşturarak başarılı bir iş istihbaratını kurmak adına iyi bir fırsat. Bunun üstesinden gelebilmek için, iş amaçlarına, doğru kararlarla paydaşları etkinleştirme (yetenekler oluşturan ve kuruluş başarısına yardım eden) durumuna ve kararlı amaçlara göre etkili bir İş İstihbaratı oluşturmamızdır.

Kuruluş için iş istihbarat stratejisi oluşturup daha sonra onu rafa kaldırıp aktif olarak kullanmama oldukça yaygındır. Etkili iş istihbarat stratejisi; kuruluş amaçları, iş stratejisi, yatırımlar ve seviyeli İş İstihbaratı içerir. İş istihbarat stratejisine başvuran kuruluşlar, tüm kuruluş amaçlarını gözden geçirerek geliştirir. Bu durum bilinçli bir yaklaşım, kuruluş kaynaklarını tamamlamak adına yapılan araştırma, tutarlılık ve iş istihbarat sözünü tamamlamak adına oluşturulmuş güvenilir bilgi kaynakları gerektirir.

Bir iş istihbarat girişimi, kuruluş amaçları belirlenmemiş ise işlemez. İş istihbarat çözümünün uygulanması en iyi bilgilerin kullanılarak iş amaçlarını geliştirmeyi hedefler.

Bu kolay gibi görünür, fakat çok az kuruluş bunu başarabilmiştir. İş gereksinimleri ve kuruluş amaçları tekrarlanabilir olmalıdır. İletişimde teknoloji ve teknikleri kullanmadan önce bir strateji oluşturulmalıdır.

İş İstihbaratı çok geniş bir kavram olmasına rağmen eğer işinde başarıya ulaşmak istiyorsan iş istihbarat stratejisini etkileyen faktörleri çok iyi anlayıp nasıl etkili bir iş istihbarat stratejisi oluşturabileceğini çok iyi öğrenmelisin.

İş istihbarat stratejisine başlamadan önce işini geliştirmek için iş istihbarat vizyonu hazırlamaya yardımcı olacak iş hedeflerini belgelemeli ve öğrenmelisin. Başlangıçta anahtar hedefleri belgedikten sonra paydaşlarıyla çalışıp önceliklendirme geçerliliğini ve listedeki hedefleri yerine getirmelisin. Böylece iş istihbarat stratejisini seviyeli bir temele oturtmuş olursunuz (Pant, 2008, s. 11).

### **1.3.8 Ticari istihbaratın faydaları**

Birtakım karışıklıklar ortaya çıktığında firmalar iş istihbaratının önemini daha iyi fark ederler. İş istihbaratının faydaları aşağıda sıralanmıştır:

İş İstihbaratı ile ilgili üst düzey araç-gereçler sayesinde işverenler iş bilgilerini kolaylıkla analitik istihbarat üzerinden dönüşümünü yapabilirler. Böylece birçok iş problemini çözebilirler.

İş İstihbaratı ile firmalar kendi kârlı müşterilerini belirleyebilir ve müşterilerine olan bağlılıklarını gösterebilirler. Eğer daha büyük bir potansiyel yoksa gelecekteki müşterilerini de belirleyebilirler.

E-ticaret stratejilerini geliştirmek için tıklama akış bilgisini analiz eder.

Ürün dizayn eksikliklerini en aza indirmek için hızlıca garantili rapor problemlerini belirler.

Kara para aklama aktivitelerini bulur.

Büyük kârlı müşteri potansiyelini analiz eder, müşteriler üzerindeki finansal riski en aza indirir.

Hangi ürün bileşimlerinin ve servis hatlarının müşteriye daha uygun olduğunu ya da hangi zamanlarda uygun olduğunu belirler.

Klinik denemelerinde ilaç analizi yapar.

Garanti pirimler için daha kârlı oranlar belirler.

Tedbirler olarak ekipman kesintilerini azaltır.

Müşterilerin neden rakiplerini bıraktığını ya da neden müşteri olduklarını analiz etmek için yıpratma ve yıkma analizleri belirler.

Kredi kartı ya da telefon kartı çalındığında nasıl bir yol izleyeceğine dair hileli davranışlar belirler (Ranjan, 2005, s. 63-64).

### **1.3.9 Ticari İstihbaratın-Ticari İstihbaratçının Özellikleri**

Bu özellikler kısaca aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

- Masa başı ile sınırlanamaz.
- Elde edilen bilgiler yorumlama esnasında basit ifadelere ve sonuçlara indirgenmelidir.
- Sonuçtan bilgiye gidilmelidir.
- İnanırcı bir senaryo olmalıdır.
- Gerçeklikten ziyade inanırcılık önemlidir.
- Yetenekli ve birikimli olunmalıdır.
- Motivasyon ve Moral (Ranjan, 2005)

## 2. BÖLÜM

### HEDEF ÜRÜN VE HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ

Kayseri sanayisinde imalat adına ön plana çıkan iki üründen birisi olan çelik kapı konusunda çalışma yapılması öngörülmektedir.

Çelik kapı için araştırma yapılması planlanan ülkeler ABD, Irak, Kuveyt, Hindistan ve Umman Sultanlığı olacaktır. Yapılacak bu çalışmada takip edilmesi planlanan başlıklar aşağıdaki gibidir. Öncelikle hedef Pazar ana matrisinin oluşturulması, çelik kapının HS kodu olan 730830 GTİP numarası ile dünya çapında ihracat matrisinin yıllara göre oluşturulması, Türkiye Cumhuriyeti'nin bu ürün ile dünya geneline olan ihracatının incelenmesi yapılacaktır. Daha sonra Irak detaylı olarak analiz edilip hedef pazar olup olmaması yünde görüş bildirilecektir.

#### 2.1 Hedef Pazar Ana Matrisinin Oluşturulması

Çelik kapının uluslararası piyasadaki HS kodu GTIP numarası 'da 730830'dır. Uluslararası piyasada bu kodun açılımı "Doors windows thier frames Threshold for doors of iron or steel" dir. [www.trademap.org](http://www.trademap.org) adresinden 7308300 GTİP numarası ile araştırma yapılmıştır.

Bu ürün kodu ile dünya genelinde kaç milyon dolarlık ithalat gerçekleştiriliyor ve bu ürün 2014 yılında başlamak suretiyle 2018 yılına kadarki dünya çapındaki ithalat rakamları ve oranları incelenebilmektedir.

Ayrıca 2016-2017 yıllar arasındaki artış ve azalış oranı nasıl ve bu oranın ülkelere göre dağılımı % kaç ve rakam olarak karşılığı nedir? Bütün bu soruların cevabını [www.trademap.org](http://www.trademap.org) adresinden elde edilecek olan bir excel tablosu ile görülmeye çalışılacaktır. 2018 yılı verileri dünya çapında tam olarak yayınlanmadığı için bu kıyaslamaya 2016-2017 yılları arasında yapacağız. Trademap'in internet sayfasındaki verilerinde yararlanılacaktır.

**Tablo 3: Yıllar İtibari ile Çelik Kapı Sektörü İthalat Rakamları (Dünya Yıllar İthalatı)**

İthalatçılar	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
United States of America	335.443	364.207	383.635	408.982	457.603	25.347	7
France	245.754	213.196	220.093	241.845	4269.054	21.752	10
Germany	223.951	195.556	180.992	192.810	218.340	11.818	7
Canada	153.733	142.488	135.660	139.507	141.072	3.847	3
Russian Federation	251.032	92.880	124.998	130.725	121.247	5.727	5
Switzerland	136.732	92.880	121.140	115.975	122.412	-5.165	-4
Austria	81.955	71.416	77.656	94.382	105.381	16.726	22
United Kingdom	78.460	71.548	73.915	81.051	78.140	7.136	10
Belgium	88.279	67.069	73.096	79.938	90.818	6.842	9
Poland	105.293	79.663	76.525	78.373	99.883	1.848	2
Norway	60.080	51.081	64.002	74.287	73.041	10.285	16
Sweden	38.564	33.496	37.559	59.859	68.234	22.300	59
Netherlands	58.601	57.638	52.852	57.680	56.784	4.828	9
Iraq	1.357	43.742	42.125	48.243		6.118	15
Mexico	36.591	44.428	39.467	46.178	41.166	6.711	17
Italy	43.132	41.407	40.511	45.393	54.627	4.882	12
United Arab Emirates	35.550	35.374	44.021	44.615		5.94	1
Spain	27.244	29.389	33.222	41.515	45.928	8.293	25
Kuwait	12.056	12.583	32.457	39.770		7.313	23
China	52.309	46.123	46.138	37.711	27.074	-8.427	-18
Denmark	30.231	25.348	29.590	37.667	42.894	8.077	27
Finland	33.056	25.880	27.112	37.474	60.911	10.362	38
Hong Kong, China	29.972	37.160	35.902	36.871	32.422	969	3
Algeria	24.918	26.861	36.859	35.323		-1.536	-4
Romania	37.144	26.398	31.880	35.128	49.063	3.248	10
Czech Republic	33.560	28.315	29.576	34.107	41.670	4.531	15
Korea, Republic of	42.119	40.032	53.375	33.113	25.472	-20.262	-38
Nigeria	90.278	62.864	53.328	31.004	30.296	-22.324	-42
Kazakhstan	39.662	29.428	27.858	30.961	32.038	3.103	11
Iran, Islamic Republic of	30.702	17.695	15.419	29.952		14.533	94
Singapore	64.206	43.505	34.065	29.550	28.010	-4.515	-13
Qatar	37.084	40.209	18.607	28.819		10.212	55
Turkey	28.942	18.969	26.100	428.252	34.095	2.152	8
Hungary	20.643	18.344	20.747	27.842	32.853	7.095	34
Australia	25.092	30.354	25.731	27.480	30.656	1.749	7
Saudi Arabia	357.372	52.522	26.025	25.299		-726	-3
Luxembourg	22.675	19.431	22.005	24.569	26.411	2.564	12
Viet Nam	21.067	25.166	23.129	22.135		-994	-4
Japan	39.765	30.733	26.610	22.101	21.031	-4.509	-17
Venezuela, Bolivarian Republic of	10.745	25.818	1.310	21.978		20.668	1.578
Lithuania	14.617	11.210	13.230	20.186	23.742	6.956	53
Slovakia	14.381	14.477	14.017	19.551	27.403	5.534	39
Egypt	14.417	18.267	17.701	19.499		1.798	10
Myanmar	1.722	2.901	18.885	17.626		-1.259	-7
Philippines	9.649	13.058	21.021	16.654	27.608	-4.367	-21
Ghana			12.952	16.053		3.101	24
Belarus	20.745	11.623	11.359	14.685	12.445	3.326	29
Morocco	9.309	8.316	11.139	14.202	14.562	3.063	27
Ethiopia	5.557	7.796	4.756	14.009		9.253	195
Macao, China	3.442	6.397	8.938	13.781		4.843	54
Bulgaria	10.854	10.240	11.144	13.539	16.434	2.395	21
Slovenia	12.518	12.546	13.306	13.536	17.032	230	2
Panama	10.665	9.839	12.377	12.806		429	3
Portugal	10.645	9.016	11.210	12.637	18.411	1.427	13
Bangladesh		24.752	8.606	12.472		3.866	45
Croatia	10.240	9.718	9.974	12.469	16.026	2.495	25
India	14.790	13.236	11.782	12.212	17.842	430	4
Ukraine	15.110	5.729	9.003	12.074		3.071	34
Israel	7.136	7.319	10.732	11.461	11.842	729	7
Turkmenistan	15.145	33.539	59.027	11.341		-47.686	-81
Jordan	5.680	6.142	6.891	11.182	5.389	4.291	62
Bahamas	8.924	3.756	3.054	10.559		7.505	246
Serbia	9.442	8.256	9.351	10.027	9.643	676	7
Oman	8.124	14.637	17.940	10.022		-7.918	-44
Brazil	14.161	11.004	9.972	9.709	8.273	-263	-3
Ireland	10.606	9.571	9.589	9.394	10.461	-195	-2
Chile	8.307	8.078	8.827	8.851	10.816	24	0
Thailand	7.335	9.504	9.412	8.288	10.668	-1.124	-12
Georgia	7.836	5.090	7.699	7.556	5.995	-143	-2
Jamaica	5.685	6.148	6.309	7.240		931	15

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Tablo 3 incelendiğinde 2016 yılında 3.165.760.000 dolarlık bir pazar varken 2017 yılında bu rakam 164.098.000 dolar artarak 3.329.858 milyon dolara ulaşmıştır. Oransal hesaplama yaptığımızda pazar %5 büyümüş. Oransal hesaplamada kullanılan formül (2017 yılı rakamı-2016 yılı rakamı) / 2016 Yılı Rakamı x 100

Listede bulunan ülkeler arasında Amerika Birleşik Devletleri, Irak Cumhuriyeti, Umman Sultanlığı, Kuveyt Devleti, Hindistan Cumhuriyeti incelenecektir. Neden bu ülkelerin seçildiği ilerleyen bölümlerde açıklanmıştır.

### 2.1.1 Amerika Birleşik Devletleri yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları

Tablo 4'ten de görüldüğü üzere Amerika Birleşik Devletleri'nin 2014 yılı ithalata 335.443.000 dolar, 2015 yılı ithalatı 364.207.000 milyon dolar, 2016 ithalatı 383.635.000 dolar, 2017 yılı ithalatı 408.982.000 dolar. Değerlendirmeyi 2016-2017 yılları arasında yapacağımız için 2018 yılı verileri baz almıyoruz. Çünkü 2018 yılı verileri seçtiğimiz diğer ülkelerin tamamı için ulaşabilir değil. 2016-2017 Amerika Birleşik Devletleri rakamsal artış miktarına baktığımızda 7308300 HS kodlu (GTIP numaralı) ürün için ithalat rakamı 25.347.000 dolar artmış. Yani oransal olarak %7'lik bir Pazar büyümesi vardır.

**Tablo 4:** Yıllara Göre Dünya ve ABD'de Çelik Kapı İthalat Rakamları

İthalatçılar	DÜNYA YILLAR İTHALATI						Oran
	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
United States of America	335.443	364.207	383.635	408.982	457.603	25.347	7

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

### 2.1.2 Irak Cumhuriyeti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları

Irak Cumhuriyetine bakılacak olursak, 2014 yılı ithalatı 1.357.000 iken 2015 yılında müthiş bir sıçrama yaparak 43.742.000 dolara çıkmış.2016 yılında 1.617.000 gerileyerek 42.125.000 dolara düşmüş ve 2017 yılında 48.243.000 dolara yükselmiş. 2016-2017 yılı farkı 6.118.000 dolar ve oransal olarak artış ise %15 tir.

Acaba %15 pazar artışı olan bir ülke bizin için hedef pazar olabilir mi?



**Tablo 5:** Yıllara Göre Dünya ve Irak Çelik Kapı İthalat Rakamları

İthalatçılar	DÜNYA YILLAR İTHALATI						
	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
Iraq	1.357	41.742	42.125	48.243		6.118	15

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

### 2.1.3 Kuveyt devleti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları

730830 HS kodlu (GTIP numaralı) ürün için dünya genelinde oluşturulan matriste Kuveyt Devleti incelendiğinde; Kuveyt Devletinin 2014 yılında ithal ettiği ürünün rakamsal değeri 12.056.000 dolardır.

2015 yılında bu rakam 12.583.000 dolar olarak çıkarken 2016 yılında müthiş bir artış göstererek 32.457.000 dolara yükselmiş, 2017 yılında da 39.770.000 dolara ulaşmıştır. Rakamsal olarak 2016-2017 yılları arasındaki fark 7.313.000 dolardır ve bu %23 bir artışa karşılık gelmektedir.

**Tablo 6:** Yıllara Göre Dünya ve Kuveyt Çelik Kapı İthalat Rakamları

İthalatçılar	DÜNYA YILLAR İTHALATI						
	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
Kuwait	12.056	12.583	32.457	39.770		7.313	23

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

### 2.1.4 Hindistan Cumhuriyeti yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları

Tablo 7 den de görüldüğü üzere Hindistan Cumhuriyeti 2014 yılında 14.970.000 dolarlık ithalat gerçekleştirilmiş. 2016 da bu rakam yine düşüş göstererek 11.762.000 dolara gerilemiştir. 2017 yılında ise artış göstererek 12.212.000 dolara yükselmiştir. Daha önceden de bahsettiğim gibi bazı ülkelerin 2018 içinde bulunduğumuz tarih itibariyle (Mayıs 2019) paylaşımına açılmamıştır. Ancak Hindistan Cumhuriyeti'nin 2018 verileri ulaşılabilir durumda. 2018 yılı ithalatında bir artış göstererek 17.842.000 dolara yükselmiştir.

**Tablo 7:** Yıllara Göre Dünya ve Hindistan Çelik Kapı İthalat Rakamları

İthalatçılar	DÜNYA YILLAR İTHALATI						
	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
India	14.790	13.236	11.782	12.212	17.842	430	4

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Diğer devletlerde olduğu gibi Hindistan Cumhuriyeti 'de 2016-2017 yılı verilerine göre değerlendirilecektir.

2016 – 2017 yılı arası parasal fark 430.000 dolar ve bu artış %4 e karşılık gelmektedir.

### 2.1.5 Umman Sultanlığı yıllar itibari ile dünya geneli ithalat rakamları

Umman Sultanlığının 730830 HS kodlu (GTIP Numaralı) ürünün 2014 yılı ithalat rakamı 8.124.000 dolar iken 2015 yılında iyi bir artış göstererek 14.637.000 dolar olarak yükselmiş, 2016 yılında ise 17.940.000 dolara çıkmıştır. 2017 yılında da gerileyerek 10.022.000 dolara düşmüştür.2016-2017 yılları arası gerileme 7.198.000 dolardır ve bu rakamın oransal karşılığı %44'tür.

**Tablo 8:** Yıllara Göre Dünya ve Umman Çelik Kapı İthalat Rakamları

İthalatçılar	DÜNYA YILLAR İTHALATI						
	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
Oman	8.124	14.637	17.940	10.022		-7.918	-44

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Acaba bu verilere bakarak Umman Sultanlığı bizim için hedef pazar olamayabilir mi?

### 2.2 Dünyanın 730830 HS Kodlu (GTIP Numaralı) Ürünle Alakalı İhracat Matrisi

Tablodan da görüldüğü üzere 2014 yılında dünya genelinde 7308300 HS kodlu (GTIP numaralı) üründen 4.330.114.000 dolarlık ürün ihraç edilmiştir. 2015 yılında bu rakam 3.515.542.000 dolara gerilemiş. 2016 yılında tekrar düşüş göstererek 3.317.566.000 dolara gerilemiş ve 2017 yılında ise artarak 3.627.599.000 dolara ulaşmıştır. 2016-2017

yılları arasındaki rakamsal artış 240.033.000 dolara ulaşmıştır. Bu oransal olarak %7'ye karşılık gelmektedir.

Hedef ülkeler arasında olmamasına rağmen bu tabloda iki ülke dikkati çekmektedir. Bu iki ülkeye değinmeden geçilmeyecektir. Görüldüğü üzere Dünya'ya en çok ürün ihraç eden ülke Çin Halk Cumhuriyeti'dir. 2014 yılına bakacak olursak Çin bu üründen 1.119.414.000 dolar ihracat yapmışken, Almanya Federal Cumhuriyeti ise 1.008.418.000 dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir.

Çin Halk Cumhuriyeti'nin ihracatı nicelik ağırlıklıdır. Yani ekonomik ürün ihraç edip sürümden kazanmaktadır. Almanya Federal Cumhuriyeti'nin ürünleri ise niteliklidir. Onlar da kaliteli ürün ihraç edip bu pastadan iyi bir pay almaktadır.

Tablodan 2016-2017 yılları arasında bakıldığında dünya genelinde ihracat artışı olduğu gözlenmekte ama dikkatli incelendiğinde 2017 rakamlarının 2014 yılı dünya ihracat rakamının 702.515.000 dolar gerisinde olduğu gözlenmektedir. Bu rakamlar bize sektörün dünya genelinde 2014 yılındaki ivmeyi hâlâ yakalanamadığını göstermektedir.

Tabloda sektör açısından dikkat edilmesi gereken bir diğer ülke ise İtalya'dır. İtalya sektör için tasarım ve bitiş yani "finishing" açısından çok önemlidir. Pazardan edindiğimiz 19 yıllık tecrübe bize şunu göstermektedir. İtalyanların ürettiği kapılar dünya genelinde sade ve şıklığı ile dikkati çekmektedir. Türkiye'deki özellikle Kayseri'de ki çelik kapı imalatçılarının bir kısmı direkt olarak İtalya'daki tasarımları takip etmektedirler. İtalyan kapılarının pazarda satış fiyatları Türk kapılarına göre bir hayli yüksektir. Bu da bize uluslararası arenada özellikle endüstriyel tasarımın karlılık açısından ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

Bu tabloda Türkiye Cumhuriyeti'ne sadece göz gezdirerek bakılacak bir sonraki başlıkta detaylı olarak incelenecektir.

**Tablo 9: Yıllara Göre Dünyadaki Çelik Kapı İhracat Rakamları**

İhracatçılar	2014 İhracatı	2015 İhracatı	2016 İhracatı	2017 İhracatı	2018 İhracatı	2016-2017 Fark	Oran
World	4.330.114	3.515.542	3.387.566	3.627.599		240.033	7
China	3.119.414	932.730	761.129	881.030	912.863	119.901	16
Germany	1.008.418	568.704	498.704	514.917	599.685	26.213	5
Netherlands	287.436	249.575	290.120	343.370	372.077	53.250	18
United States of America	255.734	291.183	262.555	243.514	220.894	-19.037	-7
Italy	198.707	190.608	207.418	212.213	259.510	4.795	2
Canada	152.380	160.287	172.526	175.763	182.004	3.257	2
Turkey	127.544	125.049	109.440	108.322	108.741	-1.338	-3
Foland	107.218	95.422	86.712	95.391	126.939	8.679	10
Austria	81.588	70.360	74.870	87.210	91.843	12.340	16
Spain	73.043	67.880	71.707	80.843	92.147	9.136	13
Czech Republic	66.580	54.944	56.094	68.451	80.744	12.357	22
Russion Federation	41.543	26.749	61.825	61.180	52.392	-445	-1
Korea, Republic of	51.326	39.034	42.266	59.423	42.476	17.157	41
Portugal	54.945	50.739	50.126	56.960	60.763	6.834	14
Balarus	10.677	7.146	46.389	55.857	65.196	9.468	20
Mexico	52.448	48.948	48.711	50.701	73.397	1.990	4
United Kurgistom	44.460	44.915	44.548	44.041	44.357	-507	-1
France	53.484	26.597	29.282	35.054	26.973	5.774	20
Estornia	29.922	32.155	32.354	33.062	44.399	708	2
Sweden	65.755	45.711	43.637	32.864	26.804	-10.771	-25
Switzerland	30.807	29.845	27.095	29.783	40.826	2.688	10
Norway	66.834	47.914	26.983	29.504	24.383	2.525	9
South Africa	32.160	25.944	23.189	25.059	23.812	1.870	4
Lithuania	25.834	21.337	19.584	23.068	22.074	1.484	14
United Arab Emirates	11.559	11.830	12.071	20.724		8.653	72
Iran, Islamic Republic of	19.647	21.442	52.362	20.287		-32.075	-61
Finland	24.354	24.384	17.714	19.562	25.088	1.848	10
Malaysia	27.268	20.997	21.601	17.686	22.335	-3.915	-18
Belgium	13.157	11.509	14.379	13.297	15.769	-1.082	-8
Denmark	9.775	8.037	13.196	12.567	13.137	-629	-5
Latvia	11.846	11.002	8.365	11.280	13.298	2.915	35
Japan	10.355	7.751	8.863	10.698	6.620	1.835	21
Australia	6.079	8.214	12.526	10.075	10.229	-2.451	-20
Viet Nam	5.738	7.989	7.427	9.204		1.777	24
Singapore	13.045	9.802	9.106	8.406	7.489	-700	-8
Romania	7.145	7.375	7.171	7.869	8.808	698	10
Thailand	4.932	6.631	6.135	7.840	7.505	1.705	28
Ukraine	22.456	16.184	16.529	7.171		-9.358	-57
Hungary	7.381	6.955	8.065	7.036	6.914	-1.029	-13
India	8.716	10.481	7.280	6.665	8.968	-615	-8
Taipei, Chinese	7.589	6.581	4.739	5.860	8.546	1.121	24
Israel	10.736	8.843	5.491	5.534	5.624	43	1
Greece	6.091	2.909	3.427	4.960	4.884	1.533	45
Slovenia	2.988	2.757	2.986	4.090	5.527	1.104	37
Slovakia	4.947	3.612	3.538	4.073	6.369	535	15
Bulgaria	2.884	1.606	3.103	4.042	2.982	939	30
Lebanon	2.672	4.357	3.892	3.752	8.027	-140	-4
Saudi Arabia	3.032	3.345	4.952	3.634		-1.318	-27
Serbia	3.835	3.057	2.991	3.494	3.449	503	17
Egypt	2.049	635	1.197	3.363		2.166	181
New Zealand	4.268	1.842	5.194	2.867	1.908	-2.327	-45
Hong Kong, China	1.635	2.316	2.122	2.854	1.544	732	34
Zimbabwe	2.872	821	1.139	2.794		1.655	145
Croatia	4.239	2.513	2.582	2.702	3.349	120	5
Guatemala	1.141	1.614	1.936	2.561		625	32
Brazil	1.759	1.544	2.909	2.385	1.494	-524	-18
Bosnia and Herzagovina	1.987	1.210	2.513	2.285	2.785	-228	-9
Luxembourg	1.835	1.648	1.454	1.990	2.456	536	37
Oman	146	162	328	1.350		1.022	312
İrland	3.406	728	1.405	1.217	1.411	-188	-13
Free Zones	2.458	2.782	3.688	1.118		-2.570	-70
El Salvador	1.076	1.053	914	982	868	68	7
Jordan	632	1.141	1.219	951	632	-268	-22
Philippines	19	228	136	905	1.149	769	565
Dominican Republic	924	761	531	746		215	40
Indonesia	2.087	1.551	1.046	672	611	-374	-36
Uganda	345	102	347	599		252	73
Colobia	807	2.028	44	579	652	135	30
Macedonia, North	223	214	231	483		252	109
Albania	34	136	298	474		176	59
Turks and Caicos Islands				437		437	47
Panama	824	474	630	423		-207	-33
Morocco	507	355	153	417	813	264	173
Argentina	602	838	365	410	230	45	12

Kaynak: (www.trademap.org, 15.05.2019).

### 2.3 Türkiye Cumhuriyeti'nin 7308300 HS Kodlu (GTIP numaralı) Ürünle ilgili Dünya Geneline Olan İhracatının İncelenmesi

Tablo 10'da görüldüğü üzere (Dünya yıllar ihracatı matrisi) Türkiye Cumhuriyeti 2014 yılında 127.544.000 dolarlık ihracat yapmış iken bu rakam 2015'te 125.089.000 dolara gerilemiş, 2016 da daha da düşerek 109.660.000 dolara kadar düşmüştür. 2017 yılında ihracatındaki azalış biraz daha artarak 108.322.000 dolara kadar inmiştir. Bu tablodan rakamsal olarak 2016-2017 yılları arasındaki gerileme 1.338.000 dolardır ve bu oransal olarak %1'e karşılık gelmektedir.

**Tablo 10:** Yıllara Göre Dünya ve Türkiye Çelik Kapı İhracatı Rakamları

İhracatçılar	2014 İhracatı	2015 İhracatı	2016 İhracatı	2017 İhracatı	2018 İhracatı	2016-2017 Fark	Oran
World	4.330.114	3.515.542	3.387.566	3.627.599		240.033	7
Turkey	127.544	125.089	309.660	108.322	108.781	-1.338	-1

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Türkiye Cumhuriyeti'nin dünyaya olan ihracatını ülkeler için detaylandırmak ve en çoktan en aza göre sıralamak ve 54 ülke ile sınırlamak istenirse dikkat çekici bilgilere ulaşılmaktadır.

2014 yılından 2018 yılına kadar bizden en çok ürün ithal eden ülkenin Irak Cumhuriyeti olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise Nijerya Federal Cumhuriyeti bulunmaktadır. Söz konusu çalışma incelenecek olursa birçok ülke hakkında yorum yapılabilir ancak ben burada İran İslam Cumhuriyetine dikkat çekmek istiyorum. İran İslam Cumhuriyeti 2014 yılında bizden iyi miktarda ithalat gerçekleştirirken 2017-2018 yılları arasındaki gerileme %46'ya ulaşmıştır. Bu konuya Irak Cumhuriyeti detaylı olarak incelenecektir.

Tablo 11'e bakılacak olunursa, Türkiye Cumhuriyeti'nin seçilen beş ülkeye ihracatı incelenmiştir.

5 ülke için Türkiye ihracatı matrisi oluşturulmuştur.

**Tablo 11:** Yıllara Göre Dünya ve Belirlenen Beş Ülkenin İhracat Rakamları

İhracatçılar	2014 İhracatı	2015 İhracatı	2016 İhracatı	2017 İhracatı	2018 İhracatı	Fark	Oran
World	127.544	125.089	109.660	108.322	108.781	459	
İraq	36.122	31.929	28.408	23.121	19.796	-3.325	-1
Oman	1.052	1.114	1.386	1.593	1.328	-265	-1
Kuwait	40	180	107	289	234	-55	-1
India	91	65	80	100	26	-74	-7
United States of America	49	106	176	275	625	350	12

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Bu ülkeler arasından iki ülke seçilerek bunların detaylı incelemeleri yapılacaktır. Bu ülkeler Irak Cumhuriyeti ve Umman Sultanlığı olarak belirlenmiştir.

### 2.3.1 Irak Cumhuriyeti

İrak'ın coğrafi konumu, idari ve siyasi yapısı, doğal kaynakları, genel ekonomik durumu ve Türkiye ile olan ticari yapısı hakkında detaylı bilgilendirme aşağıdaki gibi yapılmıştır.

#### 3.5.2.1 Coğrafi konum

Bir Ortadoğu ülkesi olan Irak, kuzeyden Türkiye, doğudan İran, güneydoğudan Basra Körfezi ve Kuveyt, güneyden Suudi Arabistan, batıdan da Ürdün ve Suriye ile çevrilidir. Türkiye ile 352 km, İran ile 1458 km, Ürdün ile 181 km, Kuveyt ile 240 km, Suudi Arabistan ile 814 km ve Suriye ile 605 km sınıra sahiptir.

Türkiye ve İran sınırına yakın bölgelerde dağlık arazilerin ve İran sınırında bataklıkların görüldüğü çoğunlukla da düzlük arazilerden oluşan Irak topraklarının %13'ü tarım alanı, %10' u otlak, %4'ü orman ve çalılıktır.

En yüksek yerleri Handran (2625 m.) ve Sincar Dağı (1500 m) 'dır. En önemli akarsuları kaynağı Türkiye'de olan Fırat ve Dicle nehirleridir.

Bölgelere göre değişiklik arz eden bir iklimi vardır. İç kesimlerde bulunan başkent Bağdat'ta yıllık sıcaklık ortalaması 23 °C, yıllık yağış ortalaması ise 140 mm'dir. Basra şehrinde bu ortalama, 24°C /171 mm'dir. Bağdat'ta en sıcak aylar Haziran-Ağustos dönemidir. Bu aylarda en düşük ve en fazla sıcaklıklar ortalama 35-50°C'dir. Ancak nem oranı düşüktür. Bağdat'ta en soğuk dönem 4-16°C ile Aralık-Şubat dönemidir.

Yağışın en az olduğu aylar 1 mm ortalama ile Haziran-Eylül iken, en iyi yağış ortalamasına sahip ay 28 mm ile Mart'tır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.1 İdari yapı**

Irak, idari olarak 18 İlden (vilayetten) oluşmaktadır. Bu eyaletler ve başkentleri (parantez içerisinde verilmiştir); Bağdat (Bağdat), Selahattin (Tikrit), Diyala (Bakuba), Vasit (Kut), Meysan (Amara), Basra (Basra), Dikar (Nasiriye), Mutanna (Samava), Kadisiye (Divaniye), Babil (Hilla), Kerbela (Kerbela), Necef (Necef), Anbar (Ramadi), Nineva (Musul), Dohuk (Dohuk), Erbil (Erbil), Kerkük (Kerkük), Süleymaniye (Süleymaniye).

İl Valileri, yerel seçimle belirlenen "il genel meclisi" üyeleri arasından seçilmektedir. Belediyeler ise, Valilikler bünyesinde bir "daire başkanlığı" olarak faaliyet göstermektedir. Sadece Bağdat'ta müstakil belediye başkanlığı bulunmaktadır. Bağdat Büyükşehir Belediye Başkanı, Başbakan tarafından Parlamento'nun uygun görüşü alınarak atanmaktadır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.2 Siyasi yapı**

Birinci Dünya Savaşı sonrasında İngiltere'nin yönetimi altına giren Irak 1932 yılında bağımsızlığını kazanmış ve Irak Krallığı kurulmuştur. Krallık, 1958 yılında yapılan askeri darbeyle yerini Irak Cumhuriyeti'ne bırakmıştır. Irak Cumhuriyeti, 1958-2003 dönemini Baas Partisi yönetiminde geçirmiştir. 2003 yılında ABD'nin askeri müdahalesi ile Baas rejimi sona ermiş, Irak Cumhuriyeti demokrasi ile yönetilmeye başlamıştır.

1980 yılında başlayan ve 8 yıl süren Irak-İran Savaşı Irak ekonomisini olumsuz etkilemiştir. Irak bu dönemde, Körfez ülkelerinden ve Batılı finans kurumlarından yüklü miktarda borç almıştır.

1990 yılında Irak, Kuveyt'in petrol fiyatlarını ve dolayısıyla Irak'ın petrol ihracat gelirlerini düşürmek amacıyla kasten kapasitesinden fazla petrol üretimi yaptığını ve iki ülkenin ortak sınırlarındaki petrol sahalarından Kuveyt'in petrol çaldığını ileri sürerek Kuveyt'i işgal etmiş, ancak I. Körfez Savaşı olarak da anılan savaşın sonucunda Kuveyt'ten geri çekilmiştir. Müteakiben, 6 Ağustos 1990'da BM 661 sayılı kararıyla Irak'a ekonomik yaptırımlar uygulanmaya başlanmıştır. Nisan 1995'te BM ile petrol karşılığı

gıda ithalatı konusunda bir anlaşma imzalanmış, Irak'ın her altı ayda bir 2 milyar Amerikan doları petrol ihraç etmesine izin verilmiştir. Bunun karşılığında ise gıda maddesi ve temel insani malzemeler ithal edilmesi için fon sağlanmıştır.

20 Mart 2003'te başlayan ABD askeri müdahalesi ile 24 yıl süren tek adam yönetimi (Baas rejimi) sona ermiştir. 22 Mayıs 2003'te Irak'a uygulanan ambargo kaldırılmış, Irak'ta BM gözetiminde ve ABD öncülüğünde yeni bir yönetim kurulmuştur. 15 Ekim 2005 tarihinde Irak'ta anayasa taslağına ilişkin halk oylaması yapılmış ve halihazırdaki (yeni) anayasa 2005 yılında yürürlüğe girmiştir. Cumhurbaşkanı ve Başbakan Parlamento içinden seçilmektedir.

Irak'taki siyasi sürecin son aşamasını oluşturan ilk siyasi genel seçimler de 15 Aralık 2005 tarihinde gerçekleştirilmiş, bu çerçevede seçimle iş başına gelen (ilk) Irak Hükümeti 20 Mayıs 2006 tarihinde kurulmuştur.

Hükümet üyelerinin (bakanların) milletvekili olma şartı bulunmamaktadır. 30 Nisan 2014 tarihinde yapılan son parlamento (328 sandalye) seçimleri sonucunda, ülkenin Cumhurbaşkanı Fuad Masum, Parlamento Başkanı Selim Al Jiburi, Başbakan Haydar al Abadi' dir. 2014 yılı Eylül ayında kurulan Hükümet, parlamentoda temsil edilen tüm partilerin katılımından oluşan "milli koalisyon hükümeti" dir.

Türkiye, Irak ile her zaman iyi ilişkiler geliştirme yönünde çaba göstermiş, iki ülke 1955 yılında Bağdat Paktı'nı, 1977'de Kerkük-Ceyhan Petrol Boru Hattı'nı hayata geçirmiştir (Kısa süreli kesintiler olmakla birlikte, Ağustos 2007 itibarıyla Kerkük-Yumurtalık petrol boru hattı yeniden faaliyete geçirilmiştir). 1980'li yıllarda Türkiye'nin izlediği dışa dönük ve ihracata dayalı büyüme politikası neticesinde Irak, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarında biri olmuş, Türk müteahhitleri Irak'ta önemli projeler gerçekleştirmiş; 1990 yılında Irak'ın Kuveyt'i işgal etmesi üzerine Irak'a uygulanan ekonomik ambargoların etkisiyle Türkiye Irak ile ilişkileri başta ticaret olmak üzere kesintiye uğramıştır. Yukarıda bahsedilen 2003 yılında başlayan süreç sonucu, Türkiye-Irak ilişkileri, Irak'ın yeniden yapılandırılması ve imarı olarak adlandırılabilir yeni bir döneme girmiştir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).



### **2.3.1.3 Doğal kaynaklar**

Petrol, doğalgaz, fosfat ve sülfür Irak'ın başlıca doğal kaynaklarıdır.

Petrol, Irak ekonomisinin dayandığı temel sektördür. Ham petrol ihracatı milli gelirin %60'ını, kamu gelirlerinin ise yaklaşık %90'ını oluşturmaktadır.

Irak, dünyanın en düşük maliyetle petrol ve gaz üretimi yapan ülkelerden birisidir. Ülkedeki petrol, göreceli olarak sığ kuyulardan çekilebilen çok büyük sahalarda bulunmaktadır. Irak'ın rezervlerinin üçte birinden daha fazlası yeryüzünün sadece 600 metre altındadır ve su ve birleşik doğal gaz birikintilerinin petrol rezervleri üzerinde yüksek basınç oluşturmalarından dolayı çok çabuk yüzeye çıkmaktadır. Bu nedenle, Irak petrolünün üretim maliyeti varil başına 1,50 dolarından daha az olabilmektedir. Bu üretim maliyeti, Suudi Arabistan'daki maliyetle eşit, diğer ülkelerden daha düşüktür.

Mevcut üretim seviyesinde kaç yıllık rezerv kaldığını göstermesi bakımından önem taşıyan rezerv-üretim oranı bazı tahminlere göre Irak'ta 150 yıldır ve bu rakam Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki en yüksek orandır.

Ülkedeki ana petrol üretim bölgeleri, güneyde Basra ile kuzeyde Kerkük bölgesidir. Ham petrol Kuzey Irak'ta Baiji, Bağdat'ta Dora ve Basra'daki rafineri tesislerinde işlenmektedir. Kısa ve orta vadede üretimin artırılabilmesi, daha küçük ve yerel bazda birleşmiş rafinerilerin kurulmasına bağlıdır.

OPEC üyesi olan Irak'ın (tespit edilmiş) petrol rezervi 143 milyar varildir. (Petrol Bakanlığına göre rezervin 204 milyar varil olma ihtimali vardır) En büyük petrol rezervi, Güneyde Rumelia sahasında olup, 17 milyar varil düzeyindedir. Irak, rezervi itibari ile, Venezuela, Suudi Arabistan ve İran'ın ardından, dünyanın dördüncü (4.) büyük petrol ülkesidir.

Irak Petrol Bakanlığı açıklamasına göre; 2014 yılı Ekim ayında petrol üretimi 3 milyon varil/gün, ihracat ise 2,4 milyon varil/gün seviyesinde gerçekleşmiştir. 442 bin varil/gün mevcut rafinerilerde işlenmiş, 143 bin varil/gün ise elektrik santrallerinde kullanılmıştır. Ekim ihracatı ortalama 81 dolar/varil fiyatla yapılmıştır.

Irak'ın en önemli ihracat (%99) kalemi petroldür. 2017 yılı ihracat hedefi, 12 milyon varil/gün petroldür. Petrolün uluslararası varil fiyatının geçmiş yıllarda 100 doların üzerinde seyretmesi bütçe açığının azalmasına önemli katkı sağlamıştır. Ancak 2014 yılının son aylarında petrolün uluslararası fiyatının düşüş trendine girmiş olması, Irak'ın

gelirlerinde ciddi azalışa yol açacaktır. Bu olumsuz gelişmenin, ülke ekonomisinin (özellikle yatırım harcamalarının) 2015 yılında finanse edilmesini zora sokacağı yönünde endişelere sebep olmaktadır.

Petrol ihracatı hali hazırda; güneyde Basra ve Khor Al Amia Limanları ile kuzeydeki (Kerkük-Ceyhan) boru hattı üzerinden (450 bin-500 bin varil/gün kapasite) yapılmaktadır.

Petrol ve petrol ürünleri ihracatında yetkili kurum Bağdat'ta Petrol Bakanlığının (www.oil.gov.iq) bağlı kuruluşu SOMO' dur. (www.somooil.gov.iq).

En büyük rafinerileri, Beji (kuzey), Beji (Selahaddin) ile Bağdat'ta Dora ve Basra rafinerileridir. Diğerleri ise Kerkük, Nejef, Samawa ile Haditha ve Kanakin'dir. Muftiah ve Gayirah küçük olanlardır.

Irak'ta doğalgaz üretimi çok az miktarda olduğundan, doğalgaz ihracatı söz konusu değildir.(www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019)

#### **2.3.1.4 Genel ekonomik durum**

Irak, petrole dayalı bir ekonomik yapıya sahiptir. 140 milyar varillik ham petrol rezervleri ile dünyada 5. sırada yer alırken, günlük yaklaşık 4,4 milyon varilin üzerinde ham petrol üretimiyle OPEC üyeleri arasında Suudi Arabistan'dan sonra 2. sırada bulunmaktadır. Ancak, 1980'lerde Irak-İran savaşı, 1990'larda Kuveyt'in işgali üzerine başlayan uluslararası askerî harekât ve 2003 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin askeri müdahalesinin dönüm noktalarını teşkil ettiği son 30 yılda, Irak ekonomisi oldukça istikrarsız bir yapı sergilemiştir. Çeşitli dönemlerde yürürlüğe konulan ekonomik ambargolar da Irak'ın küresel ekonomiyle bütünleşmesini güçleştirmiştir. Son olarak, 2014 yılında, DEAŞ terör örgütünün Irak topraklarının yaklaşık üçte birini işgal etmesinin ardından artan kamu harcamaları ve petrol fiyatlarındaki aşırı düşüş nedeniyle azalan kamu gelirleri Irak'ı büyük bir finansal krizin içerisine sokmuştur.

Bununla birlikte, güvenlik sorunlarındaki azalma, 2017'nin ortalarından itibaren yükselişe geçen petrol fiyatları ve terörden zarar gören bölgelerin yeniden imarı sürecinin getireceği ekonomik canlanma ile birlikte Irak'ın ekonomik görünümünün önümüzdeki dönemde 2014-2017 dönemine nazaran iyileşmesi beklenmektedir.

Irak'ta bulunan petrol arıtma istasyonları, petrol boru hatları, montaj fabrikaları, çimento ve demir-çelik fabrikaları, enerji santralleri devlete aittir. Irak'ta hemen her bakanlığa bağlı devlet (sanayi/ticaret/inşaat) şirketleri bulunmaktadır. Devlet, ülkenin ihtiyaçlarını bu şirketler kanalıyla temin etmektedir. Bir zamanlar 200 civarında bulunan bu şirketlerin sayısı 2017 itibarıyla az sayıdaki kamu-özel ortaklığındaki firmalar da dahil olmak üzere 80 civarında bulunmaktadır.

Irak özel sektör kuruluşları, finansman ve iş tecrübesi açısından yetersizdir. Özel sektörde marketler, dokuma tezgâhları, şehir içi nakliye, deri işleme atölyeleri, tamir-bakım-onarım atölyeleri, dikiş-nakış tezgâhları ve tarıma dayalı küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri bulunmaktadır. Hizmet sektöründe ise özel sektörün ağırlığı hissedilmektedir. Bu itibarla, Irak tüketim, ara ve yatırım mallarını büyük oranda ithal etmektedir. Türkiye, Çin ve İran, Irak'ın en fazla ithalat yaptığı ülkeler olarak öne çıkmakta olup, Irak pazarında Türk malı imajının ihracatta rakibimiz olan ülke mallarına göre yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

İşsizlik ciddi bir toplumsal sorundur. İşsizlik oranı (aktif işgücü içindeki) ülke genelinde %8'dir (en geniş tanımlama kapsamında ise %11'e kadar yükselmektedir).

Aktif bayan nüfus içindeki işsizlik (%13) oranı, erkeklere (%7) göre daha yüksektir.

Bu çerçevede, 15 yaş üstü yaş grubunun yaklaşık %58'i ekonomik faaliyette bulunmamaktadır. Bu kapsamdaki bayanların gerekçesi %78'inin ev kadını olmasıdır. Erkeklerin çalışmama gerekçeleri ise genelde, devam eden eğitim, yaşlılık ve sağlık sorunlarıdır. Bu çerçevede, Bağdat'taki işsizlik oranı ise azami %10 seviyesindedir.

En yüksek işsizlik oranına sahip şehirler; Diqar (%17), Anbar (%16) ve Diyala'dır (%14). En düşük işsizlik ise Kerkük (%2), Erbil (%4) ve Musul'dadır (%5). İşsizlik kırsal kesime göre şehirlerde daha yüksek orandadır.

Aktif bayan nüfus içindeki işsizlik en çok; diplomalı ve şehirlerde yaşayanlarda görülmektedir. Bu oran özellikle 15-24 yaş grubunda çok daha yüksektir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

Irak'ta 2013'te başlayan yabancı sermaye kaçıışı, 2014 yılında DEAŞ terör örgütünün Irak topraklarının yaklaşık üçte birini işgal etmesiyle hızlanmıştır. Ülkedeki savaş hali ve

siyasi istikrarsızlık neticesinde ülkeden sermaye çıkışı sonraki yıllarda da devam etmiştir. 2017 itibarıyla ülkede bulunan doğrudan yabancı sermaye stoku 10,1 milyar dolar tutarındadır.

Ülkede yaşanan savaş, siyasi ve iktisadi istikrarsızlık, can ve mal güvenliğinin sağlanamaması başta güvenlik harcamaları olmak üzere kamu harcamalarının artmasına yol açmıştır. Diğer yandan, Irak'ın tek ihraç ürünü olan ve bütçedeki payı %90-95'i bulan petrolün fiyatının aşırı düşmesi kamu gelirlerinin azalmasına ve Irak'ın büyük bir finansal krize girmesine yol açmıştır.

Dünya Bankası'nın Ocak 2018'de yayımladığı DEAŞ saldırılarından doğrudan etkilenen yedi eyaletteki (Bağdat, Babil, Anbar, Selahattin, Nineve, Kerkük, Diyala) hasar ve ihtiyaç tespitini içeren raporda toplam hasar ve zararın 45,7 milyar dolar tutarında olduğu belirtilmektedir. Rapora göre konut ve yerleşim alanları 16 milyar dolar, kültürel miras ve turizm alanında 858 milyon dolar, sanayi ve ticaret alanında 5,1 milyar dolar, tarım alanında 2,1 milyar dolar, altyapı alanında 7 milyar dolar, petrol ve doğalgaz sahalarında 4,3 milyar dolar, kamu yönetiminde 745 milyon dolar ve çevre alanında 73 milyon dolar hasar ve zarara uğramıştır.

Rapora göre, yedi eyaletin uğradığı zarar ve ziyanın karşılanabilmesi için gereken yatırım tutarı 88,2 milyar dolardır. Bunun 22,9 milyar dolarlık kısmına kısa vadede, 65,4 milyar dolarlık kısmına ise orta vadede ihtiyaç duyulmaktadır. Tüm hasar ve zararın giderilebilmesi için gereksinim duyulan yatırım miktarı konut ve yerleşim için 17,4 milyar dolar, kültürel miras ve turizm için 1,7 milyar dolar, sanayi ve ticaret için 10,6 milyar dolar, finans ve piyasalar için 9,3 milyar dolar, altyapı için 9,1 milyar dolar, petrol ve doğalgaz için 7,2 milyar dolar, kamu yönetimi için 1,4 milyar dolar ve çevre için 5,5 milyar dolar olarak öngörülmüştür.

Irak, yeniden yapılanma için ihtiyaç duyduğu finansmanı kendi imkânları ile karşılamaktan uzaktır. Dolayısıyla, yeniden imar için acil bir biçimde yabancı sermaye ihtiyacı içindedir ([www.ticaret.gov.tr](http://www.ticaret.gov.tr), 17.05.2019).

**Tablo 12:** Irak'a Doğrudan Yabancı Yatırımların Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar	Miktar
2012	3.400
2013	-3.120
2014	-10.176
2015	-7.574
2016	-6.256
2017	-5.032
<b>TOPLAM*</b>	<b>10.128</b>

**Kaynak:** Dünya Yatırım Raporu 2018, (Birleşmiş Milletler, 2018, s. 186).

### 2.3.1.5 Dış ticaret

Irak petrol ihracatçısı bir ülkedir. Petrol fiyatlarının 2011-2014 döneminde 100 doların üzerinde seyretmesi, Irak'ın bu dönemde yıllık ortalama 43 milyar dolar dış ticaret fazlası vermesini sağlamıştır. Ortalama petrol fiyatlarının 2014'ün ikinci yarısından itibaren kademeli olarak 50 dolar civarına inmesi Irak'ın ihracatının hızla azalarak 55 milyar doların altına gerilemesine yol açmıştır. Irak'ın verdiği dış ticaret fazlası da büyük ölçüde düşmüştür. Irak ihracattaki kaybını telafi etmek amacıyla günlük petrol üretimini yaklaşık 1 milyon varil artırarak 4,4 milyon tona çıkarmıştır.

Irak'ın ithalat düzeyi petrol gelirlerine bağlıdır. Petrol gelirlerinin artışına paralel olarak Irak'ın ithalatı da istikrarlı bir artış izlemiştir. 2013 yılında 50 milyar dolar civarında gerçekleşen ithalat, petrol fiyatlarındaki düşüşün 2014 yılına etkisinin sınırlı kalmasıyla ithalat yükselmeye devam etmiş ve 58,6 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. Petrol gelirleri büyük çapta gerileyen Irak'ın ithalatı 2015'te keskin bir biçimde düşerek 40 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. 2016'da da bu seviyede gerçekleşen ithalat 2017'de 50 milyar doları aşmıştır.

Petrol, Irak'ın ihracatında %98 gibi çok büyük bir paya sahiptir. Siyasi istikrarsızlık, altyapı ve güvenlik sorunları nedeniyle Irak henüz sanayi alanında önemli bir gelişme gösterememiştir. Bu nedenle her türlü ihtiyaç maddesinde ithalata bağımlı durumdadır.

Petrol yağları, ilaçlar; gaz türbinleri, mücevherat, pirinç, buğday unu, mobilya, izole edilmiş teller ve kablolar, klima cihazları, otomobil, tavuk eti, telefon, görüntü alan veren cihazlar, ayçiçeği yağı, televizyon alıcı cihazları, aşı, bisküvi, demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı, şeker, musluk ve vanalar, sıvı pompaları, yumurta, sigara, hijyenik havlular ve bebek bezleri Irak'ın en çok ithal ettiği ürünlerdir.

En çok Çin, Hindistan, ABD, G. Kore, Yunanistan, Hollanda, İtalya, Singapur ve Türkiye'ye ihracat yapmaktadır.

Türkiye, Çin, İran, B.A.E., Güney Kore, ABD, Hindistan, Rusya ve Almanya Irak'ın en çok ithalat yaptığı ülkelerdir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

**Tablo 13:** Irak'ın Dış Ticareti\* (milyon dolar)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DENGE	HACİM
2010	48.895	29.395	19.500	78.290
2011	76.920	34.162	42.758	111.082
2012	95.276	50.966	44.310	146.242
2013	90.361	56.340	34.020	146.701
2014	87.072	58.638	28.434	145.710
2015	54.602	40.054	14.838	94.537
2016	49.445	40.694	8.751	90.139
2017	69.028	50.326	18.702	119.354

**Kaynak:** (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.6 Türkiye ile Ticaret**

Türkiye ile Irak arasında derin ticari ve ekonomik ilişkiler mevcuttur. 2011 yılında ihracat pazarlarımız arasında Almanya'nın ardında ikinci sıraya yükselmiş ve 2011-2014 döneminde ikinci sıradaki yerini korumuştur. Irak'a gerçekleştirilen ihracat 2013 yılında yaklaşık 12 milyar dolarla en yüksek seviyeye ulaşmıştır.

DEAŞ'ın Haziran 2014'te Musul'u ele geçirmesine kadar olan süreçte, Ocak-Mayıs döneminde, Irak'a olan ihracatımız %11,5 artmıştır. Bu dönemde ihracatımız tüm aylarda bir önceki yılın aynı ayına göre artış göstermiştir. Musul'un DEAŞ tarafından ele

geçirilmesinden sonra, Irak'ta ortaya çıkan siyasi ve askeri kriz nedeniyle ihracatımız azalmaya başlamıştır. Olayların başladığı haziran ayından aralık ayına kadar olan dönemde tüm aylarda bir önceki yılın aynı ayına göre azalmalar gerçekleşmiş olup Haziran-Aralık dönemindeki toplam azalış %24,4 olarak gerçekleşmiştir. Böylece 2014 yılında Türkiye'nin Irak'a ihracatı bir önceki yıla göre yaklaşık %8,9 oranında azalarak 10,9 milyar dolara gerilemiştir.

2016 yılında 7,6 milyar dolara kadar gerileyen Irak'a ihracatımız 2017'de 9,1 milyar dolar, 2018'de de 8,4 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019)

### ***2.3.1.7 İş adamlarının pazarda dikkat etmesi gereken hususlar***

Mezopotamya'nın tarihi bir bölgesi olan Irak, içerisinde farklı sosyal grupları, kültürleri ve dinleri barındırmıştır. Irak'taki iş kültürünü daha iyi anlayabilmek için ülkenin kültürünü, tarihini ve Iraklıların hayata bakış açılarını çok iyi değerlendirmekte fayda vardır.

Irak'ta zaman kavramı ve zamanın kullanımı, olması gereken anlamdan uzaktır. Bu durum, mesai kavramından, iş planlamasına kadar her alanda kendisi gösterdiğinden Irak'ta iş yapmak isteyen Türk firmalarınca mutlak surette göz önünde bulundurulmalıdır. Randevu zamanları, çalışma saatleri, gecikmeler, iş akışındaki yavaşlık vb. hususlar dikkate alınarak iş planlaması yapılmalı ve her zaman ihtiyatlı davranılmalıdır.

Karşılıklı saygı ve güvenin tesis edilmesi, Irak iş kültüründe hayati önem taşıyan bir konudur. Ancak iyi ilişkilerin kurulması zaman almaktadır.

İş görüşmelerinde Iraklı muhatabı zorlayıcı satış taktikleri kullanılmamalıdır. Kararlar çok yavaş bir biçimde alınmakta olduğundan bu tür bir davranış, işin sonuçlanması aşamasında ters etki yapabilmektedir.

Gönderilecek her türlü bilginin Arapçaya çevrilmesinde fayda vardır. Arapça birkaç cümle konuşabilmek de memnuniyetle karşılanmaktadır. Irak iş kültüründe kartvizit değişimi yaygın olup, kartvizitin bir yüzünün Arapça olmasında fayda vardır.

Firmalarımızın Arapça bilen personel istihdam etmeleri faydalı olacaktır.

Dış ticaret firmalarının (özellikle üreticiler) web sayfası sahibi olmalarında fayda vardır.

Firmalarımızın, web sayfalarında üretim ve ürünleriyle ilgili sahip oldukları uluslararası standart belgelerini (ISO, E, CE, SGS/BV, FDA vs) ifade etmeleri imajlarına olumlu katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Firmalarımızın ilgilendikleri bölgede; “reklam” ve “acenta verme” faaliyetlerine ağırlık vermeleri faydalı olacaktır.

Yapılacak iş görüşmelerine bir ekip olarak katılım sağlanacaksa, katılımcıların isimlerinin, unvanlarının ve özgeçmişlerinin karşı tarafa önceden bildirilmesi faydalıdır.

Misafirlerin en iyi şekilde ağırlanması Irak'ta önemli olduğundan yapılacak bir (yemek) davete meşru bir sebep yok ise icabet etmek önem arz etmektedir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

Irak'ın para birimi Dinar'dır. Günlük alışverişlerde kredi kartı kullanımı söz konusu değildir. Harcamalarda, Irak Dinarının yanı sıra Amerikan Doları da kullanılabilir. Serbest piyasadaki döviz bürolarında döviz bozdurma kuru yaklaşık 1 Dolar: 1,200-1,220 Dinar aralığındadır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.8 Pasaport ve vize işlemleri**

Irak'a giriş için; hizmet (Gri, Yeşil ve Diplomatik) pasaportu sahibi vatandaşlarımızın Irak'ın ülkemizdeki (Ankara, İstanbul, Gaziantep) dış temsilciliklerinden vize alması zorunludur. Normal pasaportlar içinse, Irak havaalanlarında “30 gün süreli ve tek girişli” ülkeye giriş vizesi verilmektedir.

Irak'a karayoluyla Habur/İbrahim Halil Sınır Kapısından girecek vatandaşlarımızın, girişte yerel gümrük idaresinin verdiği “giriş izni” sadece kuzey yerel bölgesi şehirlerinde (Duhok, Erbil, Süleymaniye) dolaşım için geçerli olup, ülke vizesi değildir. Dolayısıyla İbrahim Halil (yerel) gümrük idaresinin verdiği söz konusu giriş izni, orta ve güney Irak şehirlerinde geçerli değildir. Aksi halde, Merkezi Hükümet güvenlik birimlerince yakalanılması durumunda, hızlı bir yargılamadan sonra cezaevine gönderilmektedir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).



### **2.3.1.9 Resmi tatiller ve çalışma günleri**

Cuma ve Cumartesi, hafta sonu tatilidir. (Özel sektör, cumartesi açıktır)

- Milli Bayram (14 Temmuz)
- Ramazan Bayramı  
Kurban Bayramı Hz. Hüseyin'in ölüm yıldönümü
- 1 Ocak
- 1 Mayıs işçi bayramı (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

Pazar-Perşembe, hafta içi çalışma günleridir. Günlük kamu mesai saati 08.00-14.00'dır. GMT 'den 3 saat, (kış döneminde) Türkiye saatinden ise 1 saat ileridir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.10 Güvenlik**

Orta ve Güney Irak'ta bulunacak vatandaşlarımızın, ülke içinde beraberlerinde mutlaka güvenilir/tanıdık bir Irak vatandaşıyla dolaşmaları önemle tavsiye olunur. Pasaportları daima üstlerinde olmalı, otellere pasaport bırakılmamalıdır. İkamet edilecek otellerin şehir merkezinde güvenlik tedbirleri alınmış olmalıdır.

Mümkünse iş görüşmelerinin 09.30-14.00 saatlerinde yapılması, akşam saat 17.00 itibarıyla ikamet edilen mekânda bulunulmasında fayda vardır. Vatandaşlarımızın Irak'a gelmeden önce ülkedeki Bağdat büyükelçiliğimizin ve konsolosluklarımızın telefon numaralarını edinmeleri gerekmektedir. Musul ve Basra başkonsolosluklarımız (ve ticaret ataşeliklerimiz) geçici olarak kapalıdır.

Ülke içi seyahat sırasında güvenlik güçleri ile tartışılmaması, olumsuz bir durumun yaşanması halinde ivedilikle Büyükelçiliğimizin/Konsolosluğumuzun telefonla aranılması ve bilgi verilmesi gerektiği önemle hatırlatılır.

Orta ve Güney Irak'a seyahat etmeden önce vatandaşlarımızın Dışişleri Bakanlığımızın 2014 yılı haziran ayında yayınladığı "seyahat uyarısını" da göz önünde bulundurmasında fayda vardır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

### **2.3.1.11 Pazar ile ilgili bilgiler**

Irak pazarı için dağıtım kanalları, tanıtım ve fuarlara katılım, ambalajlama, paketleme, standardizasyon ve gözetim, ulaşım ve taşımacılık hakkında bilgilendirmeler aşağıdaki gibi yapılmıştır.

#### **2.3.1.11.1 Dağıtım kanalları**

Irak'ta iş yapmak isteyen Türk firmaların Iraklı yerel temsilcilikler, acenteler veya dağıtıcılar ile çalışmalarını tavsiye edilmektedir. Böylece hem bürokratik engellerin hem de yapılacak iş görüşmelerinde dil ve kültür engelinin aşılması mümkün olacaktır. Yerel temsilciler, ihraç ürününün tanıtımında ve kamu/özel sektör iş fırsatlarının takibinde de oldukça faydalıdır.

Irak'ta acentelik / distribütörlük /temsilcilik sözleşmesi imzalamadan önce, Iraklı bir avukatla istişare edilmesi önemle tavsiye olunur. Verilecek ticari temsilciliğin, “kapsam alanı” ve “süresi” ile Iraklı firmanın “iç piyasadaki dağıtım ağının ve donanımının” tespit edilmesi en önemli unsurlardır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

#### **2.3.1.11.2 Reklam, tanıtım & fuarlara katılım**

Irak pazarına giren firmaların ve ürünlerin sayısı arttıkça, ürünlerin tanıtımı için kullanılan araçlar da gelişmektedir. Yerel ve bazı Uluslararası Arap Televizyon kanalları, reklam ve tanıtım faaliyetleri için etkili kanallar olmakla beraber, şehir merkezlerindeki ilan panoları (billboardlar) da reklam ve tanıtım faaliyetlerinde yaygın biçimde kullanılmaktadır.

Irak'ta düzenlenen uluslararası sektörel fuarlara katılımında aktif pazarlama kapsamında etkili bir tanıtım yoludur. Özellikle Erbil'de düzenlenen uluslararası ticaret fuarları, orta ve güney Irak firmaları tarafından da takip edilmektedir. (İstanbul ve Dubai fuarları diğer cazibe merkezleridir.) Bu konuda gelişme gayreti içinde olan Basra şehri, ticari aktivite olarak Erbil'i takip etmektedir. (Öte yandan her yıl kasım ayının başında Irak Ticaret Bakanlığınca Bağdat'ta düzenlenen geleneksel Bağdat uluslararası ticaret ve sanayi fuarı da önemli bir etkinlik olarak değerlendirilebilir, ancak bu şehirdeki etkinlikler ülkedeki olumsuz asayiş olaylarından menfi etkilenmektedir.) (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

#### 2.3.1.11.3 *Ambalaj, paketleme ve etiketleme (standardizasyon)*

Irak'a gönderilen kutuların ve sandıkların üzerindeki işaretleme, çıkarılabilir etiketler şeklinde değil, mürekkep ya da boya ile yapılmalıdır. İthal edilen konserve ürünlerin üretim ve son kullanma tarihleri ambalaj üzerinde kabartmalı ya da yazılı şekilde belirtilmelidir.

Bilhassa gıda ürünlerinin gümrük kapısından geri dönmemesi veya alıcısı tarafından ihracatçıya iade edilmemesi için, ürünün gümrük kapısına geldiğinde kullanım süresinin (raf ömrünün) en az %70 oranında devam ediyor olmasına dikkat edilmesi önemle tavsiye olunur.

İlaçların muhteviyatı açıkça belirtilmelidir. Ürünlerin zararlı ya da yan etkilerini belirten ilgili etiket Arapça düzenlenmelidir.

Ürün etiket veya ambalajları üzerinde mutlaka İngilizce ve/veya Arapça ifadelerin bulunması gerekmektedir. Belirli gıda ürünlerin ambalajları üzerinde “domuz eti” veya “domuz yağı” kullanılmadığının mutlaka belirtilmesi gerekmektedir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

#### 2.3.1.11.4 *Gözetim*

Sevk öncesi inceleme (SÖİ) uygulamasını, Merkezi Irak Yönetimi 1/7/2011, Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi de (IKBY) bundan 10 ay sonra 12/5/2012 tarihinde başlatmıştır. Halihazırda; SÖİ, Merkezi Irak'ta Bureau Veritas ve TÜV Rheinland, IKBY'de ise İntertek gözetim şirketleri tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla Merkezi Irak'a ihraç edilen ürünler için ayrı, IKBY'ye ihraç edilen ürünler için ayrı gözetim şirketlerinden uygunluk belgesi alınması gerekmektedir.

Merkezi Hükümet, 17/09/2017 tarihinde Bureau Veritas ve TÜV Rheinland firmalarını Kuzey Irak'tan yapılan geçişleri denetlemek için yetkilendirmiştir. Kuzey Irak'tan Merkezi Irak'a geçen ürünlere ait uygunluk belgelerinin denetimi bu firmalar tarafından sınır kontrol noktasının bulunduğu Safra'da gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla, ülkemizden IKBY üzerinden Irak'a ihraç edilen ancak Safra sınır kontrol noktası üzerinden merkezi Irak'a geçiş yapan ihraç ürünlerimizin söz konusu kontrolden geçmesi ve bu

esnada Bureau Veritas veya TÜV Rheinland firmalarından alınan uygunluk belgelerinin ibraz edilmesi gerekmektedir (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

#### *2.3.1.11.5 Ulaştırma ve taşımacılık maliyetleri*

Irak'ta ürünlerin dağıtımında çok fazla alternatif yol bulunmamaktadır. Ulaştırma altyapısı onarılmakta ve genişletilmekte olan Irak'ta, yerli kamyonlarla taşımacılığın yanı sıra demir yolu taşımacılığı da gelişmektedir.

Karayolu taşımacılığında nakliye ücretleri, ülkedeki güvenlik koşulları ve kamyonların geri dönüşte yük alamamaları nedeniyle yüksektir.

Güneyde Basra Limanı ticari yük taşımacılığında en çok tercih edilen kanallardan biridir. Merkezi Irak havaalanlarında tahsil edilen ücretlerin yüksekliği, ürünlerin güvenliğinin sağlanamaması gibi nedenlerden dolayı ihracatta, hassas ürünler haricinde, havayolu pek tercih edilmemektedir. Zorunlu durumlarda ise, ucuz ve güvenli olması nedeniyle genelde Erbil Havaalanı kullanılmaktadır.

Orta Irak'ta yaşanan olumsuz güvenlik koşulları nedeniyle, Irak'a taşımacılık maliyetli bir hale gelmiştir. Navlunun pahalılığı, vergi etkisine benzer şekilde ürünlerin ülke içindeki satış fiyatlarına da yansımaktadır.

Türk ihraç ürünlerinin Irak'a sevkiyatı, ağırlıklı olarak karayoluyla Habur/İbrahim Halil Sınır Kapısı üzerinden yapılmaktadır. Ancak, Türk plakalı kamyonlar olumsuz güvenlik koşulları ve vize sorunu nedeniyle orta ve güney Irak illerine taşıma yapamamaktadır. Türk ürünleri, kuzey Iraktaki aktarma merkezlerinde (Zaho, Erbil) Türk kamyonlarından Irak plakalı kamyonlara aktarılmakta ve bu şekilde ülkenin güney şehirlerine ulaştırılmaktadır (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

## **2.4 Irak Cumhuriyeti'nin 7308300 HS Kodlu (GTIP Numaralı) Ürün İçin Matrislerinin Tamamlanması ve Detaylı İncelenmesi**

Irak Cumhuriyeti'nin 2014 yılında dünyada ithal ettiği ürünün rakamsal değeri 1.357.000 dolar iken 2015 yılında 43.742.000 dolara sığramış. 43.742.000 dolarlık Irak ithalat rakamının 31.929.000 dolarını Türkiye'de gerçekleştirmiş, yani Türkiye

Cumhuriyeti Irak Cumhuriyeti'nin ithal ettiği ürünlerden %72,99 karşılanmaktadır. Irak 2015 yılında da 122.000 dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir.

**Tablo 14:**Yıllara Göre Dünya ve Irak Çelik Kapı İthalatı

İthalatçılar	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	3.733.659	3.071.337	3.165.760	3.329.858		164.098	5
Irak	1.357	43.742	42.125	48.243		6.118	15

**Kaynak:** (www.ticaret.gov.tr, 17.05.2019).

2016 yılında Irak Cumhuriyeti'nin ithalat rakamında 1.617.000 dolarlık bir düşüş varken, Türkiye'nin Irak Cumhuriyetine ihraç ettiği ürünün 2015'ten 2016'ya düşüş miktarı değeri 3.521.000 dolardır. Aşağı yukarı Irak pazarı 1.617.000 dolar daralırken Türkiye Cumhuriyeti'nin satış rakamı Irak Cumhuriyeti'nin daralmasından 2 kat daha fazla olmuştur. Burada pazar kaybı olduğu görülmektedir.. Burada ki rakamlara göre pazar payı %67,43.

Irak Cumhuriyeti'nin dünyadan gerçekleştirdiği ithalat 48.243.000 dolara yükselirken Türkiye'den aldığı ürünün rakamsal değeri 23.171.000 dolara kadar düşmüştür. Bu rakamlar Türkiye Cumhuriyeti'nin hala Irak Cumhuriyeti'ndeki pazar payının %47,92 sine hâkim olduğunu göstermektedir. Ciddi anlamda bir gerileme ve pazar kaybı yaşadığımız gerçektir. Ancak mevcut durum bundan daha vahim olduğu görülmüştür. Bu rakamlar tam anlamıyla gerçeği yansıtmamaktadır.

Şöyle ki, 2015 yılında yaklaşık %73 lük Pazar payına sahip olduğumuz Irak Cumhuriyeti'nde sattığımız ürünlerin karlılık oranı çok yüksekti. Özellikle Bölgesel Kürt Yönetimi diye belirtilen bölgeden iki ana eyaletinde Süleymaniye ve Erbil'de şantiyeler boy göstermeye başladı. Bunda en önemli etken Bölgesel Kürt Yönetiminin Bağdat yönetiminin elde ettiği petrol gelirlerinden büyük oranda pay alması idi. Amerika Birleşik Devletleri'nin desteğini alan Bölgesel Kürt Yönetimi parayı bulunca Süleymaniye ve Erbil başta olmak üzere her yer şantiye alanına dönüştü. Bu yıllarda Irak Cumhuriyetine yüklü ihracat yapmış biri olarak tecrübelerimi de sizinle paylaşmak istiyorum. Irak Cumhuriyeti'nin Süleymaniye ve Erbil'in istemiş olduğu kapı ölçüleri 120cm \* 240 cm idi ve bu kapıların m<sup>2</sup> fiyatı 135 dolara alıcı bulabiliyordu. Yani bir kapının fiyatı 388 doları buluyordu (Klasik Kapı) ve kârlılık yüksekti. Aynı kapı bugün m<sup>2</sup> 55 dolardan kabul

görüyor. 158 dolar yani ürün başı 230 dolarlık bir kayıp söz konusu. O dönemlerde Süleymaniye ve Erbil gibi Türkiye’den ihraç edilen kapıların metre karesi 135 ila 150 dolar arasında idi.

Irak Cumhuriyetine olan ihracatımız için bir diğer sorun ise İran İslam Cumhuriyeti’dir. 2008 yıllarında 730830 HS kodlu (GTIP Numaralı) ürünü bizden ithal eden ülke yıllar içinde ürünün imalat detaylarını öğrenmiş ve yarı mamul ürün ithal etmeye başlamıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nin İran İslam Cumhuriyetine olan siyasi baskıyı arttırması, ambargoyu arttırması sonucunda İran İslam Cumhuriyeti kendi kendine yetebilmek için bu ürünün imalatını öğrenmiştir. Sadece öğrendiğiyle yetinmeyip ülkesi için gerekli olan kapı ihtiyacı karşılamakla kalmamış, Irak Cumhuriyeti için Türkiye’ye rakip olmayı başarmıştır. Türkiye Irak’taki pazar hâkimiyetinde kayıplar yaşamasında önemli etkenlerden bir tanesi de İran İslam Cumhuriyetidir.

Başka bir can sıkıcı noktaya değinilecek olursa Irak Cumhuriyetine 2017 yılı ihracat rakamı 23.131.000 dolardır. 2018 yılı rakamı ise 19.796.000 dolar. Aradaki fark 3.325.000 dolar ve kayıp %14’tür. Bu rakam tam anlamıyla gerçekleri yansıtmamaktadır. Türkiye Cumhuriyeti’nin son yıllarda geçirdiği zorlu süreç askeri ve sivil darbe teşebbüsü ve ardından dolar kurunda yaşanan anormal dalgalanmalar ülkede imalat yapan esnafı zora sokmuştur ve esnaf kendince çıkış yolları aramıştır. Bir kısmı doğruluk ve dürüstlükten, vazgeçmeden helal kazancın peşinden koşarken maalesef haysiyetsiz ve ahlaksız olan diğer bir kısım da yanlış yollara sapmaktadır. Erbil ve Süleymaniye’de fiyat kırarak maliyetinin altına satış yapmayı marifet zanneden bu zihniyettekilerin ülke ekonomisine etkisi yıllar sonra hissedilecek zararlar vermektedir. Biraz daha detaya inecek olursak bugün maliyetinin altına satış yapan bir imalathanenin batması gerekir. Ancak hem maliyetinin altına satış yapıp hem de büyüyen firmalar bulunmaktadır.

İzah edecek olursak, firmalar reel piyasada 1.000 TL, 1.500 TL, 2.000 TL’ye sattıkları ürünü faturalandırırken 500 TL-600 TL en fazla 750 TL bandında faturalandırmaktadır. Dolayısıyla 750-1.500 TL arası miktarın KDV’sini devletten kaçırmaktadır. Başa baş maliyeti neredeyse 120 dolar olan en ucuz ürünü bile 85-90-95 dolar bandında satmakta faturalandırırken elinde bulunan KDV fazlasından dolayı her bir kapıyı 200 dolara, 300 dolara bazen 400 dolara varana kadar ihracat kayıtlı fatura kesmekte ve ihracatını yapmaktadır.

Yani hem ödemesi gereken KDV'yi ödememekte hem de hakkı olan KDV'den kat kat fazlasını tahsil ederek devletimizi dolandırmakta, vatandaşımızın hakkını yemektedirler.

Tecrübelerime dayanarak ifade edilmesi gerekir ki Türkiye Cumhuriyeti için büyük bir pazar olan Nijerya Federal Cumhuriyeti de Irak Cumhuriyetine benzerlik göstermektedir. Şahsi tecrübelerime dayanarak aşağıdaki açıklamaları sizinle paylaşabilirim. 2010 yılında Nijerya Federal Cumhuriyetine bir adet kapıyı 235 dolara satmakta idim. Bugün aynı kapı 85 dolara satılmaktadır. Nasıl oluyor da 150 dolar geriye gelinebiliyor. Burada dolandırılan devletimizdir. Basit bir hesaplama yapalım:

Nijerya ölçülerine göre bir adet 40 HC konteynere 228 adet kapı yüklenebilmektedir.  
(Tek kanat 100cm\*205cm\*24cm)

235 \$ \* 228 adet = 58.580 USD (2010 Yılı satış rakamı)

85 \$ \* 228 adet = 19.380 USD (2019 Yılı satış rakamı)

Nijerya çok büyük bir pazar olduğu için müşteriler depolarına 10.000 – 15.000 adet kapı stoklayabilmektedir. 10.000 adet stoklu çalışan bir müşterinin Türk kapısı olarak 8000 adet aldığını varsayarsak, 2010 yılı ile 2019 yılı arasında döviz girdisi kaybı sadece bir firma için  $8000 \times 150 \text{ USD} = 1.200.000 \text{ USD}$ .

Diğer taraftan yüksek ihracat kayıtlı fatura kesip haksız yere elde edilen KDV oranı faturayı sadece 50 USD yukarı kestiğini varsayarsak  $50 \text{ USD} \times 8000 = 40000 \text{ USD}$

Net olarak %15'ini geri aldığını varsayarsak 60.000 USD. Yani devletimizden 60.000 USD çalmış oluyorlar bunların üstüne ödemesi gereken ancak ödemediği ve kaçırdığı KDV'yi de ilave edilirse. İyi niyetli olalım ve haksız yere aldığı KDV tutarınca çaldığını varsayalım. 60.000 USD karşılığı bugün ki kurdan ortalama 360.000 TL diyelim.

Daha net açıklayacak olursak yılda 8.000 adet kapıyı Türkiye'den ithal eden Nijeryalı bir müşteri için 2010 yılından 2017 yılına devletimizin döviz karşılığı bazında kaybettiği rakam 1.200.000 \$ kârdan, 60.000 imalatçıya ödediği, KDV iadesinden, 60000 USD de karşılığı kesmesi gereken ve kesmediği KDV'den hesaplayacak olursak 1.320.000 dolara tekabül etmektedir. İyi niyetli olalım ve bunun 320.000 dolarını döviz kuruna bahane edelim. Yine kalan rakam en az 1.000.000 dolar. Yani 6.000.000 Türk Lirası böyle

50 adet firma olduğu varsayarsak 300.000.000 TL'ye karşılık gelmektedir. İşin can sıkıcı tarafı bu sadece çelik kapı sektöründe değil, mobilya, PVC ve diğer ürünlerde de benzerlik göstermektedir.

Irak bizim için 7308300 numaralı üründe hedef pazarımı sorusuna soracak olursak; su cevabı verebiliriz. Standart ürünler için kesinlikle hayır. Ancak özel tasarım kapılar isteyen projeler için Irak'ta hedef belirleyebiliriz.





## 3. BÖLÜM

### TİCARİ İSTİHBARAT VE KAYSERİ'DE BİR UYGULAMA

Bu bölümde, Umman Sultanlığında ticari istihbarat uygulama aşamaları anlatılacaktır.

#### 3.1 Literatür Araştırması

Prashant Pant (2008), çalışmasında neden iş istihbaratına ihtiyaç duyulduğu, iş istihbarat stratejisinin kapsamı, iş istihbarat çerçevesi ve iş istihbarat stratejisinin önemli içerikleri hakkında araştırma yapmıştır.

Yaptığı araştırmaya göre, işletmeler iş istihbarat stratejisini işletme vizyonunun bir parçası olarak görmelidir. İşletmeler istihbarat stratejisini sürekli oluşturmaları ve değişen iş ihtiyaçlarına göre yenilemeleri sonucuna ulaşmıştır.

Jayantthi Ranjan (2005), çalışmasında iş istihbaratı, iş istihbaratının bileşenleri, iş istihbaratının geleceği, iş istihbaratının faydaları ve teknikleri üzerinde çalışma yapmıştır.

Yaptığı çalışmaya göre, rekabetçi kalabilmek için bir şirketin sahip olduğu bilgileri yeniden keşfedip faydalanma yeteneğini baştanbaşa değiştiren analitik temelli sistemler gerekmektedir. Bu analitik sistemler sonuç verici, gerçeklere dayalı ve işlem yapılabilir olan bilgiyi dağıtarak mevcut veri hazinesinde anlamlar çıkartılması sonucuna ulaşmıştır.

Soloman Nagesh (2004), çalışmasında, iş istihbaratının ne yaptığı hakkında, iş istihbarat veri çerçevesi için yapılandırılmış ve yapılandırılmış veriler hakkında, iş istihbaratı maliyetleri ve faydaları hakkında ve iş istihbaratının yönetsel sorumluları üzerinde araştırma yapmıştır.

Yaman Koç (2011), Ticari İstihbarat ve Çağdaş İhracatın Stratejisi isimli kitabında internette ticari bilgi araması nasıl yapılır, ticari istihbarat kavramını izah etmiş Rekabet istihbaratı ve dış ticaret istihbaratını açıklamıştır.

#### 3.2 Araştırmanın Konusu

730830 hs kodlu (GTIP numaralı) ürün için Umman Sultanlığı'nda ticari istihbarat uygulaması.

### **3.3 Araştırmanın Amacı**

Bu çalışmanın amacı; Kayseri’de çelik kapı sektöründe faaliyet gösteren firmalar için ihracatı artırmak adına hedef Pazar belirlemede ticari istihbarat yöntemleri kullanılarak ve yerinde Pazar araştırması da yapılarak söz konusu ülkenin hedef Pazar olup olmadığının tespitinin doğru bir şekilde belirlenmesidir.

### **3.4 Araştırmanın Önemi**

Araştırmamız daha önce uygulama açısından akademik olarak incelenmemiştir. Bundan dolayı bu çalışmamızın önemi; masa başında toplanan ticari istihbaratın değerlendirilmesi, Kayseri’de üretimi gerçekleştirilen çelik kapı için yerinde pazar araştırması ve ürüne yönelik istihbarat çalışmasının yapılması ve pazar olanaklarının belirlenmesinde önemli bir çalışma olarak literatüre kazandırılacaktır.

### **3.5 Araştırmanın Örnekleme ve Sınırlılıkları**

Araştırmada örnek olarak beş ülke incelenmiştir. Ancak bir ülke üzerinde detaylı uygulama yapılmıştır. İncelemenin yapıldığı ülkeler ABD, Irak, Kuveyt, Hindistan’dır.

ABD’nin 730830 Hs kodlu (GTIP numaralı) ürün için (Çelik Kapı) dünyanın en büyük ithalatçılarından biri olması araştırılması için kayda değerdir.

Irak ise coğrafi olarak ülkemize sınır komşusu olması ve ithalatının çoğunluklu kısmını Türkiye’den gerçekleştiriyor olması açısından araştırmamız için önem teşkil etmektedir.

Kuweyt’i incelediğimizde ise körfez ülkeleri arasında güçlü bir ekonomik yapıya sahip olması ve para biriminin değerli olmasıdır.

Hindistan’a bakıldığında nüfusu ve dünyanın diğer ülkelerinde (özellikle körfez ülkelerinde) bilişim, ilaç ve inşaat sektöründe birçok meslek alanda nitelikli insan kaynağına sahip olması ve güçlü bir satın alma potansiyelinin olması dikkat çekicidir.

### **3.6 Uygulama yapılan ülkeler**

Uygulamanın yapıldığı ülke ise Umman Sultanlığı’dır. Bu araştırma çalışmasında Umman Sultanlığındaki ticari istihbarat uygulamaları detaylı olarak ele alınacaktır.

### 3.6.1 Umman sultanlığı hakkında genel bilgi

Umman Sultanlığı Güneybatı Asya'da, Arap Yarımadası'nın güneydoğu kıyısında yer alır. Kuzeybatıda Birleşik Arap Emirlikleri, batıda Suudi Arabistan, güneybatıda ise Yemen ile sınır komşusudur. Güneyde ve doğuda Hint Okyanusu, kuzeydoğuda ise Basra Körfezi ile çevrilidir. Ülke, ayrıca, tamamı Birleşik Arap Emirlikleri ile çevrili bir toprağa da sahiptir. Umman Sultanlığı 309.500 km<sup>2</sup>'lik yüzölçümü ile Arap Yarımadasının toprak bakımından en büyük üçüncü ülkesidir.

Umman ekonomisi diğer körfez ülkeleri gibi büyük ölçüde petrole dayalı olmakla birlikte, petrol ve doğalgaz kaynakları kısıtlıdır. Bu nedenle hükümet ülke ekonomisinin çeşitlendirilmesi ve özelleştirme politikalarına yönelmekte, 2020 yılına (Vision 2020) gelindiğinde petrol gelirlerinin GSYİH içindeki payının %9'a düşürülmesi ve doğalgazın payının %10'a çıkarılması hedeflenmektedir. Özellikle petrol-kimya sanayii, plastik sanayii, transit ticaret ve lojistik ve turizm sektöründe çeşitli yatırımlar yapılmaktadır.

2005 yılından beri dünya ölçeğinde artan petrol fiyatları kamu gelirlerini artırmış, ilave gelir hem ekonominin çeşitlendirilmesi hem de çeşitli alt ve üst yapı projelerinin finansmanı için önemli bir kaynak oluşturmuştur. Petrolün bulunduğu 1960'lı yılların sonundan beri devamlı gelişen Umman son yıllarda baraj, liman, karayolu, havaalanları, büyük ve modern turistik yerleşimler gibi projelere hız vermiştir. Söz konusu projelerden bir kısmını da Türk müteahhitlik şirketleri üstlenmiş bulunmaktadır. Umman'da bu alanda şirketlerimiz için hala bir potansiyel bulunmaktadır. Ancak 2014 yılının 2. Yarısından sonra yaşanmakta olan ham petrol fiyatlarında düşüşün söz konusu yatırım hamlesi hızını etkilemesi kuvvetle muhtemel bulunmaktadır.

Umman Sultanlığı ile olan ticaret hacim ve değer bakımından hala potansiyelin çok altında olmakla birlikte sürekli artan bir trend izlemektedir. Özellikle inşaat-elektrik malzemeleri, aydınlatma ekipmanları, petrol ve doğalgaz ekipmanları, makine ve gıda sektörlerinde ihracatçılarımız için ciddi bir potansiyel söz konusudur. İhracat olasılığı yüksek olan diğer sektörler ise oto yedek parça, mobilya, ayakkabı-terlik ve tekstil-hazır giyim (özellikle bayan, çocuk) olarak sıralanabilir.

Umman, ticari hayatı sahil şeridi boyunca özellikle canlı, tarihsel olarak ÇHC ve Hindistan ile yakın ticari bağlar kurmuş bir ülkedir. İlk başkent Nizwa ülkenin kültürel gelişiminin yapı taşlarını oluşturmuştur. Ummanlılar Sohar şehrinde 6 bin yıl önce dahi bakır madenciliği yapılmış olduğunu belirtmektedir. Ülkenin nüfusu az olmasına rağmen nüfus yapısı çok çeşitlidir. Örneğin, Zanzibar kökenli grubun bir bölümü İngilizce ve

Swahili dillerini konuşmakta, aralarında Arapça dilini bilmeyenler de bulunmaktadır. Pakistan'ın Belucistan bölgesinden gelen ve Al Balushi adıyla tanınanların bir bölümü için de benzer durum geçerlidir.

Muskat' ta yerleşik büyük-küçük firmaların çoğunluğunda Hindistan vatandaşları çeşitli seviyelerde istihdam edilmektedir. Dolayısıyla, Muskat İngilizcenin son derece yaygın konuşulduğu bir şehirdir. (www.ticaret.gov.tr, 20.05.2019)

### **3.6.1.1 Genel ekonomik görünüm**

Economist Intelligence Unit (EIU) verilerine göre Umman'ın cari fiyatlarla Gayri Safi Milli Hasılası 2014 yılında 84,2 milyar ABD Dolarıdır. Diğer Körfez ülkelerinde olduğu gibi Umman Sultanlığının da ekonomisi 1967'den beri büyük ölçüde petrole dayalıdır. Çeşitli kaynaklarda ülkenin keşfedilmiş petrol varlığı 5,5 milyar varil olarak belirtilse de yine açıklanan üretim ve ihracat rakamları bunun daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır. Ülke sürekli olarak petrol üretimini arttırabilmek için yeni yatırımları teşvik etmektedir.

Ağır petrol olarak tanımlanan ülke petrolü, yetkililerin ve piyasa oyuncularının ifadesiyle derinden ve doğrusal olmayan hatlar üzerinden modern teknikler (Enhanced Oil Recovery-EOR) kullanılarak çıkarılmakta ve bu durum maliyetleri benzerlerine göre arttırmaktadır.

Henüz yeterince araştırılmamış olası bir petrol alanı ise off-shore'dur. Devlet bu amaçla çalışmalarını yoğunlaştırmış durumdadır.

2013 yılı ihracatının 37,1 milyar dolarlık bölümü petrol ve doğalgaz (LNG dahil) ihracatından sağlanmıştır. 2013 yılında kamu gelirlerinin yaklaşık %80'ini petrol ve doğalgazdan sağlanmıştır.

Yıllık bütçe hesaplamalarında petrol fiyat tahmininin 2015 yılına kadar muhafazakâr tutulmuştur. Buna bağlı olarak bütçe 2013 yılına kadar fazla vermiş ve bütçe fazlası başta altyapı olmak üzere projelere ve diğer kamu harcamalarına aktarılmıştır.

Ancak Umman Sultanlığının 2015 yılı bütçesinin ham petrol varil fiyatının 75 Dolar olacağı varsayımına göre hazırlanmış ve buna rağmen %8'lik bir bütçe açığı öngörülmüştür. Umman ham petrolü varil fiyatlarının 60 ABD Doları seviyesinde

bulunduğu bu günlerde, hükümet yetkilileri ve bağımsız uzmanlar tarafından ülkede alternatif gelir kaynakları yaratılması gerektiği sıklıkla vurgulanmaktadır. En son Price Waterhouse Coopers tarafından Körfez Ülkelerine yönelik olarak hazırlanan raporda, alternatif gelir kaynakları yaratma yoluna gidilmesinin kaçınılmaz olduğu belirtilmiştir. Akla gelen ilk çözümün de ülkemizdeki KDV uygulamasına benzer dolaylı bir vergi uygulamasının başlatılması olduğu eklenmiştir.

Ülkede bu ve benzeri yeni vergilerin yürürlüğe konulması şaşırtıcı olmayacaktır. Ancak, ülkede bütçe açığı azaltmak konusunda kullanılabilecek nitelikte başka unsurların da bulunduğunu akıldan çıkarmamak gerekmektedir. Bunlar arasında, kamu harcamalarında tasarrufa gidilmesi amacıyla yapılabilecek reformlar ve yaygın olarak uygulanan sübvansiyonların azaltılması ilk akla gelenler.

Bu durumun Umman'da firmalarımızın yürüttüğü ya da peşinde olduğu yatırım projelerini etkilememesini umuyoruz. Ancak ham petrol fiyatlarının bu şekilde seyretmeye devam etmesi halinde, planlanan projelerin ötelenmesinin gündeme gelmesi olasılığının yüksek olduğu düşünülüyor.

Yaklaşık 36 milyar ABD Doları harcama değeri esas alındığı açıklanan Umman Sultanlığının 2015 yılı bütçesi içerisinde Türk girişimcilerini ilgilendiren en önemli husus bütçe içinde yatırım harcamalarına ayrılan kaynak oluşturmaktadır.

Umman yetkili makamları 6,5 milyar ABD Doları açık vermeyi göze alarak yatırım harcamalarında kısıntıya gitmeme kararı almışlardır. Toplam 8,3 milyar ABD Doları yatırım harcamaları içinde 4,4 milyar ABD Doları petrol ve doğal gaz dışındaki yatırım alanlarına ayrılmıştır.

Bütçe açığının kapatılması amacıyla 2 milyar ABD dolarlık iç ve dış borçlanmaya gidilmesinin yanında 1,8 milyar ABD Doları döviz rezervinin kullanılması planlanmaktadır.

2013 yılı ihracatının 37,1 milyar dolarlık bölümü petrol ve doğalgaz (LNG dahil) ihracatından sağlanmıştır. 2013 yılında kamu gelirlerinin yaklaşık %80'ini petrol ve doğalgazdan sağlanmıştır. Yukarıda verilen rakamlar doğrultusunda, ülkenin yakın bir

gelecekte petrol ve doğalgaz ekonomisine bağımlılığının önemli ölçüde azalmayacağı düşünülmektedir.

Doğalgaz çalışmalarına da ağırlık veren ülke, basında yer alan haberlere göre Al Wusta bölgesi çevresinde yer alan sahalarda zengin doğalgaz kaynakları olabileceği düşüncesindedir. Bu amaçla, BP şirketinin yıllar içinde bölgeye yaklaşık 15 milyar dolar tutarında yatırım yapabileceği dile getirilmektedir.

Merkez Bankası Raporuna göre; 2013 yılında doğalgaz üretimi 39,1 olmuş ve 8,9 milyar m<sup>3</sup> ihracat gerçekleştirilmiştir.

Hali hazırda, ülkede çıkarılan doğalgazın yeterli olmayışı, uzun vadeli anlaşmalar nedeniyle ihracı taahhüt edilmiş olan gazın da etkisiyle, doğalgaza dayalı enerjiye bağımlı sanayinin genişleme ve daha büyüme planlarını olumsuz etkilemektedir. Ülke ağır sanayiinin merkezi durumundaki Sohar'a Dolphin hattı ile Katar'dan doğalgaz alımı yapılmaktadır. İran ile 2014 yılında yapılan anlaşma çerçevesinde İran'dan yıllık 10 milyon metreküp gaz alımı başlayacak olup bu sevkiyat iki ülke arasında inşa edilecek olan 260 km'lik boru hattı vasıtasıyla yapılacaktır.

Umman ekonomisi gerek petrol fiyatlarındaki artışa bağlı olarak petrol gelirlerinin artması gerek doğalgaz ve petrol dışı diğer sektörlerdeki olumlu gelişmeler nedeniyle büyümesine devam etmektedir. 2013 yılında GSYİH cari fiyatlarla %4,2 büyümüş ve 79,6 milyar ABD Dolarına ulaşmıştır. Büyümenin diğer unsurları büyük kamu harcamalarıyla desteklenen iç talep ve Merkez Bankasınca uygulanan mali politikalar olmuştur.

Kişi başına düşen gelir EIU verileri dikkate alındığında Alım Gücü Paritesine göre hesaplandığında 2013 yılı tahmini 42.116 dolar olmuştur. Dünya Ekonomik Forumunda Umman küresel rekabetçilik endeksinde 148 ülke arasında Türkiye'nin hemen ardından 50. sırada yer almaktadır. (<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html>)

Ülkede iş yapmanın önündeki başlıca zorluklar; kısıtlayıcı işgücü düzenlemeleri, yetersiz kalifiye işgücü, finansmana erişim, mahalli işgücünün çalışma etiği ve geliştirilmesi gereken yetersiz altyapı olarak görülmektedir.

Umman'da hükümet 1976 yılından beri 5 yıllık planlarla ekonomiye yön vermektedir. Son olarak hazırlanan ve 2011-2015 dönemini kapsayan 8'inci 5 yıllık

Kalkınma Planı'nda hükümet temel olarak petrol dışı sektörlerin ve özel sektörün güçlendirilmesi, kamu harcamalarının disipline edilmesi, devlet gelirlerinin artırılması ve dengeli bir bütçe yapısının oluşturulmasını hedeflemektedir.

Umman'ın en çok ihraç ettiği ürünler sırasıyla ham petrol, doğalgaz, madenler ve kimyasal ürünlerdir. Ülkede ayrıca önemli miktarda gübre, alüminyum, plastik ve balık ihracatı gerçekleştirilmektedir.

İthalatındaki başlıca kalemler ise sırasıyla elektrikli makineler, taşıtlar, temel metaller, madenler ve kimyasal ürünlerdir. Umman'ın en çok ithal ettiği ürünlerin başında ise; taşıtlar ve yedek parçaları, demir cevheri ve konsantreleri demir-çelikten mamul petrol ve gaz çıkarmak için kullanılan kaplama ve boru, terftalik asit ve tuzları, bakır profil ve çubuklar, süt ve krema, altın mücevherat ve pirinç gelmektedir.

2013 yılında Umman'ın en çok ithalat yaptığı ülkeler; BAE, Japonya, Hindistan, Suudi Arabistan, ABD, Katar, Brezilya, ÇHC, G. Kore, Almanya, Tayland, İtalya, İran, Birleşik Krallık ve Hollanda'dır. Ülkemiz bu ülkelerin hemen ardından 17. sırada gelmektedir. 2013 yılında Umman'ın en çok ihracat yaptığı ülkeler; Güney Kore, Japonya, BAE, Suudi Arabistan, Hindistan, Pakistan, ÇHC, ABD, Kuveyt, Katar, Somali, Irak, Malezya, Türkiye ve Sri Lanka'dır. (www.ticaret.gov.tr, 20.05.2019)

2014 yılı itibarıyla ülkemizde 18 adet Umman sermayesine sahip şirket faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerin faaliyet gösterdiği başlıca alanlar inşaat ve madencilik ve taş ocakçılığı sektörleridir. Söz konusu şirketlerin sermaye büyüklüğü ağırlıklı olarak 50.000 ile 200.000 ABD doları arasındadır.

Öte yandan, son yıllarda Türkiye ve Umman arasında karşılıklı yatırımları teşvik etmesini sağlayacak önemli anlaşmalar imzalanmıştır. Muskat' ta 04.02.2007 tarihinde "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ve Oman Sultanlığı Hükümeti Arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma" imzalanmıştır. 31 Mayıs 2006 tarihinde de Ankara'da imzalanan "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Oman Sultanlığı Hükümeti Arasında Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığına Engel Olma Anlaşması" 16 Aralık 2009 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (www.ticaret.gov.tr, 20.05.2019).

**Tablo 15: Umman Sultanlığı ile Türkiye Cumhuriyeti Arası Anlaşmalar**

<b>Anlaşmanın Adı</b>	<b>İmza Tarihi</b>
Ticaret ve Ekonomik, Teknik ve Bilimsel İşbirliği Anlaşması	24 Aralık 1995
TOBB ile Umman Ticaret ve Sanayi Odası Arasında İkili İşbirliği Protokolü	Aralık 1997
Sivil Havacılık Anlaşması Değişiklik Protokolü	21 Eylül 1999
Tarım Alanında İşbirliği Mutabakat Zaptı	21 Eylül 1999
Kültür, Eğitim, Enformasyon, Gençlik ve Spor Alanlarında İşbirliğine Yönelik Mutabakat Zaptı	21 Eylül 1999
Ticaret ve Ekonomik, Teknik ve Bilimsel İşbirliği Anlaşması (Revize)	13 Ocak 2004
Uluslararası Kara Yolu Taşımacılığı Anlaşması	13 Ocak 2004
Çevre Koruma Alanında İşbirliği Anlaşması	13 Ocak 2004
İGEME ile Umman Yatırımların Teşviki ve İhracatı Geliştirme Merkezi (OCIPED) Arasında Mutabakat Zaptı	13 Ocak 2044
Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ve Umman Sultanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Spesifikasyonlar ve Ölçümler Genel Müdürlüğü (DGSM) Arasında Spesifikasyonlar ve Ölçümler Alanında Teknik İşbirliği Programı	13 Ocak 2004
T.C. Tarım Bakanlığı ile Umman Sultanlığı Tarım ve Balıkçılık Bakanlığı Arasında Mutabakat Zaptı	13 Eylül 2005
T.C. Sağlık Bakanlığı ile Umman Sultanlığı Sağlık Bakanlığı Arasında Sağlık Alanında İşbirliğine Dair Mutabakat Zaptı	24 Aralık 2006
Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması	31 Mayıs 2006
KEK 9. Dönem Protokolü	2 Ekim 2012
Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması	4 Şubat 2007

**Kaynak:** (www.ticaret.gov.tr, 20.05.2019).

### ***3.6.1.2 Umman Sultanlığının 730830 hs kodlu (gtip numaralı) ürün için matrislerinin oluşturulması***

Umman Sultanlığının dünya genelinde ve ülkeler bazında yıllar itibariyle gerçekleştirmiş olduğu ithalat rakamları, ihracat rakamları, Türkiye ile olan ticareti ve bunların yorumlanarak incelenecektir.

### ***3.6.1.3 Umman sultanlığı 730830 hs kodlu (gtip numaralı) ürün için ithalat matrisi***

Tabloda görüldüğü üzere 2014 yılında dünya pazarı 3.733.659.000 dolar iken Umman Sultanlığının bu pazara olan katkısı 8.124.000 dolardır. Bu rakamlar gösteriyor ki Umman Sultanlığı İthalat rakamı olarak 2014 yılında pazarın %0,217 sini oluşturmaktadır.



2015 yılını incelediğimizde dünya geneli ithalat rakamı 3.071.337.000 dolar iken Umman Sultanlığının ithalat rakamı 14.637.000 dolar.

2015 yılında dünya pazarında daralma meydana gelmişken daralan pazarda Umman Sultanlığı ithalat oranını artırarak genişleyen pazar olma yolunda payını arttırmıştır. 2015 yılında Umman Sultanlığının dünya ithalatında ithalatçı pazar olarak yüzdelik karşılığı %0,476 yani bir önceki yılın iki katından daha fazla pazar artışı yaşamıştır.

2016 yılında dünya 2015'in aksine Pazar olarak 94.423.000 dolar büyüyerek 3.165.760.000 dolar olarak ulaşırken, Umman Sultanlığı' da 2015 yılında pazar olarak 3.303.000 dolar büyümüş ve toplam 17.940.000 dolarlık bir pazar olmaya başlamıştır. Bu rakamlara bakıldığında Umman Sultanlığının dünya genelinde ithalat pazarı olarak edindiği alan artmış ve %0,566'ya çıkmıştır.

2017 yılına geldiğimizde dünya pazarı 164.098.000 dolar büyürken Umman Sultanlığının dünyadaki ithalat rakamı 7.198.000 dolar azalmış ve rakam 10.022.000 dolara düşmüştür. Oran olarak Umman pazarı dünya genelinde %0.300'lük bir pazardır.

2016-2017 yılları farkını dünya geneli ile karşılaştıracak olursak dünya da pazar %5 büyürken dünya pazarı içinde Umman Sultanlığı Pazar olarak %44 gerilemiştir. Acaba bunun nedeni nedir?

**Tablo 16:** 730830 Hs Kodlu (güç numaralı) Ürün İçin Umman Sultanlığı Dünya İthalat Tablosu

İhracatçılar	2013 İhracatı	2014 İhracatı	2015 İhracatı	2016 İhracatı	2017 İhracatı
World	7040	8124	14637	17940	16092
United Arab Emirates	4374	4320	9134	13998	6555
China	1427	1856	1708	1242	1326
United Kingdom	77	356	331	46	623
Turkey	420	365	515	62	403
Oman	0	0	0	0	353
Korea, Republic of	40	80	458	1709	273
India	103	54	31	54	203
Germany	92	134	175	146	192
United States of America	1	50	1180	255	69
Italy	26	79	78	0	52
Netherlands	199	72	9	152	46
Saudi Arabia	92	194	54	71	34
Egypt	0	0	0	9	23
Spain	0	12	3	0	22
Sweden	4	5	0	0	11
Indonesia	0	16	0	5	9
Singapore	0	0	8	15	9
Iran, Islamic Republic of	6	3	1	14	8
Mexico	0	0	0	0	6
Pakistan	0	42	1	1	3
Russian Federation	0	0	32	0	3
France	0	2	0	65	1
Australia	0	163	0	0	0
Austria	0	0	14	0	0
Bahrain	0	0	33	0	0
Armenia	0	0	0	13	0
Belgium	0	0	2	0	0
Canada	0	0	422	0	0
Croatia	36	0	0	0	0
Finland	0	0	264	0	0
Georgia	0	0	40	0	0
Hong Kong, China	0	0	3	1	0
Japan	7	90	0	0	0
Kuwait	0	6	0	0	0
Malaysia	115	1	83	64	0
Taipei, Chinese	0	0	9	1	0
Poland	0	20	0	18	0
Portugal	21	0	0	0	0
Romania	0	2	0	0	0
Viet Nam	0	5	0	0	0
Switzerland	0	0	50	0	0

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019)

Umman Sultanlığı imalata başlamış olabilir mi?

Umman Sultanlığı ekonomisinde bir sıkıntı mı var? Ya da her ikisi mi?

Umman Sultanlığının 2016-2017 ihracat rakamlarına baktığımızda ihracat oranının %312 oranında arttığını görüyoruz.

İthalat oranı azalmış, ihracat oranı artmış. Bu veriler bize Umman Sultanlığının imalata yöneldiğini ipuçlarını vermektedir. Ancak bu tahminin doğru olup olmadığını ilerleyen sayfalarda vereceğiz.

Matrislerden de anlaşıldığı üzere 2013 yılında Umman Sultanlığı 7.020.000 dolar iken 2014 yılında 8.124.000 dolara yükselmiştir. 2015 yılında ciddi bir artış göstererek

14.637.000 dolara ulaşmıştır. Bu artış ivmesi 2016 yılında 17.940.000 dolar olarak kayıtlara geçmiştir. 2017 yılında ise 10.022.000 dolara gerilemiştir.

Umman Sultanlığı hem yakınlık olarak hem de Arap Birliğinden dolayı en çok ithalatını Birleşik Arap Emirliklerinden gerçekleştirmektedir. İkinci sırayı Çin Halk Cumhuriyeti, üçüncü sırayı İngiltere, dördüncü sırayı ise Türkiye almaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken yer Birleşik Arap Emirlikleridir. Birleşik Arap Emirlikleri'nin, Umman Sultanlığına olan ihracatı Birleşik Arap Emirlikleri'nin imalatından dolayı değil %90 Re-Export ürünlerden kaynaklanmaktadır. Bu ürünlerde genellikle Çin menşelidir.

#### **3.6.1.4 Dünya yıllar ihracatı ve umman sultanlığı ihracatı matrisi**

Dünya pazarı içerisinde Umman Sultanlığının pazar olarak yeri ve seyri Umman Sultanlığı ithal ettiği veya varsa üretimini gerçekleştirdiği ürünlerin acaba me kadarını ihraç ediyor diye bir soru aklımıza gelebilir. Bunun için dünya yıllar ihracatı matrisinden Umman Sultanlığını bulduğumuzda aşağıdaki tablo ile karşılaşırız.

**Tablo 17:** Dünya Yıllar İhracatı ve Umman Sultanlığı İhracatı

İthalatçılar	2014 İthalat	2015 İthalat	2016 İthalat	2017 İthalat	2018 İthalat	2016-2017 Fark	Oran
World	4.330.114	3.515.542	3.387.566	3.627.599		240.033	7
Oman	149	162	328	1.350		1.022	312

**Kaynak:** (www.trademap.org, 15.05.2019).

Tablodan da görüldüğü üzere 2014 yılında 149.000 dolar, 2015 yılında 162.000 dolar, 2016 yılında 328.000 dolar, 2017 yılında ise 1.350.000 dolarlık çok hızlı yükselen bir ivme ile ihracatında artış gözlenmektedir.

#### **3.6.2 Umman Sultanlığının Türkiye ile olan ticareti**

2014 yılında Umman Sultanlığına 1.052.000 dolar ihracat yapmışken, 2015 yılında 1.114.000 dolara çıkmış, 2016 yılında 1.386.000 dolara ulaşmış ve 2017'de de artış göstererek 1.593.000 dolar rakamını görmüştür.

2014 yılından 2017 yılına kadar olan ihracat artış seyrine baktığımızda sürekli yükselişte olması bizim Umman Sultanlığını hedef Pazar olarak belirlememizde olumlu bir etkiye sahip.

Ancak hedef pazar deyince sadece ihracat yapılacak ülkenin şartları göz önünde bulundurmamalı, ihracatı yapacak ülkeden tutunda imalatı gerçekleştirecek olan firmanın yapısına varana kadar detaylı bir analiz yapılmalı.

### 3.6.3 Umman Sultanlığının 730830 hs kodlu (gtip numaralı) ürün için (çelik kapı için) uyguladığı gümrük tarife oranının tespiti


Gümrük tarife oranı tespit için birçok adres kullanılabilir. Ancak bunlardan en pratik ve ücretsiz olanı (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> , 20.05.2019) kullanılacaktır.

Resim 1. Gümrük Tarife Oranı Ana Sayfa

The screenshot shows the MADB website interface. At the top, there's a navigation bar with 'TRADE' and 'Market Access Database'. Below that, a sidebar on the left contains a menu with categories like 'Home', 'What's new?', 'Export from EU', and 'Import into the EU'. The main content area is titled 'Exporting from the EU - what you need to know'. It features a prominent 'Brexit' section with a UK flag icon and text stating that the European Commission has included detailed information on rules adopted by UK authorities. Below this, there's a 'MADB quick search' section with a search bar for 'Country' and 'Product code (4 or 6 digits)', and a 'Search' button. The footer of the page indicates 'Last updated: 25 Apr 2019'.

Bu linke tıklandıktan sonra açılan sayfada country kısmındaki Umman Sultanlığı'nı seçeceğiz. Product code kısmından da 730830 kodunu yazıp search tuşuna basacağız.

## Resim 2. Gümrük Tarife Oranı Ülke Ürün Arama



Search tuşuna bastıktan sonra aşağıdaki sayfa açılacaktır.

## Resim 3. Gümrük Tarife Oranı



TRADE  
Market Access Database

European Commission > Trade > Market Access database > Tariffs and Rules of Origin

Home  
What's new?  
FTA: Free Trade Agreements  
Export from EU  
Tariffs and Rules of Origin  
Procedures and Formalities  
Statistics  
Trade Barriers  
SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues  
Services for SME  
Import into the EU  
EU Tariffs  
Other Resources

Tariffs and Rules of Origin

Search results

- Country: Oman
- Product Code: 730830
- Product description: Doors, windows and their frames and thresholds for doors

Other information of this product code

- Procedures and Formalities
- Statistics

© copyright

Tariffs | Related notes for tariffs | General information on Rules of Origin

Click on the code to check additional duties and taxes that apply to your product

Code	Product description	MFN
73	CHAPTER 73 - ARTICLES OF IRON OR STEEL	
7308	Structures (excluding prefabricated buildings of heading 9406) and parts of structures (for example, bridges and bridge-sections, lock-gates, towers, lattice masts, roofs, roofing frameworks, doors and windows and their frames and thresholds for doors, shutters, balustrades, pillars and columns), of iron or steel; plates, rods, angles, shapes, sections, tubes and the like, prepared for use in structures, of iron or steel:	
7308.10	- Bridges and bridge-sections	5%
7308.20	- Towers and lattice masts	5%
7308.30	- Doors, windows and their frames and thresholds for doors	5%
7308.40	- Equipment for scaffolding, shunting, propping or pit-propping	5%
7308.90	- Other:	
7308.90.10	-- Wall-mounted boxes for fire-fighting equipment or fire hoses and the like	5%
7308.90.20	-- Large-scale shelving for assembly and permanent installation in shops, workshops and storerooms, etc.	5%
7308.90.30	-- Angles and ties for fastening decoration tiles in ceilings	5%
7308.90.40	-- Scaffolding props, platforms and fittings	5%
7308.90.50	-- Staircases, fixed	5%
7308.90.60	-- Sheds and domes	5%
7308.90.90	-- Other	5%

Last updated: 25 Apr 2019 | [Top of page](#)

Resim 3 te görüldüğü üzere 730830 HS kodlu (GTIP Numaralı) ürün için Umman Sultanlığının uyguladığı gümrük tarife oranı %5'tir. Bunun anlamı kısaca açıklanacak

olunursa; Umman Sultanlığında ithalat yapan bir müşterinin fatura bedeli üzerinden Umman sultanlığı devletine ödemesi gereken tutarın oranıdır. Örneğin 30.000 dolarlık bir ithalat yapan ithalatçı 1.500 dolar vergi ödemek zorunda. Seçtiğimiz diğer ülkelerin gümrük tarife oranlarına da bakalım Amerika Birleşik Devletleri FOB fiyatı üzerinden %35, Kuveyt Devleti %5, Irak Cumhuriyeti %10, Hindistan %10'dur.

### 3.6.4 Umman Sultanlığı için sektör kodlarının belirlenmesi

Türkçemize sektör kodları olarak çevrilen terimin İngilizcesi "SIC Code" olarak geçer. Açılımı Standart Industrial Classification (SIC)'dir. Bu kodların yayınlandığı internet sitesi kullanılmaktadır. Bu siteye www.osha.gov internet adresinden ulaşılabilir.

Siteyi açtıktan sonra arama kısmına SIC yazıp açılan linklerden Standart Industrial Classification (SIC) system search linkine tıklamalısınız.

Resim 4. Sektör Kodu Ana Sayfa



Resim 5. Sektör Kodu Arama



Açılan sayfada keyword(s) kısmına müşteri potansiyeli oluşturacak herhangi bir sektörün adını İngilizce olarak yazılmalıdır. Çelik kapı için pazar araştırması yapılacağından dolayı “inşaat” kelimesi vazgeçilmezdir. İngilizce karşılığı inşaat olan ‘Construction’ kelimesini yazıp arama yapıldığında birçok SIC sonuçları görülmektedir. Elbette ki bunların arasından işe yarayanlar seçilmelidir.

Açılan kodlar aşağıdaki listede verilmiştir. Bu listeden detaylı inceleme yapılarak işe yarayacağına tahmin edilen kodlar seçilmelidir. Her ülkeyi kendi içinde yorumlamak gerekir. Şöyle ki sadece çelik kapı satan veya iç oda kapısı ithal eden firmaları düşünerek kodlar üzerinde araştırma yapılırsa yanılgıya düşülebilir. Umman sultanlığında boya satan bir firma aynı zamanda izolasyon malzemeleri laminant parke mermer ve çelik kapı da satabilmektedir. Kodlar belirlenirken Umman Sultanlığı için bu uyarı göz önünde bulundurulmak zorundadır.

#### **3.6.4.1 SIC araştırma sonuçları SIC (Search Results)**

Bu kodların uluslararası kabul edildiği için olduğu gibi alınmıştır.

- 0711 Soil Preparation Services
- 0782 Lawn and Garden Services
- 1442 Construction Sand and Gravel
- 1446 Industrial Sand
- 1521 General Contractors-Single-Family Houses
- 1522 General Contractors-Residential Buildings, Other Than Single-Family
- 1531 Operative Builders
- 1541 General Contractors-Industrial Buildings and Warehouses
- 1542 General Contractors-Nonresidential Buildings, Other than Industrial Buildings and Warehouses
- 1611 Highway and Street Construction, Except Elevated Highways
- 1622 Bridge, Tunnel, and Elevated Highway Construction
- 1623 Water, Sewer, Pipeline, and Communications and Power Line Construction
- 1629 Heavy Construction, Not Elsewhere Classified
- 1711 Plumbing, Heating and Air-Conditioning
- 1731 Electrical Work
- 1741 Masonry, Stone Setting, and Other Stone Work

- 1742 Plastering, Drywall, Acoustical, and Insulation Work
- 1743 Terrazzo, Tile, Marble, and Mosaic Work
- 1751 Carpentry Work
- 1752 Floor Laying and Other Floor Work, Not Elsewhere Classified
- 1761 Roofing, Siding, and Sheet Metal Work
- 1771 Concrete Work
- 1794 Excavation Work
- 1796 Installation or Erection of Building Equipment, Not Elsewhere
- 1799 Special Trade Contractors, Not Elsewhere Classified
- 2439 Structural Wood Members, Not Elsewhere Classified
- 2452 Prefabricated Wood Buildings and Components
- 2491 Wood Preserving
- 2621 Paper Mills
- 3271 Concrete Block and Brick
- 3272 Concrete Products, Except Block and Brick
- 3441 Fabricated Structural Metal
- 3444 Sheet Metal Work
- 3462 Iron and Steel Forgings
- 3531 Construction Machinery and Equipment
- 3532 Mining Machinery and Equipment, Except Oil and Gas Field Machinery and Equipment
- 3546 Power-Driven Handtools
- 3635 Household Vacuum Cleaners
- 3713 Truck and Bus Bodies
- 3944 Games, Toys, and Children's Vehicles, Except Dolls and Bicycles
- 4212 Local Trucking Without Storage
- 5032 Brick, Stone, and Related Construction Materials
- 5039 Construction Materials, Not Elsewhere Classified
- 5051 Metals Service Centers and Offices
- 5052 Coal and Other Minerals and Ores
- 5063 Electrical Apparatus and Equipment Wiring Supplies, and Construction Materials
- 5074 Plumbing and Heating Equipment and Supplies (Hydronics)



- 5075 Warm Air Heating and Air-Conditioning Equipment and Supplies
- 5078 Refrigeration Equipment and Supplies
- 5082 Construction and Mining (Except Petroleum) Machinery and Equipment
- 5211 Lumber and Other Building Materials Dealers
- 5231 Paint, Glass, and Wallpaper Stores
- 5713 Floor Covering Stores
- 5983 Fuel Oil Dealers
- 6162 Mortgage Bankers and Loan Correspondents
- 7312 Outdoor Advertising Services
- 7349 Building Cleaning and Maintenance Services, Not Elsewhere
- 7353 Heavy Construction Equipment Rental and Leasing
- 7382 Security Systems Services
- 7622 Radio and Television Repair Shops
- 7692 Welding Repair
- 7699 Repair Shops and Related Services, Not Elsewhere Classified
- 8249 Vocational Schools, Not Elsewhere Classified
- 8741 Management Services
- 9651 Regulation, Licensing, and Inspection of Miscellaneous Commercial Sectors

Bu listeden seçebilecek kodlar şunlardır: Açılımları ise kodun hemen altında detaylı olarak sitede sunulmaktadır. Bu linklerin üzerine tıkladığında kodların bütün detaylarını açıklamaları ile birlikte vermektedir. Bu açıklamaları okuyarak o kodların bizim ürünümüzle ilgili olup olmadığını buradan kontrol edebilirsiniz. Yukarıda inşaatla ilgili verilen kodlar dışında boya işi ile alakalı kod olan 1721 ve doğrama işi ile alakalı olan 2431 numaralı kodu da araştırılmalıdır. Çünkü PVC doğrama ve alüminyum doğrama işleri yapan firmaların çelik kapı ile alakalı iş yapma olasılığı her zaman yüksektir.

## Resim 6. 1521 No'lu Sektör Kodu Tanımı



UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR

[f](#) [t](#) [i](#) [r](#) [e](#)

[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration [English](#) | [Spanish](#)

[OSHA](#) ▾ [WORKER](#) ▾ [EMPLOYER](#) ▾ [STANDARDS](#) ▾ [ENFORCEMENT](#) ▾ [CONSTRUCTION](#) [TOPIC](#) ▾ [NEWS/RESOURCES](#) ▾ [DATA](#) ▾ [TRAINING](#) ▾

### Description for 1521: General Contractors-Single-Family Houses

Division C: Construction | Major Group 18: Building Construction General Contractors And Operative Builders

Industry Group 152: General Building Contractors-residential

#### 1521 General Contractors-Single-Family Houses

General contractors primarily engaged in construction (including new work, additions, alterations, remodeling, and repair) of single-family houses.

- Building alterations, single-family-general contractors
- Building construction, single-family-general contractors
- Custom builders, single-family houses-general contractors
- Designing and erecting combined: single-family houses-general con-
- Home improvements, single-family-general contractors
- House construction, single-family-general contractors
- House: shell erection, single-family-general contractors
- Mobile home repair, on site-general contractors
- Modular housing, single-family (assembled on site)-general
- One-family house construction-general contractors
- Prefabricated single-family houses erection-general contractors
- Premanufactured housing, single-family (assembled on site)-general
- Remodeling buildings, single-family-general contractors
- Renovating buildings, single-family-general contractors
- Repairing buildings, single-family-general contractors
- Residential construction, single-family-general contractors
- Rowhouse (single family) construction-general contractors
- Townhouse construction-general contractors

## Resim 7. 1522 No'lu Sektör Kodu Tanımı



UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR

f t i r e

[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration English | Spanish

OSHA ▾ WORKER ▾ EMPLOYER ▾ STANDARDS ▾ ENFORCEMENT ▾ CONSTRUCTION TOPIC ▾ NEWS/RESOURCES ▾ DATA ▾ TRAINING ▾

### Description for 1522: General Contractors-Residential Buildings, Other Than Single-Family

Division C: Construction | Major Group 15: Building Construction General Contractors And Operative Builders


Industry Group 152: General Building Contractors-residential

#### 1522 General Contractors-Residential Buildings, Other Than Single-Family

General contractors primarily engaged in construction (including new work, additions, alterations, remodeling, and repair) of residential buildings other than single-family houses.

- Apartment building construction-general contractors
- Building alterations, residential: except single-family-general
- Building construction, residential: except single-family-general
- Custom builders, residential: except single-family-general contractors
- Designing and erecting, combined: residential, except single-family-
- Dormitory construction-general contractors
- Home improvements, residential: except single-family-general
- Hotel construction-general contractors
- Motel construction-general contractors
- Prefabricated building erection, residential: except
- Remodeling buildings, residential: except single-family-general
- Renovating buildings, residential: except single-family-general
- Repairing buildings, residential: except single-family-general
- Residential construction, except single-family-general contractors

## Resim 8. 1531 No'lu Sektör Kodu Tanımı



UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR

f t i r e

[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration English | Spanish

OSHA ▾ WORKER ▾ EMPLOYER ▾ STANDARDS ▾ ENFORCEMENT ▾ CONSTRUCTION TOPIC ▾ NEWS/RESOURCES ▾ DATA ▾ TRAINING ▾

### Description for 1531: Operative Builders

Division C: Construction | Major Group 15: Building Construction General Contractors And Operative Builders

Industry Group 153: Operative Builders

#### 1531 Operative Builders

Builders primarily engaged in the construction of single-family houses and other buildings for sale on their own account rather than as contractors. Establishments primarily engaged in the construction (including renovation) of buildings for lease or rental on their own account are classified in Real Estate, Industry Group 851.

- Condominium developers on own account
- Cooperative apartment developers on own account
- Operative builders on own account
- Speculative builders

## Resim 9. 1541 No'lu Sektör Kodu Tanımı



UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR

Find it in OSHA

A TO Z INDEX

Occupational Safety and Health Administration

English | Spanish

OSHA ▾ WORKER ▾ EMPLOYER ▾ STANDARDS ▾ ENFORCEMENT ▾ CONSTRUCTION TOPIC ▾ NEWS/RESOURCES ▾ DATA ▾ TRAINING ▾

### Description for 1541: General Contractors-Industrial Buildings and Warehouses

Division C: Construction | Major Group 15: Building Construction General Contractors And Operative Builders



Industry Group 154: General Building Contractors-nonresidential

#### 1541 General Contractors-Industrial Buildings and Warehouses

General contractors primarily engaged in the construction (including new work, additions, alterations, remodeling, and repair) of industrial buildings and warehouses, such as aluminum plants, automobile assembly plants, pharmaceutical manufacturing plants, and commercial warehouses.

- Aluminum plant construction-general contractors
- Building alterations, industrial and warehouse-general contractors
- Building components manufacturing plant construction-general
- Building construction, industrial and warehouse-general contractors
- Clean room construction-general contractors
- Cold storage plant construction-general contractors
- Commercial warehouse construction-general contractors
- Custom builders, industrial and warehouse-general contractors
- Designing and erecting, combined: industrial-general contractors
- Drycleaning plant construction-general contractors
- Factory construction-general contractors
- Food products manufacturing or packing plant construction-general
- Grain elevator construction-general contractors
- Industrial building construction-general contractors
- Industrial plant construction-general contractors
- Paper pulp mill construction-general contractors
- Pharmaceutical manufacturing plant construction-general contractors
- Prefabricated building erection, industrial-general contractors
- Remodeling buildings, industrial and warehouse-general contractors
- Renovating buildings, industrial and warehouse-general contractors
- Repairing buildings, industrial and warehouse-general contractors
- Truck and automobile assembly plant construction-general contractors
- Warehouse construction-general contractors

## Resim 10. 1542 No'lu Sektör Kodu Tanımı

**UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR**[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration [English](#) | [Spanish](#)

[OSHA](#) - [WORKER](#) - [EMPLOYER](#) - [STANDARDS](#) - [ENFORCEMENT](#) - [CONSTRUCTION](#) - [TOPIC](#) - [NEWS/RESOURCES](#) - [DATA](#) - [TRAINING](#)

### Description for 1542: General Contractors-Nonresidential Buildings, Other than Industrial Buildings and Warehouses

Division C: Construction | Major Group 15: Building Construction General Contractors And Operative Builders  
Industry Group 154: General Building Contractors-nonresidential

1542 General Contractors-Nonresidential Buildings, Other than Industrial Buildings and Warehouses  
General contractors primarily engaged in the construction (including new work, additions, alterations, remodeling, and repair) of nonresidential buildings, other than industrial buildings and warehouses. Included are nonresidential buildings, such as commercial, institutional, religious, and amusement and recreational buildings. General contractors primarily engaged in the construction of industrial buildings and warehouses are classified in Industry 1541.

- Administration building construction-general contractors
- Auditorium construction-general contractors
- Bank building construction-general contractors
- Building alterations, nonresidential: except industrial and
- Building construction, nonresidential: except industrial and
- Church, synagogue, and related building construction-general
- Civic center construction-general contractors
- Commercial building construction-general contractors
- Custom builders, nonresidential except industrial and
- Designing and erecting, combined commercial-general contractors
- Dome construction-general contractors
- Farm building construction, except residential-general contractors
- Fire station construction-general contractors
- Garage construction-general contractors
- Hospital construction-general contractors
- Institutional building construction nonresidential-general contractors
- Mausoleum construction-general contractors
- Museum construction-general contractors
- Office building construction-general contractors
- Passenger and freight terminal building construction-general
- Post office construction-general contractors
- Prefabricated building erection, nonresidential except industrial and
- Remodeling buildings, nonresidential except industrial and
- Renovating buildings, nonresidential except industrial and
- Repairing buildings, nonresidential except industrial and
- Restaurant construction-general contractors
- School building construction-general contractors
- Service station construction-general contractors
- Shopping center construction-general contractors
- Silo construction, agricultural-general contractors
- Stadium construction-general contractors
- Store construction-general contractors

## Resim 11. 1611 No'lu Sektör Kodu Tanımı

**UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR**[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration [English](#) | [Spanish](#)

[OSHA](#) - [WORKER](#) - [EMPLOYER](#) - [STANDARDS](#) - [ENFORCEMENT](#) - [CONSTRUCTION](#) - [TOPIC](#) - [NEWS/RESOURCES](#) - [DATA](#) - [TRAINING](#)

### Description for 1611: Highway and Street Construction, Except Elevated Highways

Division C: Construction | Major Group 16: Heavy Construction Other Than Building Construction Contractors  
Industry Group 161: Highway And Street Construction, Except

1611 Highway and Street Construction, Except Elevated Highways  
General and special trade contractors primarily engaged in the construction of roads, streets, alleys, public sidewalks, guardrails, parkways, and airports. Special trade contractors primarily engaged in the construction of private driveways and sidewalks are classified in Industry 1771.

- Airport runway construction-general contractors
- Alley construction-general contractors
- Asphalt paving: roads, public sidewalks, and streets-contractors
- Concrete construction: roads, highways, public sidewalks, and
- Grading for highways, streets, and airport runways-contractors
- Guardrail construction on highways-contractors
- Highway construction, except elevated-general contractors
- Highway signs, installation of-contractors
- Parkway construction-general contractors
- Paving construction-contractors
- Surfacing street and highways-contractors
- Road construction, except elevated-general contractors
- Sidewalk construction, public-contractors
- Street maintenance or repair-contractors
- Street paving-contractors

## Resim 12. 1622 No'lu Sektör Kodu Tanımı

UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR

Find it in OSHA

A TO Z INDEX

Occupational Safety and Health Administration

English | Spanish

OSHA - WORKER - EMPLOYER - STANDARDS - ENFORCEMENT - CONSTRUCTION TOPIC - NEWS/RESOURCES - DATA - TRAINING

### Description for 1622: Bridge, Tunnel, and Elevated Highway Construction

Division C: Construction | Major Group 16: Heavy Construction Other Than Building Construction Contractors

Industry Group 162: Heavy Construction, Except Highway And Street

#### 1622 Bridge, Tunnel, and Elevated Highway Construction

General contractors primarily engaged in the construction of bridges; viaducts; elevated highways; and highway, pedestrian, and railway tunnels. General contractors engaged in subway construction are classified in Industry 1629. Special trade contractors primarily engaged in guardrail construction or installation of highway signs is classified in Industry 1611.

- Abutment construction-general contractors
- Bridge construction-general contractors
- Causeway construction on structural supports-general contractors
- Highway construction, elevated-general contractors
- Overpass construction-general contractors
- Trestle construction-general contractors
- Tunnel construction-general contractors
- Underpass construction-general contractors
- Viaduct construction-general contractors

## Resim 13. 1623 No'lu Sektör Kodu Tanımı

UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR

Find it in OSHA

A TO Z INDEX

Occupational Safety and Health Administration

English | Spanish

OSHA - WORKER - EMPLOYER - STANDARDS - ENFORCEMENT - CONSTRUCTION TOPIC - NEWS/RESOURCES - DATA - TRAINING

### Description for 1623: Water, Sewer, Pipeline, and Communications and Power Line Construction

Division C: Construction | Major Group 16: Heavy Construction Other Than Building Construction Contractors

Industry Group 162: Heavy Construction, Except Highway And Street

#### 1623 Water, Sewer, Pipeline, and Communications and Power Line Construction

General and special trade contractors primarily engaged in the construction of water and sewer mains, pipelines, and communications and power lines.

- Aqueduct construction-general contractors
- Cable laying construction-contractors
- Cable television line construction-contractors
- Conduit construction-contractors
- Distribution lines construction, oil and gas field-general contractors
- Gas main construction-general contractors
- Manhole construction-contractors
- Natural gas compressing station construction-general contractors
- Pipelaying-general contractors
- Pipeline construction-general contractors
- Pipeline wrapping-contractors
- Pole line construction-general contractors
- Power line construction-general contractors
- Pumping station construction-general contractors
- Radio transmitting tower construction-general contractors
- Sewage collection and disposal line construction-general contractors
- Sewer construction-general contractors
- Telegraph line construction-general contractors
- Telephone line construction-general contractors
- Television transmitting tower construction-general contractors
- Transmission line construction-general contractors
- Water main line construction-general contractors

**Resim 14.** 1629 No'lu Sektör Kodu Tanımı


Athletic field construction-general contractors
Blasting, except building demolition-contractors
Breakwater construction-general contractors
Bridle path construction-general contractors
Brush clearing or cutting-contractors
Caisson drilling-contractors
Canal construction-general contractors
Central station construction-general contractors
Channel construction-general contractors
Channel cutoff construction-general contractors
Chemical complex or facilities construction-general contractors
Clearing of land-general contractors
Cofferdam construction-general contractors
Coke oven construction-general contractors
Cutting right-of-way-general contractors
Dam construction-general contractors
Dike construction-general contractors
Discharging station construction, mine-general contractors
Dock construction-general contractors
Drainage project construction-general contractors
Dredging-general contractors
Earth moving, not connected with building construction-general
Flood control project construction-general contractors
Furnace construction for industrial plants-general contractors
Golf course construction-general contractors
Harbor construction-general contractors
Hydroelectric plant construction-general contractors
Industrial incinerator construction-general contractors
Industrial plant appurtenance construction-general contractors
Irrigation projects construction-general contractors
Jetty construction-general contractors

Kiln construction-general contractors
Land clearing-contractors
Land drainage-contractors
Land leveling (irrigation)-contractors
Land reclamation-contractors
Levee construction-general contractors
Light and power plant construction-general contractors
Loading station construction, mine-general contractors
Lock and waterway construction-general contractors
Marine construction-general contractors
Mine loading and discharging station construction-general contractors
Mining appurtenance construction-general contractors
Missile facilities construction-general contractors
Nuclear reactor containment structure construction-general contractors
Oil refinery construction-general contractors
Oven construction for industrial plants-general contractors
Oven construction, bakers'-general contractors
Petrochemical plant construction-general contractors
Petroleum refinery construction-general contractors
Pier construction-general contractors
Pile driving-contractors
Pond construction-general contractors
Power plant construction-general contractors
Railroad construction-general contractors
Railway roadbed construction-general contractors
Reclamation projects construction-general contractors
Reservoir construction-general contractors
Revetment construction-general contractors
Rock removal, underwater-contractors
Sewage treatment plant construction-general contractors
Ski tow erection-general contractors
Soil compacting service-contractors



Submarine rock removal-general contractors
Subway construction-general contractors
Tennis court construction, outdoor-general contractors
Timber removal, underwater-contractors
Tipple construction-general contractors
Trail building-general contractors
Trailer camp construction-general contractors
Trenching-contractors
Washeries construction, mining-general contractors
Waste disposal plant construction-general contractors
Water power project construction-general contractors
Water treatment plant construction-general contractors
Waterway construction-general contractors
Wharf construction-general contractors

### Resim 15. 1796 No'lu Sektör Kodu Tanımı


UNITED STATES  
DEPARTMENT OF LABOR

Find it in OSHA

[A TO Z INDEX](#)

Occupational Safety and Health Administration
English | Spanish

OSHA - WORKER - EMPLOYER - STANDARDS - ENFORCEMENT - CONSTRUCTION TOPIC - NEWS/RESOURCES - DATA - TRAINING -

## Description for 1796: Installation or Erection of Building Equipment, Not Elsewhere

Division C: Construction | Major Group 17: Construction Special Trade Contractors

Industry Group 179: Miscellaneous Special Trade Contractors

### 1796 Installation or Erection of Building Equipment, Not Elsewhere

Special trade contractors primarily engaged in the installation or erection of building equipment, not elsewhere classified, such as elevators, pneumatic tube systems, and dust collecting equipment. This industry also includes contractors primarily engaged in the installation or dismantling of machinery or other industrial equipment. Contractors primarily engaged in the construction of industrial incinerator, furnace, and oven structures are classified in Industry 1829.

- Conveyor system installation-contractors
- Dismantling of machinery and other industrial equipment-contractors
- Dumbwaiter installation-contractors
- Dust collecting equipment installation-contractors
- Elevator installation, conversions and repair-contractors
- Incinerator installation, small-contractors
- Installation of machinery and other industrial equipment-contractors
- Machine rigging-contractors
- Millwrights
- Pneumatic tube system installation-contractors
- Power generating equipment installation-contractors
- Revolving door installation-contractors
- Vacuum cleaning systems, built-in-contractors

Kodlar belirlendikten sonra, bu kodları girerek araştırma yapılacak ülkede potansiyel müşterilere ulaşılabilir. Ancak potansiyel müşterilere ulaşabilmek için yıllık abonelik ücreti 5.000 dolar olan hoovers internet sitesine abone olunması gerekmektedir. Dikkat

edilirse şu ana kadar yapılan bütün araştırmalar ve edinilen bilgiler ücretsizdir. Ama bundan sonra ücretli olan kısımlara geçilecektir. Sitenin internet adresi tam olarak <http://app.dnbhoovers.com>.

5.000 dolarlık yıllık ücrete tek kullanıcı hakkı tanıyan site son derece kullanışlıdır. Bu sitede her bir kod için Umman Sultanlığının da müşteri taraması yapılacaktır..

Siteye kullanıcı adı ve şifremizi girdikten sonra yukarıda bahsedilen kodlar için Umman Sultanlığında yapılan taramada aşağıdaki firma bilgilerine ulaşılabilir.

#### KOD 1521

- ADHWA AL BALAD MODERN TRADING & CONSTRUCTION
- SOHAR STAR UNITED L.L.C

#### KOD 1522

- AIB-VINCOTTE INTERNATIONAL & PARTNERS (LLC)
- AL AMAN ENGINEERING AND INSPECTION COMPANY PVT LTD
- AL BATINAH INTERNATIONAL
- AL FAHAL CONTRACTING COMPANY L L C
- AL HABI TRADING & CONSTRUCTION EST
- AL HARTHY CORPORATION
- AL KHALILI CONSTRUCTION LLC
- AL MANAR CONSTRUCTION
- AL NOUR CONSTRUCTION CO L L C
- AL QUTOOF NATIONAL TRADING LLC
- AL RAWAHI INTERNATIONAL CO LLC
- AL TAKHTIT GLOBAL TRADING & CONTRACTING CO
- AL ZAEEM ENGINEERING CONSTRUCTION, RECONSTRUCTION AND

#### TRADING

- ALPHA OMAN
- AMJAD AL-HAIL INTERNATIONAL
- ANWAR FAHUD PROJECTS INTERNATIONAL
- ARCHIRODON CONSTRUCTION OVERSEAS CO SA
- ARKAN MAJAN INTERNATIONAL LLC

- ASAS MUSCAT INTERNATIONAL PROJECTS
- DAESUN ELECTRIC AND COMMUNICATION
- ENTAG ENGINEERING AND ENVIRONMENTAL TASKS
- GENERAL CONTRACTING & TRADING COMPANY LLC
- GLOBAL NORTH SEA TRADING & CONT CO
- HAIFA CONSTRUCTION COMPANY L L C
- INTEGRATED ENGINEERING & CONSTRUCTION.CO LLC
- INTERNATIONAL SPECIAL CONSTRUCTION ENGINEERING AND CONTRACTING LLC
- ISAM KABBANI & PARTNERS FOR CONSTRUCTION AND MAINTENANCE LLC
- JOOD TRADING AND CONTRACTING CO LLC
- KMC OMAN LLC (THE KUWAITI MANAGER CONSTRUCTION CO)
- LABIB TRADING AND CONTRACTING
- LARSEN & TOUBRO (OMAN) LLC
- MUSCAT HILLS INTERNATIONAL DEVELOPMENT LLC
- NATIONAL RAAK CO
- NAWRAS DEVELOPMENT LLC
- NIZWA CONTINENTAL (OMAN) CO SAOC
- OVERSEAS INVESTMENT & TOURISM COMPANY LLC
- PAGGI AND PARTNERS LLC
- PORR CONSTRUCTION LLC
- PROVIDER FOR TRADE & INVEST LLC
- RADIC CONSTRUCTION LLC
- SHANFARI & PARTNERS CO LLC
- SHATTI AL SUWAIQ TRADING AND CONTRACTING SERVICES EST
- SROOR DEVELOPMENT COMPANY LLC
- TAEYOUNG ENGINEERING AND CONSTRUCTION (OMAN BRANCH)
- TAV CONSTRUCTION MUSCAT LLC
- TEEJAN TRADING & CONTRACTING CO LLC
- TOTAL DEVELOPMENT L L C
- VINCI CONSTRUCTION GRANDS PROJECTS - OMAN BRANCH

KOD 1531

- HISHAM HASSAN AL JAMALI LLC
- PETROLEUM PROJECTS COMPANY- PETROJET AND ITS PARTNERS
- SIMRAN MUSCAT LLC

Daha önceki sayfalarda belirlenen kodların tamamın araştırması yapılmıştır ancak bazı kodlarda 350'nin üzerinde firmaya ulaşılması durumu söz konusudur. Bundan dolayı yazılan tezin sayfa sayısını çok artırmamak adına, tanımlanan kodlardaki firma içerikleri 1521, 1522 ve 1531 ile sınırlı tutulmuştur.

Seçilen bu kodlardan 1522'nin içinde bulunan AL RAWAHI INTERNATIONAL CO LLC' yi incelenecektir.

**Resim 16.** Firma İstihbarat Sayfası

The image shows a screenshot of a web browser displaying a company summary page from D&B Hoovers. The page title is "AL RAWAHI INTERNATIONAL CO LLC Company Summary". The company name is "AL RAWAHI INTERNATIONAL CO LLC" and it is located in Muscat, Oman. The page provides contact information: Tel: 24490018, Fax: 24495965, and a marketability note: "Marketability: Has Not Opted Out of Direct Marketing".

Employees:	475 (This Site) 475 (All Sites)	Reporting Currency:	OMR
Company Type:	Private Independent	Annual Sales:	00M
D-U-N-S® Number:	53-505-6499		

**Business Description**

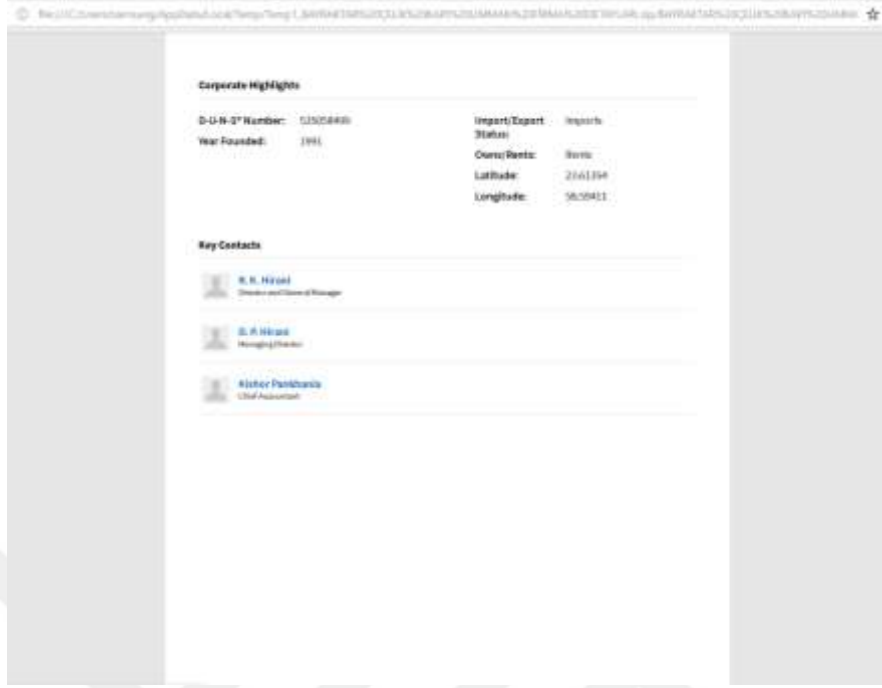
Al Rawahi International Co Llc is a general contractor primarily engaged in construction (including new work, additions, alterations, remodeling, and repair) of residential buildings other than single-family houses.

Source:

**Industry**

D&B Hoovers:	Residential and Commercial Building Construction
US 8-Digit SIC:	15220000 - Residential construction, nec.

## Resim 17: Firma Yetkilileri İstihbarat Sayfası



Yukarıdaki ekran görüntüsü dikkatle incelendiğinde firma hakkında detaylı bilgilere ulaşmaktayız. Şöyle ki, firma Umman Sultanlığı' nın Başkenti olan Maskat şehrinin Nil bölgesinde bulunmaktadır. Telefon ve faks bilgileri de verilmiştir. Firma özel bir şirkettir ve devlet hissesi bulunmamaktadır. Yıllık cirosu 60.000.000 Umman Riyalı yani 156.000.000 dolardır. İşçi sayısı 475. D&B Hoovers' ın internet sitesindeki endüstri kısmında açıklama olarak konut ve ticari bina kayda geçtiği görülmektedir ki, bu da bizim iş alanımız için uygundur. Önemli kurumsal noktalar kısmında ithalat ağırlıklı iş yaptığı belirtilmiş ayrıca firmanın kuruluş yılı 1991 olarak yazılmış, firmanın binasının kira olduğu ve hatta enlem ve boylam bilgileri dahi verilmiştir. Enlem ve boylam bilgileri ne işe yarar diye bir soru akıllara gelebilir. Yerinde pazar araştırmasında vakit çok önemlidir ve firmaları vakit kaybederek arama yerine navigasyona enlem ve boylamı girildiğine vakit kaybetmeden firmaya en kısa yoldan ulaşabilir. Ayrıca bu firmada kayıtlara geçmiş üç isim de bulunmaktadır. Firma yöneticisi, genel müdür ve muhasebe müdürü. Linke tıkladığınızda bunlar hakkında biraz daha fazla bilgi edinme şansı mevcuttur.

**Tablo 18: Ülkelerin Konşimento Bilgilerine Erişilebilirlik Tablosu**

BÖLGE	ÜLKELER	İHRACAT	İTHALAT	ÜCRET
	AMERİKA	VAR	VAR	YOK
MERKEZ AMERİKA	PANAMA	YOK	VAR	VAR
	COSTA RİCA	YOK	VAR	VAR
	HONDURAS	VAR	VAR	YOK
	MEKSİKA	VAR	VAR	VAR
	NİKARAGUA	VAR	VAR	YOK
	EL SALVADOR	VAR	VAR	YOK
	GUATEMALA	VAR	VAR	YOK
GÜNEY AMERİKA	ARJANTİN	VAR	VAR	VAR
	PARAGUAY	VAR	VAR	VAR
	BREZİLYA	YOK	YOK	VAR
	PERU	VAR	VAR	VAR
	BOLİVYA	VAR	VAR	VAR
	EKVADOR	VAR	VAR	VAR
	KOLOMBİYA	VAR	VAR	VAR
	VENEZUELA	YOK	VAR	VAR
	URUGUAY	VAR	VAR	VAR
	ŞİLİ	YOK	VAR	VAR
AVRUPA	RUSYA	VAR	VAR	VAR
	UKRAYNA	VAR	VAR	VAR
	İSPANYA	YOK	YOK	VAR
	İNGİLTERE	YOK	VAR	YOK
	AB	YOK	YOK	VAR
ASYA	PAKİSTAN	VAR	VAR	YOK
	KORE	YOK	VAR	YOK
	TAYVAN	YOK	VAR	YOK
	HİNDİSTAN OFF	VAR	VAR	VAR
	HİNDİSTAN JNPT	VAR	VAR	VAR
	VİETNAM	VAR	VAR	VAR
	FİLİPİNLER	YOK	VAR	VAR
	KAZAKİSTAN	VAR	VAR	VAR
	KIRGIZİSTAN	VAR	VAR	VAR
	SRİ LANKA	VAR	VAR	VAR
	JAPONYA	YOK	YOK	VAR
	ENDONEZYA	VAR	VAR	VAR
	YENİ ZELEDA	YOK	YOK	VAR
AFRİKA	ETİYOPYA	YOK	YOK	VAR

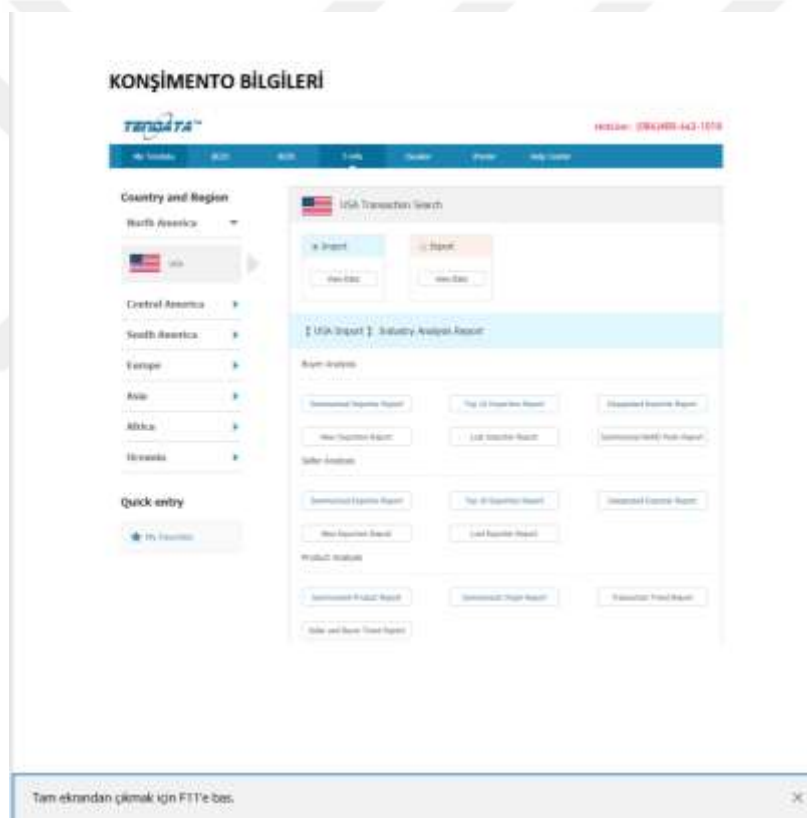
Firma hakkındaki detaylı bilgilere ulaşıldıktan sonra sıra ithalat yaptığı ürünler ve ülkeleri bulmaya hatta ithalatı gerçekleştirdiği firmaların konşimentolarına ulaşmaya gelmiştir. Ancak Umman Sultanlığı' nın bu verileri diğer körfez ülkelerinde olduğu gibi

ulaşılabilir değildir. Çünkü dđnyayı sđmđren gđçler ۆzellikle kۆrfez ۆlkelerinin verilerini ۆcret karşılığında bile olsa gerçek anlamıyla yayınlamamaktadır.

Akıllara koşımento bilgilerine ulaşıla bilinen ۆlkeler hangileridir bu bilgiler hangi ۆlkeler için ۆcretlidir gibi sorular gelebilir. Bu bilgiler aşağıdaki listeden gۆrđlebilir. Bu listeye aşağıdaki linke tıklayarak ulaşabilirsiniz. <https://login.tendata.cn/login> Ancak bu site ۆcretli olup yıllık abonelik yaklaşık 5.000 usd dir.

Belirlediğimiz ۆlkelerden birisi olan Amerika Birleşik Devletleri'ni koşımento bilgilerine ulaşabilmek adına ۆrnek gۆstermek için inceleyelim.

**Resim 18.** Koşımento Bilgisi Ana Sayfa



Gۆrđldđęđ gibi internet sitesine girerek Amerika Birleşik Devletleri'nde ithalat yapan firmaların listesine ulaşılacaktır.

## Resim 19. ABD İthalatçı Firma Bilgisi Ana Sayfa

Search Criteria Settings (You can add search criteria)

AND HS Code: 730830  
NOT Country of Origin: Turkey

Start Date: 2016-01-01  
End Date: 2018-12-31

Range of valid data: 2008-07-01 - 2019-04-21  
There are total records: 1181 using 0.006s

De.	Date	Importer	Exporter	Notify Port	Product Description	Pieces	Country O.	Weight
	2018-12-28	GNT CONSTRUCT	ZHI RUI TRADING	GNT CONSTRUCT	PCU613233: 001:PVC WINDOWS AND DOORS -	141	South Korea	20060
	2018-12-29	TOOD PIPE & SU.	NINGBO R&O IMP.		00L0075102: 001:ACCESS DOORSHOWER ARMS.	718	China (Hk.)	8451
	2018-12-28	SERVICIOS LOGI.	TALLERES DE ES.	SERVICIOS LOGI.	MEU2738253: 001:LECTOR DOCUMENTOS HS-C	1	Spain	7
	2018-12-28	FLORIDA IRON D.	SEAMEN YU-TUD	FLORIDA IRON D.	TKU1267968: 001:WINDLIGHT IRON DOOR	40	South Korea	3430
	2018-12-28		EUSU LOGISTICS.		HSU1200842: 001:SECURITY DOOR THE SHIPPE	1256	China (Hk.)	7776
	2018-12-28	UPS SUPPLY CHA.	CSLU6186282: 001:STEEL DOOR			296	China (Hk.)	5825
	2018-12-28	HD SUPPLY FEPA.	AV LOGISTICS LLC	08DU765858: 001:STEEL DOOR		24	China (Hk.)	6018
	2018-12-28	HD SUPPLY FEPA.	AV LOGISTICS LLC	MAQU704456: 001:STEEL DOOR		24	China (Hk.)	5803
	2018-12-28	HD SUPPLY FEPA.	AV LOGISTICS LLC	CLLU727074: 001:STEEL DOOR		24	China (Hk.)	5734
	2018-12-28	HD SUPPLY FEPA.	AV LOGISTICS LLC	SEU0502816: 001:STEEL DOOR		28	China (Hk.)	5986
	2018-12-28	HD SUPPLY FEPA.	AV LOGISTICS LLC	TGRU5874534: 001:STEEL DOOR		26	China (Hk.)	5526
	2018-12-28		UPS SUPPLY CHA.		CBHU7034663: 001:STEEL DOOR 002:WINDOW B.	441	China (Hk.)	4373
	2018-12-27	WAL MART INC.	EASY HOME ORG.	UPS-SCS	SEU05917970: 001:FR 2WKT ORG WHITE P O NO.	10053	China (Hk.)	25458
	2018-12-27	POLE STAR MAR.	ISOMELL SL		PSOU618093: 001:DOORS FOR MARINE ACCOMO.	2	Spain	1700
	2018-12-28	SCDMAC COLON.	TERMO PUEBLOS	SCDMAC COLON	UACU543887: 001:READY STEAL DOOR PUEBLO	41	Mexico	4672
	2018-12-24	HD SUPPLY FACI.	NINGBO WIN SU.	DAMCO CUSTON.	BEAH596674: 001:DES WINDWS & FRMS A THRS.	301	China (Hk.)	7079
	2018-12-24	HD SUPPLY FACI.	NINGBO WIN SU	DAMCO CUSTON.	TKU14751117: 001:ORS WINDWS & FRMS A THRS	216	China (Hk.)	7946

Ekran görüntüsünden de anlaşılacağı üzere Kuzey Amerika'da 730830 hs kodlu (gtip numaralı) üründen ithal eden 1.181 adet kayıt bulunmaktadır. Bu kayıtlardan listenin en başındaki Gnt Construction firması incelenecektir. İncelemeden önce şu bilginin paylaşılmasında yarar bulunmaktadır. Bu sitedeki, veriler en çok üç yıllık süre ile sınırlıdır. Üç yılı aşkın verilerin paylaşımına izin verilmemektedir.

## Resim 20: İthalatçı Firma Konşimento Giriş Sayfası

North America Import Data

Previous Next Print Download

Company Information	
<b>Exporter</b>	
Name	ZHI RUI TRADING (HK) LIMITED
Address	SUITE D, 17/F BILLION PLAZAZ 10CHEUNHONG KONG 20000 HONG KONG
<b>Importer</b>	
Name	GNT CONSTRUCTION COMPANY
Address	F-44532FREEPORT, GRAND BAHAMA BAHAMAS
<b>Notify</b>	
Name	GNT CONSTRUCTION COMPANY
Address	F-44532FREEPORT, GRAND BAHAMA BAHAMAS
<b>Product Info</b>	
Weight(KG)	20.090
Package	141
Hazmat	TELU
	2



## Resim 21. İthalatçı Firma Konşimento Bilgi Sayfası

Shipping Info			
Master BOL Number	MEDUS5323887	House BOL Number	
Carrier		Country Of Origin	South Korea
Carrier In Short	MEDU	Coastal Region	
Vessel	MSC CAROLINA	Country Of Destination	
Voyage	848E	Port Of Embarkation	Pusan
Estimated Price	0	Port Of Arrival	Houston, Texas
Ship Route	SHEKOU	Country Of Departure	
HS Code	730830	Transport Mode	Vessel, containerized
Container Info	FCIU9315230/40/FJ04020831 ▼	Arrival Date	2018-12-30
Description			
Product Short Description			
Product Description	FCIU9315230: 001:PVC WINDOWS AND DOORS - PVC WINDOWS AND DOORS FLOOR TILES HARDWARES FOR WINDOWS AND DOORS SANITARY WPC WOOD TILES		
Marks	FCIU9315230: N/M SAME SAME;		

## SONUÇ

Sanayi devrimiyle devam eden ticari ve endüstriyel süreçte, makineleşme haberleşmenin kolaylaşması, bankacılık sisteminin gelişmesi uluslararası ticari antlaşmaların devreye girmesi uluslararası ticareti geliştirmiş ve beraberinde birtakım kolaylıklar da sunmaktadır.

Günümüzde ise imalat kolaylaşmış müşterilerin bilinçlenmesi ile beraber pazarlama ve satış faaliyetleri zorlaşmıştır. Özellikle stratejik konumu gereği askeri ve siyasi gündemi çok yoğun olan ülkemizde imal edilen bir ürünün müşterisini dünya genelinde bulmak daha da güç hale gelmiştir. Bu güçlüğün yanına döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmaya iç ve dış rekabeti ilave ettiğimizde mevcut zorluk katbekat artmaktadır. Bu çalışma yurt dışında potansiyel müşteri adayları bulmayı iş istihbaratı (ticari istihbarat) başlığı adı altında 730830 GTIP numaralı (Hs kodlu) ürün için gerçekleştirilmiştir.

Gerçekleştirilen bu çalışmada öncelikli olarak ülkeler belirlenmiş, belirlenen bu ülkeler için hedef pazar olup olmama sorusunun cevabı aranmıştır. Sonrasında ise inceleme yapılan ülkenin genel ekonomik durumu hakkında etraflıca bilgiler toplanmıştır. Daha sonra söz konusu bu ürün ülkenin dünya genelindeki ithalat rakamları, ithalat yaptığı ülkeler, Türkiye ile olan ihracat potansiyeli tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmamıza konu olan ürün için gümrük tarife oranının ne olduğu incelenmiş ve bu oranın söz konusu ülkenin hedef pazar olup olmama durumu için uygunluğu detaylı olarak incelenmiştir. Ayrıca farklı istihbarat kanalları kullanılarak hedef pazar olabilecek ülkede müşteri adaylarının iletişim bilgilerine, sermaye yapılarına, üst düzey yönetici bilgilerine, hatta faaliyet gösterdikleri işletme binalarının mülkiyet bilgilerine kadar detaylı bilgilerine ulaşılabileceği gösterilmiştir.

Sonuç olarak firmaların ihracat hedeflerine ulaşabilmeleri için ve ülkemize daha fazla döviz girdisi sağlayabilmeleri için ticari istihbarata (iş istihbaratı) gereken önemin verilmesi yapılan bu analiz çalışması ile ortaya konulmuştur.

Umman Sultanlığı hakkında hedef pazar olabilir mi olamaz mı sorusunun cevabı verilecek olursa şunlar söylenebilir. Yaptığımız masa başı istihbarat çalışmasında aşağıdaki verilere ulaştık ki, bu veriler Umman Sultanlığının 730830

gtip numaralı (hs kodlu) ürün için hedef pazar olabileceğini göstermiştir. Bu verilere ulaşıktan sonra istihbarat çalışmasının geçerliliğini teyit etmek ve daha fazla bilgiye ulaşabilmek için 27.04.2019 'da İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanından Umman Sultanlığının Başkenti olan Maskat'a 21.45 sefer sayılı uçağı ile harekete geçilmiştir. Bu seyahat esnasında ülkede 29Nisan -1 Mayıs 2019 tarihinde düzenlenen Windorex-Oman fuarını ziyaret etme fırsatı elde edilmiş ve söz konusu ürün için kalite standardını belirleme, fuara katılan ithalatçı firmalarla direk görüşme, gibi çok değerli bilgilere ulaşılmıştır. Masa başı istihbarat çalışması ve yerinde pazar araştırması verilerine göre Umman Sultanlığı söz konusu ürün için hedef pazardır. Şöyle ki:

- Ülkenin söz konusu ürün için gümrük tarife oranı %5. Bu oran ithalatı gerçekleştirecek firmalar için çok iyi bir oran. Amerika'nın uygulandığı gümrük tarife oranının %35 olduğunu hatırlarsak ne demek istediğimiz daha iyi anlaşılabilir.
- Ülkenin parası olan Umman Riyali, uluslararası ödeme birimlerinden biri olan Amerikan Doları karşısında oldukça güçlü. 1 USD 0.385 OMR ve bu kur ülke yöneticileri tarafından sabitlenmiş durumda. Bu da ithalatçıların kur riskine katlanmaması açısından çok büyük bir avantaj.( 1OMR 2,5974 USD)
- Ülkede doğal kaynakların dışında endüstriyel açıdan ciddi bir imalat söz konusu değil. Meyve sebzeden inşaat malzemelerine kadar tamamıyla ithalata alışkın bir ülke.
- Ana dili Arapça olan ülkede İngilizce son derece yaygın ve eğitim dili açısından ağırlıklı olarak kullanılmaktadır.
- Türkiye'ye ve Türk mallarına olan bakış açıları son derece pozitif ve Türk insanın çok sevmektedirler.
- Aynı dine inanılıyor olunması da göz ardı edilmeyecek çok önemli bir ayrıntı olduğu gözlemlendi.
- Ulaşım ve iletişim kanalları son derece konforlu. Yol yapımları son derece profesyonel ve en ücra köşelerde bile cep telefonu ile iletişim sağlanabilmektedir.

- Ülkede siyasi açıdan kriz olasılığı çok düşük hatta yok denilebilir. Arap ülkeleri ve batı ülkeleri ile çok iyi anlaşılmaktadırlar. Sultanlıkla yönetildiği ve petrol gelirlerinden halka pay verildiği için halk yöneticilerine karşı son derece saygılı ve bağlı.

- En önemli ayrıntı ise Umman Sultanlığının da çelik kapıya yönelik herhangi bir orta veya büyük bir imalathanenin olmaması, mevcut olan birkaç küçük işletmenin bu üründeki talebi karşılayabilmesi ve aynı kaliteyi yakalayabilmesi imkânsızdır.

Bu maddeleri artırarak sıralayabiliriz. Ancak sonuç olarak şunu ifade edebiliriz ki, Umman Sultanlığı çelik kapı için hedef pazardır.

Bu çalışma dış ticarete yönelik ticari istihbarat çalışmasını masa başı istihbarat çalışması aşamasından alıp ihracat aşamasına kadar devam ettiren ender çalışmalardan biri olacaktır.

Bu çalışma, Umman Sultanlığı ile Türkiye Cumhuriyeti arasında ki dış ticarete konu olan başka gtip numaralı ürün için Umman Sultanlığındaki hedef pazarların belirlenmesinde yardımcı olacaktır.

Bu uygulamalı çalışma önceki bölümlerde bahsedilen beş ülke dışında diğer ülkelerin çelik kapı ürünü için hedef pazar olup olmaması durumu netleştirmede ihracatçılara ve literatüre önemli derecede katkı sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Koç, Y. (2011). *Ticari istihbarat ve Çağdaş İhracatın Stratejisi*. Ankara: Gazi.
- Kumari, N. (2013). Business Intelligence in a Nutshell, *International Journal of Innovative Research in Computer and Communication Engineering*. June, Volume 1, Issue 4, 969-975.
- Luhn, H.P. (1958). A Business Intelligence System. *IBM Journal*. October, 1958: 314-319.
- Moss, L. T. (2003). Nontechnical Infrastructure of BI Applications. *DM Review*, 13(1), 42-45.
- Negash, S. (2004). Business Intelligence. *Communications Of The Association For Information Systems*(13), 177-195.
- Pant, P. (2008). *Business intelligence (BI) How to build successful BI strategy*. Deloitte.
- Ranjan, J. (2005-2009). Business Intelligence: Concepts, Components, Techniques And Benefits. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 9(1), 60-70.
- Russom, A. (2003). Decision Support: Two Heads are Better than One. *Intelligent Enterprise*, 6(2), 14-16.
- Stackowiak, R. Rayman, J. ve Greenwald, R. (2007). *Oracle Data Warehousing and Business Intelligence Solutions*. Indianapolis: Wiley Publishing.
- Tvrdikova, M. (2007). Support Of Decision Making by Business Intelligence Tools. *Computer Information Systems and Industrial Management Applications, 2007, CISIM'07. 6th International Conference*, (s. 368).
- Willen, C. (2002). Airborne Opportunities. *Intelligent Enterprise*, 5(2), 11-12.
- www.acm.org. (15.05.2019). *Association for Computing Machinery*.
- www.crn.com. (15.05.2019).
- www.mit.gov.tr. (15.05.2019). *Milli İstihbarat Teşkilatı*.

[www.ticaret.gov.tr](http://www.ticaret.gov.tr). (17.05.2019). *Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı*.

[www.ticaret.gov.tr](http://www.ticaret.gov.tr). (20.05.2019). *Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı*

[www.trademap.org](http://www.trademap.org). (15.05.2019). *Dünya Ticaret Haritası*.

[www.yamankoc.com/ticari-bilgi](http://www.yamankoc.com/ticari-bilgi). (15.05.2019). *Yamankoç*.

[www.tendata.com](http://www.tendata.com)

[www.hoovers.com](http://www.hoovers.com)



## ÖZGEÇMİŞ

### **KİŞİSEL BİLGİLER**

:  
Adı, Soyadı : Şükrü Abdurrahman BAYRAKTAR  
Uyruğu : T.C.  
Doğum Tarihi ve Yeri : 1982-Niğde  
Medeni Durumu : Evli  
Tel : 0 352 503 42 00  
Fax : 0 352 503 42 01  
GSM : 0 505 63 63 192  
Email : businessman.tr@gmail.com  
Yazışma Adresi : Barbaros Mahallesi Oymak Caddesi Garanti Apt.  
12/33 Kocasinan- Kayseri

### **EĞİTİM**

:  
Yüksek Lisans : N.N.Y.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Tezli  
Yüksek Lisans Öğrencisi  
Lisans : E.Ü. - İ.İ.B.F. İşletme Bölümü-2006  
Lise : Sümer Yabancı Dil Ağırlıklı Lisesi -2000

### **İŞ DENEYİMLERİ**

Yıl	Kurum	Görev
2016	Bayraktar Kapı Sanayi	Firma Sahibi

### **YABANCI DİL**

:  
İngilizce (İyi),Arapça (Başlangıç)