

Kültürel Farklılıkların Ülkeler Arası Mal Akımlarına Etkisi Üzerine Bir Literatür İncelemesi

Analysing the Effects of Cultural Differences to International Trade in Manufactured Goods: A Literature Survey

Ph.D. Candidate Tuğçe Uğur (Çukurova University, Turkey)
Ph.D. Candidate Mehmet Sedat Uğur (Çukurova University, Turkey)

Abstract

Linder Theory which is a considerable theory about international manufactured goods trade suggests that international trade in manufactured goods will be more intense between countries with similar per capita income levels than between countries with dissimilar per capita income levels. But in practice, cultural differences between countries may also restrain the density of trade. This literature survey will aim to explain the relationship between income level and culture which may be different for one to another group. G. Hofstede who is an influential cultural anthropologist suggests five different cultural dimension to explain cultural differences between countries. Later, Hofstede calculates the values of different countries in these dimensions. So, in this study, initially, international trade in manufactured goods between similar per capital income levels will be examined. This will be done by comparing per capital income levels of selected countries. OECD data in trade and TÜİK's data (for Turkey) will be used in comparison. Later Hofstede's data will be used. In conclusion, the survey will try to explain how large are the effects of cultural differences between countries with similar income levels in international trade in manufactured goods. Previous studies generally find statistically significant results, but the main framework of these studies suggests controversial results. The study has aimed to commit a literature survey and in this study, comparisons of trade flow between countries are also controversial.

1 Giriş

Son yıllarda hızla gelişen teknoloji ile birlikte ortaya çıkan çarpıcı yenilikler ve değişimler, dünya üzerinde yaşayan insanların birbirleriyle etkileşimlerini de önemli ölçüde değiştirmiştir. Küreselleşme olarak adlandırılan bu "yeni dünya düzeni" ile birlikte dünyadaki farklı sosyoekonomik yapılar birbirinin içine girerek bütünleşmeye başlamıştır. Ancak böylesi bir bütünleşmeye rağmen, günümüz dünyasında, ülkeler arasında büyük farklılıkların olduğu da açıktır. Çoğu iktisatçı, ulusların farklı zenginlik düzeylerini yalnızca iktisadi nedenlere bağlarken, diğerleri bunu, coğrafi, hukuki, politik, kültürel, dini veya tarihi olmak üzere birçok farklı nedene bağlamaktadır.

Öyle ki, Landes (1998) de, ulusal ekonomileri başarıya götüren faktörleri incelemiş ve kültürel faktörler tarafından şekillendirilen davranışların bunda etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. O'na göre bunlar, tutumluluk, sıkı çalışma, azim, dürüstlük ve hoşgörüdür ve yabancı düşmanlığı, din hoşgörüsüzlüğü, bürokratik yozlaşma ile zıt davranışlardır. Öyleyse Landes'e göre, iktisadi kalkınmanın öğrettiği, kültürün farklılık yarattığıdır. Aynı düşüncelere Harrison ve Huntington (2000: xiii)'da da rastlanır. Güney Kore ile Gana'nın 1960-1990 yılları arasındaki iktisadi deneyimlerini dikkate alan S. Huntington, kitabın giriş makalesinde şöyle ifade eder:

"1990'ların başında Gana ile Güney Kore ekonomilerinin 1960 yılı verilerine rastladığımda bu iki ülkenin birbirlerine benzerliği beni oldukça şaşırtmıştı (...) Otuz yıl sonra Güney Kore, bir sanayi devi haline gelirken, Gana'da Güney Kore'ninkine benzer hiçbir değişiklik olmamıştı. Kalkınma konusundaki bu olağanüstü farklılıkta kuşkusuz bir çok etmenin rolü vardı ancak bana göre bu açıklamanın önemli bir kısmını kültüre bağlamak gerekmektedir. Güney Koreliler tutumluluğa, yatırıma, sıkı çalışmaya, eğitime, örgütlenmeye ve disipline önem verirken, Ganahlının farklı değer sistemleri vardı. Dolayısıyla, kalkınmada kültür önemliydi."

Huntington'un yaklaşımı, kendini, kültür üzerine önemli çalışmaları bulunan G. Hofstede'nin, kültürün boyutlarından biri olarak nitelendirdiği uzun-dönemli uyum boyutunda göstermektedir. Buna göre, Konfüçyan etikten beslenen Doğu Asya ülkelerinin ortak bir tarihsel geçmişi bulunmaktadır ve bu tarihsel miras, başarılı iktisadi performanslarında bu ülkelere karşılaştırmalı bir üstünlük sağlamıştır (Hofstede ve Bond, 1988: 6-7).

Dünya üzerindeki tüm ülkelerin farklı ve kendilerine özgü kültürel özelliklerinin olduğu ve Kahn (1979)'ın da bu özellikleri "oldukça yapışkan ve esasta değiştirilmesi zor" olarak ifade ettiği kültürelci yaklaşımdan hareketle, bu farklı ülkelerin birbirleriyle küresel piyasalardaki etkileşimlerini anlayabilmek oldukça önemlidir. Farklı ulusların ikili ticaret ilişkileri, ülkeler arasında önemli bir etkileşim sağlar. Ancak ikili ticaret ilişkilerinin kültürle ilgili olup olmadığı oldukça tartışmalıdır. Yapılan çalışmalarda elde edilen bulgular çoğu kez kültürün dış ticaret üzerindeki rolünü destekleyici (Rauch, 1999; Guo, 2004; Campbell, 2010; Tadesse ve White, 2010), bazen de kültürün yeterli veya önemli olmadığını ifade eden (Kleiman, 1978; Yeganeh, 2011) sonuçlar vermektedir.

2 Kültür Üzerine Bir İnceleme ve Ülkeler Arası Kültürel Farklılıklar

Kültür kavramı, tek bir tanıma indirgenemeyecek kadar karmaşık bir kavramdır. Yine de, ortak görüş olarak kültür, bir toplumdaki insanları diğerlerinden ayıran inançlar, değerler, tutumlar ve davranışlar bütünü olarak görülür. Bu bağlamda, kültüre ilişkin kullanımlardan en az iki tanesinin kullanımının çok daha yaygın olduğu görülmektedir. İlki, Aydınlanma felsefesinden miras kalmış bir kullanım olup, Batılı milletlerin kendi medeniyetleri üzerine kurmuş olduklarına inandıkları, ilkçağdan beri birikmiş yazılı mirası ifade eder. Diğeri ise, 1871 yılında Edward B. Tylor tarafından verilen ve daha antropolojik olan bir tanımdır. Buna göre, "bilgilerin, inançların, sanatların, değerlerin, kuralların, örf ve adetlerin, toplumun üyesi olan insan tarafından sonradan kazanılmış bütün kapasite ve alışkanlıkların tümü" kültür diye adlandırılmaktadır. Tylor için burada önemli olan kazanılmış olanlardır. Böylece Tylor, en ilkel hakların, örf ve adetlerini, onların maddi yapısından, bu yapı üzerinde iklimin etkisinden yahut beyinlerinin daha basit farz edilen yapısından çıkartan irki tasvirlerle ait yaygın görüşü reddetmiş olur (Journet, 2009: 15-17).

1896'da Franz Boas'la birlikte kültür kavramı önemini güçlendirmiştir. Her kültürü, dil, inançlar, örf ve adetler, sanat arasında kendini ifade eden ve bir bütünü teşkil eden bir üsleple zenginleşmiş, orijinal bir sentez olarak inceleyen Boas'a göre, her toplumu bizzat kendi özgün kaderi içinde düşünmek ve incelemek mecburiyeti vardır. Çünkü onun kültürü, ancak kendi özelliğine bağlı olarak bulunabilir ve dolayısıyla dünya kültürel alanlara ayrılmıştır. Beşeri gruplar, birbirlerine kültürel mesafeleri içinde, birer dünya görüşüne sahiptirler (Journet, 2009: 18-26). Bu bağlamda ülkeler arasındaki kültür farklılıklarını anlamak önem arz eder. Bu farklılıklar genellikle kimlik, değerler ve kurumlardan oluşur ve hepsinin kökeni de tarihten kaynaklanır (Hofstede vd., 2010: 22).

2.1 Kültür Farklılıklarını ve Kültürün Boyutlarını İnceleyen Teoriler

Kültüre yönelik bir araştırmanın temel güdüsü, farklı kültürler arasındaki ilişkileri anlamaya çalışmaktır. Dolayısıyla kültürel teoriler, kültürler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları belirlemeyi ve onları sınıflandırmayı hedefler (Guirdham, 2005: 49). Genel olarak antropologlar, kültürü, bireyin mensup olduğu gruptakilerle anlaşabilmek için kullandığı anlama, bilme ve ayırt etme şeklinde anlatır. Bazıları, kültürün her şeyden önce kolektif ve sosyal bir olgu olduğunu düşünmektedirler. Buna göre birey, ele alınan kültürün bir ürünüdür (Bloch, 2009: 75-76). Aynı şekilde Becker (1996: 16)'a göre de bireyler, diğer sosyal sermayelerine göre, kültürleri üzerinde çok daha az kontrole sahiptirler. Etnik kökenlerini, ırkını veya aile geçmişini değiştiremezler, ülke ve dinlerini ise değiştirmeleri oldukça zordur. Bu yüzden de kültür, bireylere yaşamları boyunca "verili" bir gösterge olarak ortaya çıkar.

Kültürel farklılıklar, kültürdeki farklı semboller, kahramanlar, ritüeller ve değerlerden kaynaklanır. Değerler, insan yaşamının erken dönemlerinde elde edilir ve belirli bir durumu diğerlerine tercih etme eğilimini ifade eder. İnsan psikolojisi, gelişim dönemi boyunca çevresinden hızlı ve bilinçsiz olarak gerekli bilgiyi içselleştirir. Bunlar, -dil gibi- semboller, -aile gibi- kahramanları, -tuvalet eğitimi gibi- ritüelleri ve en önemlisi değer yargılarını içerir. Bu dönem sonunda insan, farklı ve bilinçli bir öğrenme yoluna geçmiş olur (Hofstede vd., 2010: 9-10). Bu bağlamda, Hofstede'nin 1980 tarihli *Culture's Consequences* adlı kitabı önemlidir. Kitabın temel yeniliği, ulusal kültürleri bir takım boyutlara göre sınıflandırmasıdır (Hofstede vd., 2010: 40). Yine Hall'ın özellikle zamanı dikkate alarak kültürel farklılıklara odaklanan teorisi, Schwartz'ın kültürel değerlerini içeren teorisi gibi uluslararası kültürel farklılıkları inceleyen teoriler, bu çalışmanın öncelikli inceleme alanını oluşturur.

2.2 Edward T. Hall'ın Zaman Uyarlaması

Hall (1976)'ın teorisi, kişilerarası iletişim ile kişisel alan ve zaman boyutundaki kültürel farklılıklara odaklanmaktadır. İlk boyut, *bağlam*dır ve Hall, bunu düşük-bağlamlı ve yüksek-bağlamlı kültürler olmak üzere ikiye ayırır. Düşük-bağlamlı kültürler, iletişimin doğrudan ve katı olduğu, hislere ve gerçek niyetlere dayandığı kültürlerdir. İma ve vücut dili nadir olarak kullanılır. Yüksek-bağlamlı kültürlerde ise, aktarılması isteneni çevreleyen bir sosyal işaretler söz konusudur. Burada, kişisel saygınlık, yakın insan ilişkileri ve ortak güven yazılı sözleşmelerden çok daha önemlidir. İkinci boyut ise, kişinin rahat hissedebildiği *kişisel alan* boyutunu ifade eder. Bazı ülkelerde (Finlandiya gibi), insanlar birbiriyle konuşurken aralarında çok daha fazla mesafe bırakırken, diğer bazı ülkelerde ise (Rusya gibi) insanlar, konuşurken birbirlerine çok daha fazla dokunmaya veya yakın durmaya eğilimlidir (Stoll, 2010: 11-12'den aktarıldığı üzere). Son boyut ise, *zamanın kullanılma şekli* üzerinedir. Hall, mono-kronik ve poli-kronik kültürler arasında bir ayırıma gider. Mono-kronik kültürler, ayarlanmış bir zaman skalası içerisinde tek bir zamandaki bir şeye odaklanırlar. Burada insanlar planlarına her zaman uyarlar ve dakiklikleri ile tanınan bu insanlar için zaman, kıt bir kaynaktır. Poli-kronik kültürlerde ise, insanlar aynı anda birçok aktivite ile uğraştıklarından görece daha düzensizlerdir ve genellikle plansız hareket ederler. Dolayısıyla insanlar, zaman konusunda çok daha esneklerdir (Morden, 1999: 23).

Kültür, özellikle kültürler-arası etkileşim ile birlikte zaman içerisinde değişiklik gösterebileceğinden, ülkeler bir bağlamdan diğerine geçebilir. Bu, Hall'ın boyutlarının olumsuz yönlerinden birisidir. Diğer taraftan Hall'ın teorisinde belirli bir ölçü sisteminin bulunmaması ve yalnızca iki boyuttan birine veya diğerine ait olunması koşulu, ülkeler arasında karşılaştırma yapmayı zorlaştırır (Stoll, 2010: 13). Dolayısıyla ülkeler arası karşılaştırmada Hofstede'nin analizi çok daha anlamlı olacaktır.

2.3 Geert Hofstede'nin Kültür Boyutları

Hofstede'nin tanımına göre kültür, bir grubun üyelerini diğerinden ayıran aklın kolektif programlamasıdır. Buna göre, kültür her zaman kolektif bir fenomendir, çünkü kültürün öğrenildiği sosyal çevre içerisinde birlikte yaşanan veya yaşanmış insanlarla paylaşılır ve sosyal oyunun yazılmamış kurallarını inşa eder (Hofstede vd., 2010: 6). 1967-1973 yılları arası Hofstede, en kapsamlı kültürler-arası çalışmayı ortaya koymak üzere 66 ülkedeki 80.000 IBM çalışanı üzerinde anket yapmıştır. Bu araştırma sonucunda kültürler arasında farklılaşan dört boyut elde etmiştir. Bunlar, güç aralığı, belirsizlikten kaçınma, bireycilik-kolektivizm ve erillik-dişiliktir. Daha sonraki çalışmalarıyla birlikte bu dört boyuta uzun-kısa döneme yönelim boyutunu da eklemiştir (Hofstede, 1980; Hofstede, 2009; Hofstede vd., 2010; Morden, 1999: 27; Guirdham, 2005: 49; Stoll, 2010: 13).

Güç aralığı, bir ülkedeki kurumların ve örgütlerin daha az güçlü üyelerinin gücün eşit olmayan bir şekilde dağıldığını umduğu ve kabul ettiği şeklinde tanımlanır (Hofstede vd., 2010: 61). Diğer bir deyişle insanlar, otorite ve güç farklılıklarını kabul ederler (Stoll, 2010: 13). Düşük güç aralığına sahip ülkeler eşitlikçiliği kabul ederken, yüksek güç aralığına sahip ülkeler ise, hiyerarşileri kabul eder. Yüksek güç aralığına sahip ülkelerde (Malezya gibi) eşit olmayanlar arasındaki ilişkiler resmi, bilgi-akışı ise çoğu kez sınırlandırılmıştır. Düşük güç aralığına sahip ülkelerde ise (İskandinav ülkeleri gibi) ilişkiler açık ve gayri-resmi, bilgi-akışı fonksiyonel ve sınırlandırılmamıştır (Guirdham, 2005: 50).

Düşük Güç Aralığı	Yüksek Güç Aralığı
Gücün kullanımı meşrulaştırılmıştır ve iyi-kötü ölçütlerine tabi tutulmaktadır.	Güç, toplumun temel gerçeğidir ve meşruluğu geçersizdir.
Aileler çocuklarına eşit olarak davranır.	Aileler çocuklarına itaat etmeyi öğretir.
Yaşlılara ne saygı duyulur ne de onlardan korkulur.	Yaşlılara saygı duyulur hem de onlardan korkulur.
Öğrenci-merkezli eğitim söz konusudur.	Öğretmen-merkezli eğitim söz konusudur.
Hiyerarşi, rollerin eşitsizliği anlamına gelir.	Hiyerarşi, var olan eşitsizlik anlamına gelir.
Astlara danışmak beklenir.	Astların, yapılması söylenen şeyleri yapması beklenir.
Çoğunluğun oyunu ve barış ortamı içerisindeki iktidar değişimlerini ifade eden çoğulcu hükümetler bulunur.	Belirli bir grubun oylarıyla seçimi ve devrim yoluyla değişimi ifade eden otokratik hükümetler bulunur.
Yolsuzluk ender görülür, skandallar kariyeri bitirir.	Yolsuzluk sık görülür, skandalların üstü örtülür.
Toplumdaki gelir dağılımı az çok eşittir.	Toplumdaki gelir dağılımı hiç eşit değildir.
Dinler, inananların eşitliğini vurgular.	Dinler, din adamlarının hiyerarşisini ifade eder.

Tablo 1. Düşük / Yüksek Güç Aralığına Sahip Toplumlar Arasındaki Temel Farklar **Kaynak:** Hofstede, 2009: 4.

Belirsizlikten kaçınma, bir kültürün üyelerinin belirsiz veya bilinmeyen durumlarda kendilerini ne ölçüde tehdit altında hissettiklerini ifade eder (Hofstede vd., 2010: 191). Yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınan kültürler, kuralları tercih ederler, gelecekte ne olacağını bilmeyi isterler ve belirsizliği kontrol etmek için prosedürler ayarlarlar. Burada toplumlar, aileler, gruplar ve örgütler dışarıdakilere daha kapalı olmaya, itaate ve bağlılığa önem vermeye, hataları cezalandırmaya ve detaylara dikkat etmeye eğilimlidir. Düşük düzeyde belirsizlikten kaçınan kültürler ise, daha fazla belirsizliğe müsamaha gösterirler ve tepkilerinde daha fazla esnekliği tercih ederler. Burada ise toplumlar dışarıdakileri daha fazla kabul ederler. Kişisel tercihlere ve karar vermeye, takım-oyununa, inisiyatif ve risk almaya önem verirler (Guirdham, 2005: 50-51; Triandis, 2004: 92).

Zayıf (Düşük) Düzeyde Belirsizlikten Kaçınma	Güçlü (Yüksek) Düzeyde Belirsizlikten Kaçınma
Hayatın yapısındaki belirsizlik kabul edilmiştir ve her yeni gün, olduğu gibi sürmektedir.	Hayatın yapısındaki belirsizlik, savaşılmaması gereken devamlı bir tehdit gibi görülmektedir.
Rahatlık, daha az stres ve kaygı, kendini-kontrol.	Daha fazla stres ve kaygı, duygusallık.
Öznel sağlık ve iyi olma dereceleri daha yüksektir.	Öznel sağlık ve iyi olma dereceleri daha düşüktür.
Normalin dışındaki insanlara ve düşüncelere müsamaha: farklı olan merak edilir.	Normalin dışındaki insanlara ve düşüncelere hoşgörüsüzlük: farklı olan tehlikelidir.
Belirsizlik ve kaos karşısında rahatlık söz konusudur.	Belirginlik ve bütünlüğe ihtiyaç duyulur.
Öğretmenler "bilmiyorum" demesini bilir.	Öğretmenlerin tüm soruları bilmesi gerekir.
İş değiştirmek sorun değildir.	İşten hoşlanılmasa bile değiştirilmez.
Yazılı veya sözlü- kurallardan hoşlanılmaz	Kurallara karşı duygusal bir ihtiyaç söz konusudur.
Din, felsefe ve bilimde görecelik ve deneycilik vardır.	Din, felsefe ve bilimde, kesin gerçeklere ve başlıca teorilere inanılır.

Tablo 2. Zayıf ve Güçlü Belirsizlikten Kaçınan Toplumlar Arasındaki Temel Farklar **Kaynak:** Hofstede, 2009: 5.

Bireycilik-kolektivizm'e göre bireyler arasındaki bağın gevşek olduğu toplumlarda bireycilik söz konusudur ve herkes kendisine ve en yakın ailesine bakmalıdır. Kolektivizmde ise insanların doğuştan itibaren güçlü ve birbirine bağlı gruplarla bütünleşmiş toplumlar söz konusudur ve hayatları boyunca sadakatleri sorgulanmadan birbirlerini sürekli olarak korurlar (Hofstede vd., 2010: 92). Bireyciler, kendine yeterliği savunurken,

kolektivistler birbirilerine bağlı rollerine ve gruplarına karşı yükümlülüklerine daha fazla önem verirler. Dolayısıyla bu boyut, insanların birbirileriyle olan ilişkileri ile ilgilidir (Guirdham, 2005: 49).

Hofstede'nin dördüncü boyutu *erillik-dişillik* boyutu ise, cinsiyetin toplumdaki rolünün belirlenmesine odaklanır ve toplumların, cinsiyetler ve onların yerine getirmesi gereken rolleri üzerindeki göreceli değer yargıları konusunda yol gösterir (Morden, 1999: 27). Eril toplumlarda cinsiyetlere ait duygusal davranışlar farklıdır: erkeklerin, iddialı, sert ve maddi başarı odaklı olması beklenirken; kadınlar, mütevazı, şefkatli ve daha çok yaşam kalitesi konusunda endişelidirler. Dişil toplumlarda ise, cinsiyetlere ait duygusal davranışlar birbirileriyle örtüşür: hem erkekler hem de kadınların mütevazı, şefkatli ve yaşam kalitesi konusunda endişeli oldukları varsayılır (Hofstede vd., 2010: 140).

Bireycilik	Kolektivizm
Herkes yalnızca kendinden veya en yakın ailesinden sorumludur.	İnsanlar, geniş ailelerde veya kabilelerde doğar ve yaşamları boyunca onlara sadık kalırlar.
Ben-bilinci söz konusudur.	Biz-bilinci söz konusudur.
Gizlilik (yalnızlık) hakkına önem verirler.	Bir şeye ait olmaya vurgu yaparlar.
Diğerleri, birey olarak nitelendirilir.	Diğerleri, grup-İçi veya dışındakiler olarak görülür.
Kişisel görüş önemlidir: bir kişi bir oy demektir.	Görüşler ve oylar grup-İçinde önceden belirlenir.
Normların ihlali suçluluk duygusuna neden olur.	Normların ihlali utanç duygusuna neden olur.
"Ben" kelimesinin kullanımı vazgeçilmezdir.	"Ben" kelimesinin kullanımından kaçınılır.
Eğitimin amacı, nasıl öğrenileceğinin öğrenilmesidir.	Eğitimin amacı, nasıl yapılacağıın öğrenilmesidir.
İş, ilişkiden önce gelir.	İlişki, işten önce gelir.

Tablo 3. Bireyci ve Kolektivist Toplamlar Arasındaki Temel Farklar Kaynak: Hofstede, 2009: 6.

Dişillik	Erillik
Cinsiyetler arasında minimum duygusal ve sosyal rol farklılaştırmasına gidilir.	Cinsiyetler arasında maksimum duygusal ve sosyal rol farklılaştırmasına gidilir.
Erkekler ve kadınlar mütevazı ve şefkatlidir.	Erkekler iddialı ve hırslı olmak zorundadır.
Aile ve iş arasında denge söz konusudur.	İş, aileden önce gelir.
Zayıfa karşı sempati söz konusudur.	Güçlüye hayranlık söz konusudur.
Hem anne hem de baba gerçeklere ve hislere değinir.	Baba gerçeklerle, anne hislerle ilgilenir.
Hem erkekler hem de kızlar ağlayabilir ancak ikisi de kavga etmezler.	Kızlar ağlar, erkekler ağlamaz. Erkekler kavga eder, kızlar kavga etmez.
Çocuk sayısına anneler karar verir.	Aile büyüklüğüne babalar karar verir.
Seçilmiş siyasi mevkilerde birçok kadın bulunur.	Seçilmiş siyasi mevkilerde çok az kadın bulunur.
Cinsellik konusunda tabii davranışlar söz konusudur: seks, bir bağ kurma yoludur.	Cinsellik konusunda ahlaki davranışlar söz konusudur: seks, performans sergilemenin bir yoludur.

Tablo 4. Eril ve Dişil Toplamlar Arasındaki Temel Farklar Kaynak: Hofstede, 2009: 7.

Güç Aralığı		Belirsizlikten Kaçınma		Bireycilik-Kolektivizm		Erillik-Dişillik		Uzun-Kısa Döneme Yönelim	
<i>Yüksek</i>	<i>Düşük</i>	<i>Zayıf</i>	<i>Güçlü</i>	<i>Bireyci</i>	<i>Kolektif</i>	<i>Eril</i>	<i>Dişil</i>	<i>Uzun</i>	<i>Kısa</i>
Doğu Avrupa Latin, Asya ve Afrika ülkeleri	Almanca ve İngilizce konuşan Batı ülkeleri	İngilizce konuşan ve Çin kültürüne sahip ülkeler, İskandinav ülkeleri	Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri, Latin, Japonya, Almanca konuşan ülkeler	Gelişmiş ve Batı ülkeleri	Daha az gelişmiş ve Doğu ülkeleri	Japonya, Almanca konuşan ülkeler, İtalya ve Meksika, İngilizce konuşan Batı ülk.	Kuzey Avrupalı ülkeler, Hollanda / Şili, Fransa, İspanya, Portekiz, Tayland.	Doğu Asya ülkeleri (Çin, Hong Kong, Tayvan, Japonya, G. Kore)	Afrika / A.B.D. Birleş. Krallık

Tablo 5. Hofstede'nin Kültür Boyutlarının Ülkeler Arasında Sınıflandırılması Kaynak: Hofstede, 2009: 4-8.

Hofstede'nin dört temel boyutuna daha sonra eklenen son boyutu *uzun-kısa döneme yönelim*dir. Bu boyut, insanların bugüne mi yoksa yarına mı daha fazla değer verdiğini gösterir. Hofstede ve Bond (1988)'un çalışmasına dayanan ve Konfüçyan etiğın geleceğe-odaklanan kurallarını temel alan bu yaklaşıma göre, sıkı çalışmanın, tutumluluğun, ısrarın (sebatın), utanç duygusuna sahip olmanın, statüye göre ilişki kurmanın olduğu (Konfüçyan) bir toplum, çok daha fazla geleceğe yönelmiş sayılır. Örneğın, tutumluluk tasarrufa yol açar, bu da sermayenin yeniden yatırımını mümkün kılar ve iktisadi büyüme için gözlemlenebilir bir varlık oluşturur (Hofstede ve Bond, 1988: 17-18). Kısa-döneme yönelimde ise, mevcut dönem içerisindeki sosyal harcamalar ve tüketim, geleneklere saygı ve ihtiyaçların anında tatmini beklentisi daha önemlidir (Hofstede, 2009: 8).

Dolayısıyla uzun-döneme yönelen toplumlar, yaşantılarındaki olayları geleceğe yönelik bir bakış açısıyla değerlendirirken, kısa-döneme yönelen toplumlar, anlık tatminler ve bugünle sınırlı kalmaktadır.

Hofstede'nin analizi, ortaya atılışından bu yana birçok düşünür tarafından desteklenirken, bir kısmı tarafından da reddedilmiştir. Hofstede'nin çalışmasıyla kültürler arasındaki farklı yaklaşımlar ve ulusal kültür profilleri anlaşılır hale gelmiştir. Bu yüzden Hofstede'nin boyutları çok büyük miktarda araştırmanın oluşmasını sağlamış ve tüm sosyal bilimlerde oldukça etkili bir yaklaşım haline gelmiştir (Triandis, 2004: 93). Ancak McSweeney (2002: 112), Hofstede'nin analizindeki verilerin, aşırı derecede fazla kusurlu varsayıma dayandığını ve kültürün de sınırlı olarak tanımlandığını iddia etmektedir. Yine Guirdham (2005: 52) de ele alınan kültürel değerlerin tamamını-kapsayıcı nitelikte olmadığını ve kültürler arası ilişkileri açıklamaya yönelik ilave değişkenlerin bulunması gerektiğini ifade eder. Diğer taraftan Javidan vd. (2006: 909)'ne göre de, araştırmacıların, Hofstede'nin yıllar önce elde ettiği verileri kullanarak ülke niteliklerine ayna tuttuğunu varsayan kültürler-arası çalışmalar yapması doğru değildir. Halihazırda, çok daha güçlü teorileri içeren, daha kapsamlı ve ampirik olarak doğrulanabilir çalışmalar mevcuttur. Onlara göre, bunlardan bir tanesi de kendileri (aynı grup) tarafından hazırlanan GLOBE projesidir.

2.4 Robert J. House vd.'nin GLOBE Projesi

Kültürün boyutlarına yönelik bir diğer büyük ölçekli uygulama House vd. (2004) tarafından GLOBE projesi adı altında gerçekleştirilmiştir. 62 farklı kültürden 160 araştırmacı ile yapılan analiz, Hofstede'nin çalışmasının ülkeler arasındaki kültürel dinamikleri anlamak açısından iyi bir başlangıç olabileceğini, ancak yeterli olmadığını savunur. Dolayısıyla da proje temel olarak Hofstede'nin çalışmasının ötesine gitmeyi amaçlar (Javidan vd., 2006: 899). GLOBE, kavramsal olarak Hofstede'nin beş kültürel boyutunu dokuza genişletmiştir. Güç aralığı ve belirsizlikten kaçınma aynı kalırken, kolektivizm kurumsal ve grup-içi, erillik-dişlilik ise kendine güven ve cinsiyet eşitliği olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Uzun döneme yönelim, geleceğe yönelim adını almıştır. Diğer iki ilave boyut ise, insan odaklılık ve performans odaklılık adı altında incelenmiştir (Hofstede vd., 2010: 40-42).

2.5 Shalom H. Schwartz'ın Kültürel Değerleri

Schwartz (1994, 1999)'ın çalışmaları kültürel değerlerle ilgili önemli bir başka çalışmayı ifade eder. Kültürel değerlerin, farklı toplumların üyelerinin davranışlarını nasıl etkilediğini inceleyen Schwartz, çalışmasını 50'ye yakın ülkedeki öğretmenler ve öğrenciler üzerinde uygulamıştır. Schwartz (1994)'ın analizi ilk önce kültürel değerleri, bireyler arası karşılaştırmaya çalışmış, ancak değerler üzerine bireyler-düzeyinde bir teoremin kültürler-arası bir teoriden farklılık göstereceğinden hareketle (Schwartz, 1999: 24), analizini ülke-düzeyine yönlendirmiş ve yedi adet ülke-düzeyinde boyutu içeren farklı bir set oluşturmuştur. Bunlar, muhafazakarlık, hiyerarşi, otorite, etkin otonomi, entelektüel otonomi, eşitlikçi taahhüt ve düzendir (Hofstede vd., 2010: 40).

Schwartz (1999: 31), her boyut seti içerisinde farklı özellikleri ele alır. Öyle ki, muhafazakar değer türü, sosyal düzen, geleneklere saygı, aile güvenliği ve bilgelik gibi değerleri içerir. Aksine otonomi, bireysel tutkuları elde etmeyi amaçlayan değerlere vurgu yapar. Hiyerarşik toplumlarda kültürel vurgu, gücün, rollerin ve refahın eşitsiz dağılımının meşruluğuna iken; eşitlikçi toplumlar, eşitlik, sosyal adalet, özgürlük, sorumluluk, dürüstlük gibi değerlere önem verirler. Son olarak otorite, aktif benlik, hırs, başarı, cesaret, yeteneklilik gibi değerleri karşılarken; düzen, dünyayı olduğu gibi kabul eder ve doğa ile uyumu vurgular (Yeganeh, 2011: 383'den akt.).

Schwartz'ın analizi aynı zamanda ülkelerin kültürel sınıflandırılmasını içerir. Bu, coğrafi yakınlıkla birlikte, ortak tarih, din, kalkınma düzeyi ve diğer kültürlerle iletişim gibi diğer faktörleri de kapsar. Bu bağlamda, Batı Avrupa ülkeleri (yüksek otonomi, eşitlikçilik ve otorite), İngiltere konuşan ülkeler (yüksek otorite ve otonomi), Doğu Avrupa ülkeleri (yüksek düzen, muhafazakarlık), İslam ülkeleri (yüksek hiyerarşi, muhafazakarlık) gibi farklı gruplar oluşturulmuştur. Dolayısıyla da kültürle yakından ilişkili milletler-üstü bir gruplandırma sunmuş olur (Guirdham, 2005: 57-58).

2.6 Fons Trompenaars'ın İlişkiler ve Davranışlar Sınıflandırması

Trompenaars ve Hampden-Turner (1997[1993]: 6-8)'e göre kültür, gruptaki insanların problemleri çözme ve ikilemleri giderme yoludur. Her kültür kendini, ikilem olarak ortaya çıkaran belirli problemlerde seçtiği çözüm yollarıyla diğerlerinden ayırır. Bu problemler; i) diğer insanlarla ilişkilerden kaynaklanan, ii) geçen zamandan kaynaklanan ve iii) çevreden kaynaklanan olmak üzere üç başlık altında incelenir. Bu bağlamda diğer insanlarla kaynaklanan ilişkiler boyutunda Parsons ve Shils (1951)'in tanımladığı beş farklı boyut kullanılır. Bunlar; evrenselliğe karşı hususiyetçilik, bireyciliğe karşı kolektivizm, tarafsızlığa karşı duygusallık, özgüluğe karşı yayılmacılık ve kazanılmışa karşı verilmiş olandır (Trompenaars ve Hampden-Turner, 1997[1993] 8-9; Hofstede, 2009: 9). Diğer taraftan zaman boyutunda, kültürler arasında zaman kavramının farklılıklar gösterdiği ifade edilir. Öyle ki, bazı kültürlerde zamanın tekerrürü, bazılarında yeniliği ifade etmesi; farklı toplumlarda geçmiş, şimdi ve gelecek zaman vurgusu; bazı kültürlerde zamanın harcanmaması gereken kıt kaynak olmasına karşı bazılarında daha rahat bir yaklaşımın benimsenmesi buna örnektir (Guirdham, 2005: 55).

3 Uluslararası Ticaret ve Linder Teorisi'nin İncelenmesi

Ülkeler arasındaki ekonomik olayların başında mal alım ve satımları gelmektedir. Mal akımları, uluslararası ekonomik işlem türleri içinde belki de en eskisidir. Teknolojinin, ulaştırma ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ve gümrük tarifelerinin çok yanlı biçimde indirilmesi ile birlikte uluslararası mal akımları hızlı biçimde gelişmiştir. Öyle ki buna bağlı olarak, II. Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya ticaret hacmi, dünya üretiminden daha hızlı bir biçimde artmıştır (Seyidoğlu, 2007: 3). Teorik olarak da dış ticaret, iktisat literatürü içerisinde yoğun olarak incelenmiştir. Öyle ki, Adam Smith'den David Ricardo'ya, sonraları Eli Heckscher ve Bertil Ohlin'e kadar birçok iktisatçı ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerine ilgi duymuşlardır. Bu incelemelerde ise yoğun olarak arz faktörleri dikkate alınmıştır. Aslında Linder Teorisi'nin önemi de buradan kaynaklanmaktadır.

Staffan B. Linder'in 1961 yılında yayımlanan makalesinde ortaya attığı bir teori olarak Linder Teorisi, neredeyse tamamen talebe yönelik bir yaklaşımdır ve tüketicilerin zevklerinin, güçlü bir şekilde gelir düzeyleri tarafından belirlendiğini ifade eder. Buna göre, benzer kişi başına düşen gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında mamul mallar ticareti, farklı kişi başına düşen gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında olduğundan daha yoğun olarak gerçekleşecektir. Dolayısıyla Linder Teorisi, tüketicilerin tercihlerinin (veya taleplerinin) benzeşmesini ifade eder. Öyle ki, Linder Teorisi'ne göre ticaret, sosyo-ekonomik düzeye uyarlanmış ürün taleplerinin benzer olduğu ülkeler arasında yapılıdır (Appleyard vd., 2010: 182-183).

Linder Teorisi, birçok ampirik uygulamaya da konu olmuştur. Teori, temelde mamul mallar ticaretine odaklanır ve dolayısıyla öncü ampirik uygulamalar da ülkeler arasındaki mamul mallar ticaret akımlarını içerir. Bu çalışmalarda farklı ampirik metotların uygulanmış olduğu görülmektedir. Öyle ki, Qureshi vd. (1980) ve Kennedy ve McHugh (1980)'de görüldüğü üzere ilk çalışmalar, bir ülke ve onun ticaret partnerleri arasındaki basit korelasyon analizi üzerinde durmuşlardır. 1960-1975 yılları arasındaki verileri 14 gelişmiş ülkeye uygulamış olan Kennedy ve McHugh (1980)'de görüldüğü üzere bunlar genelde, Linder Teorisi'ni desteklemeyen sonuçlara ulaşmışlardır (Appleyard vd., 2010; Dakal vd., 2009:7). Diğer bazı çalışmalar ise, çoklu regresyonu içeren yerçekimi modellerini kullanmışlardır. Linder Teorisini çok az destekleyen veya hiç desteklemeyen sonuçlara ulaşan Hoftyzer (1984); 13 gelişmiş Avrupa ülkesi, Kanada, Japonya, ABD ve Güney Afrika arasındaki mamul mallar ticareti verileri kullanarak Linder Teorisi'ni destekleyen güçlü sonuçlara ulaşan Thursby ve Thursby (1987) ve yine Linder Teorisi'ni destekleyen kanıtlara ulaşan Bergstrand (1990), bu modele örnek çalışmalardandır (Appleyard vd., 2010; Choi, 2002: 601). Baltagi vd. (2003) ise, ikili ticaret akımlarını analiz etmek için panel verilerle genelleştirilmiş bir yerçekimi modeli tasarlamışlardır ve elde ettikleri sonuçlar, Linder Teorisi'ni destekler niteliktedir. Diğer taraftan ticaret ilişkilerinin hem zaman serisi hem de yatay-kesit unsurlarını panel veri seti kullanarak beş gelişmekte olan Doğu Afrika ülkesi için inceleyen McPherson vd. (2001)'nin çalışması da önemlidir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, ele aldıkları ülkelerin, kendileri ile benzer kişi başına düşen gelir düzeylerine sahip ülkelerle ticaret ilişkilerinin daha yoğun olduğunu göstermektedir.

4 Linder Teorisi ve Kültürel Farklılıkların İlişkilendirilmesi

İkili ticaret ilişkilerinde, ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerini belirleyen faktörlerin genellikle iktisadi ve coğrafi olduğu belirtilir. Öyle ki, bu bağlamda ikili ticaret ilişkileri üzerine yapılan ampirik uygulamalarda sıklıkla kullanılan bir yöntem olarak yerçekimi (veya çekim) modeli de, iki ülke arasındaki ticaretin miktarının, doğrudan ekonomik hacmiyle orantılı ve uzaklıkla ters orantılı olduğunu ifade eder (Rauch, 1999: 10). Burada, ekonomik hacmin (kişi başına gelir ile ölçülen) doğru orantılı ve anlamlı bir sonuç vermesi mantıklıdır. Çünkü ekonomik hacmin artışıyla beraber toplam refahın düzeyinin artmasının, dış ticaret kapasitesini artırması beklenir. Diğer taraftan Beckerman (1956: 37)'nin de belirttiği üzere, coğrafi olarak birbirine yakın ülkeler, uzağındaki ülkelere göre görece olarak daha fazla ticaret yapmaya eğilimlidir. Bu da genellikle taşıma maliyetlerine bağlanır. Ancak, coğrafi uzaklık ve ikili ticaret hacmi arasındaki negatif ilişki, yalnızca taşıma maliyetlerinden değil, o ülkeyle ilgili bilgiye ait belirsizliklerden (Huang, 2007) veya ülkeler arası kültürel farklılıklardan kaynaklanan gözlenemeyen maliyetlerden (Linders vd., 2005) kaynaklanmaktadır.

Bu bağlamda, ikili ticaret ilişkilerinde kültürün oynadığı rol da oldukça önemlidir. Linder (1961)'e göre (Kleiman (1978: 275)'den aktarıldığı üzere), "çeşitli kültürel ve siyasi benzerlikler, ticaretin coğrafi yönünü azaltmaksızın değiştirecektir. Örneğin, benzer dil ve kültürel geçmişin İskandinav ülkeleri arasındaki ticaretin yoğunluğunu artırması beklenir." Ülkeler arasındaki kültürel farklılıklar, etkileşimi karmaşık hale getirebilir, güven ve iyi ilişkinin gelişimini engelleyebilir. Böylece işlem maliyetlerini artırarak uluslararası ticaretin meydana gelme olasılığını azaltabilir (Tadesse ve White, 2010: 147). Ticaret ve iktisadi işbirliği, kültürel benzerliğe dayanır. Öyle ki, aynı kültürel kimliğe (dil, din gibi) sahip insanların birbirlerine güvenmeleri ve birbirleriyle iletişim halinde olmaları farklı kültüre sahip olanlardan, çok daha kolay ve etkindir (Guo, 2004: 802; Guiso vd. 2009: 1097,1116).

Kültür ile dış ticaret ilişkisini inceleyen bir çok çalışma, *tablo 6.*'da da görüldüğü üzere, analiz yöntemi olarak basit yerçekimi modelini kullanırlar ve modeli ticaret ortaklarının ortak bir dili, dini veya sömürgecilik geçmişini paylaşıp paylaşmadığını içeren kukla değişkenlerle geliştirirler. Bu çalışmaların bazılarında, Hofstede'nin ve Schwartz'ın kültürel boyutlarına da yer verilmiştir. Ancak bu çalışmalarda elde edilen bulgular belirsizdir.

Srivastava ve Green (1986: 634)'e göre, ülkeler arası ticaret akımlarıyla kültürel benzerlik arasındaki en güçlü ilişki mamul mallar kategorisinde görülmektedir. Bu varsayım, Linder Teorisi ile kültür farklılıklarını ilişkilendirmek açısından önemlidir. Benzer gelire sahip ülkelerin kendileriyle benzer kültüre sahip ülkelerle ticaret yapıp yapmadığını anlamak açısından, hem benzer hem de farklı kültür düzeyine ait ülkelerin Hofstede boyutları ve dış ticaret akımları incelenebilir. Bu görüşten yola çıkan bu çalışmada, karşılaştırmanın çıkış noktası Türkiye olarak ele alınmış, önce Türkiye ile benzer gelir ve benzer kültür düzeyine sahip ülkeler, ardından Türkiye ile benzer gelir ve farklı kültür düzeyine sahip ülkeler incelenmiştir.

Yazar	Örneklem	Kullanılan Kültür Göstergesi	Yöntem	Bulgu
Kleiman (1978)	İspanya ile 18 İspanyolca konuşan Latin Amerika ülkesi	Kültürel bağlar (sömürgecilik) ve dil benzerlikleri	1960-72 yılları ticaret verilerinin kıyaslaması	1960'larda kültürel bağlar, dış ticaret üzerinde etkisiz, İspanya'nın hızlı büyümesini kapsayan sonraki on yılda ise oldukça belirgindir. Kültürel bağlar, ticaret için gerekli bir koşul olmakla birlikte, yeterli koşul değildir.
Srivastava ve Green (1986)	45 ihracatçı ve 82 ithalatçı ülke	Din ve dil benzerlikleri	Log-lineer (logaritmik doğrusal) model	Kültürel benzerlikle ülkeler arasındaki ticaret yoğunluğu arasında anlamlı bir ilişki olmasına rağmen, katsayımın değeri modeldeki diğer bağımsız değişkenlere kıyasla görece küçüktür.
Boisso ve Ferrantino (1997)	7.943 ikili ihracat akımı	Dilbilimsel uzaklık	Yerçekimi modeli	Dilbilimsel uzaklık arttıkça ticaret azalacaktır. Ancak, dış ticarete kültürel uzaklığın caydırıcı etkisi, 1970'lerin ortasına kadar artmış, sonraları azalmaya başlamıştır.
Rauch (1999)	63 ülke	Ortak dil ve/veya sömürgecilik bağları	Yerçekimi modeli	Ortak dil ve/veya sömürgecilik bağları uluslararası ticaretteki bilgiye yönelik engelleri gidermekte ve özellikle farklılaştırılmış ürünler olmak üzere ikili ticareti artırmaktadır.
Guo (2004)	A.B.D ve Çin ile bu ülkelerin ticaret ortakları	Dilbilimsel ve dini benzerlikler	Yerçekimi modeli	Dış ticaret üzerinde kültürün oldukça anlamlı bir etkisi vardır ve 1980'den sonra bu etkiler artmaya başlamıştır. Öyle ki, dil değişkeni 1997'de 1987'ye göre istatistiksel olarak daha anlamlıdır.
Linders vd. (2005)	92 ülke	Ortak dil, ortak din, sömürgecilik geçmişi (Kültürel yakınlık) Kültürel uzaklık (Hofstede'nin kültürel boyutları)	Yerçekimi modeli	Ortak resmi dil, din ve sömürgecilik geçmişine sahip ülke çiftleri aralarında daha fazla ticaret yaparlar. Kültürel uzaklıkla ikili ticaret arasında pozitif bir ilişki vardır: kültürel olarak farklı ülkeler aralarında daha fazla ticaret yaparlar.
Kang ve Fratianni (2006)	11 Bölgesel Ticaret Anlaş. üye ülkeleri	Din	Yerçekimi modeli	İki ülke arasındaki ticaret maliyetleri, farklı dini benimsedikleri durumda artmaktadır. Dinlerin farklılığı, farklı ticaret maliyetleri yaratmaktadır.
Huang (2007)		Hofstede'nin belirsizlikten kaçınma endeksi	Yerçekimi modeli	Endeksin katsayısı negatiftir. Belirsizlikten kaçınan ülkeler, daha uzak mesafede olan ülkelerle oransal olarak daha az ticaret yaparlar.
Guiso vd. (2009)		Dini benzerlik, Etnik farklılıklar (genetik uzaklık, bedensel uzaklık), Dil, Ülke-çiftinin savaş geçmişi	Yerçekimi modeli	Ortak dil, güven üzerinde olumlu olarak etkili ancak istatistiki olarak anlamlı değildir. Dini benzerlik, etnik farklılıklar ve savaş geçmişi ise güven ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içindedir. Güven, ticareti olumlu etkiler.
Tadesse ve White (2010)	A.B.D. ile 75 ticaret ortağı	Kültürel uzaklık (Dünya Değerler Araştırması verileri)	Yerçekimi modeli	A.B.D. ile ticaret ortakları arasında daha fazla kültürel farklılıklar, o ülkeye ihracatı azaltmaktadır.
Campbell (2010)	26 ülke	Görel zevkler ve piyasaya özgü yaparak öğrenme	Dinamik yerçekimi modeli	Ticaret, kültürden ve kültür yolu ile tarihten etkilenmektedir.
Yeganeh (2011)	Kanada ile 53 ticaret ortağı	Schwartz'ın kültürel değerleri, Din, Dil benzerlikleri	Yerçekimi modeli	Dil benzerlikleri ticaret akımları üzerinde pozitif bir etki doğurur; kültürel uzaklık ile din ise istatistiksel olarak anlamsızdır.

Tablo 6. Kültür ve Dış Ticaret İlişkilerini İnceleyen Çalışmalar ve Elde Edilen Bulgular

Ülke/Hofstede Boyutları	Güç Aralığı	Belirsizlikten Kaçınma	Bireycilik-Kolektivizm	Erillik-Dişillik	Uzun Döneme Yönelim
Türkiye	66	85	37	45	46
Brezilya	69	76	38	49	44
Bulgaristan*	70	85	30	40	-
Hırvatistan*	73	80	33	40	-

Tablo 7. Türkiye ile Benzer Gelir ve Benzer Kültür Düzeyine Sahip Ülkelerin Hofstede Boyutları **Kaynak:** Hofstede, 1980; Hofstede vd., 2010. *Uzun-döneme yönelim boyutu dışlanmıştır.

Ülke/Hofstede Boyutları	Güç Aralığı	Belirsizlikten Kaçınma	Bireycilik-Kolektivizm	Erillik-Dişillik	Uzun Döneme Yönelim
Türkiye	66	85	37	45	46
Letonya	44	63	70	9	69
Litvanya	42	65	60	19	82
Estonya**	40	60	-	60	82

Tablo 8. Türkiye ile Benzer Gelir ve Farklı Kültür Düzeyine Sahip Ülkelerin Hofstede Boyutları **Kaynak:** Hofstede, 1980; Hofstede vd., 2010. **Bireycilik-kolektivizm boyutu dışlanmıştır.

2011	Dünya	Brezilya	Bulgaristan*	Hırvatistan	Letonya	Litvanya	Estonya
Türkiye (İhracat)	125.563.331	827.831	1.622.777	229.156	108.616	261.896	131.670
Türkiye (İthalat)	183.806.312	859.623	2.474.621	155.667	25.021	33.505	117.657
2000-2011 Maksimum	Dünya	Brezilya	Bulgaristan*	Hırvatistan	Letonya	Litvanya	Estonya
Türkiye (İhracat)	125.563.331	827.831	1.622.777	344.937 (2007)	108.616	261.896	238.562 (2008)
Türkiye (İthalat)	183.806.312	859.623	2.474.621	155.667	43.946 (2010)	135.940 (2004)	117.657
2000-2011 Minimum	Dünya	Brezilya	Bulgaristan	Hırvatistan	Letonya	Litvanya	Estonya
Türkiye (İhracat)	25.467.867 (2000)	30.861 (2000)	232.504 (2000)	20.140 (2000)	14.783 (2001)	20.338 (2000)	9.044 (2000)
Türkiye (İthalat)	34.926.412 (2001)	123.668 (2001)	242.491 (2001)	9.029 (2002)	154 (2001)	17.027 (2009)	1.007 (2002)

*Bulgaristan'a ait veri, TÜİK'ten alınmıştır ve toplam ihracat/ithalat için geçerlidir.

Tablo 9. Türkiye'yle Benzer Gelir / Benzer ve Farklı Kültür Düzeyine Sahip Ülkelerle Mamul Mallar Ticareti İlişkisinin Karşılaştırılması, bin \$, 2011. **Kaynak:** OECD STAN Data.

Hofstede boyutlarından, Türkiye ile benzer gelire ve benzer kültüre sahip üç, Türkiye ile benzer gelir ve farklı kültüre sahip yine üç ülke çıkarılmıştır. Benzer gelire ait ülkeler ele alınırken, bu ülkelerin kişi başına gelir düzeyleri incelenmiş ve Dünya Bankası verilerine göre Türkiye'nin kişi başına gelir düzeyine yakın ülkeler ele alınmıştır. Benzer kültüre ait ülkeler çıkarılırken ise, kümeleme analizinden yararlanılmış ve Türkiye ile aynı kümede bulunan ülkeler dikkate alınmıştır. Buna göre Türkiye, Brezilya, Bulgaristan ve Hırvatistan'la benzer kültüre; Letonya, Litvanya ve Estonya ile farklı kültüre sahiptir. Ardından, bu ülkelerin Türkiye ile dış ticaret ilişkisine bakılmıştır. Elde edilen sonuçlar, tam bir yargıya varma konusunda yetersiz olmakla birlikte, dış ticarete yönelik eğilimin yine de görece olarak benzer kültür düzeyine sahip ülkelerle yapıldığını ortaya koymaktadır. Öyle ki Türkiye, benzer kültüre sahip olduğu Bulgaristan ve Brezilya ile en fazla dış ticaret ilişkisini gerçekleştirirken, en düşük mamul mallar ticareti Letonya ve Litvanya ile yapılmaktadır. Bu da Linder Teorisi ile kültür ilişkisini destekler niteliktedir.

Ancak Türkiye'nin mamul mallar ticaretinde büyük yer kaplayan Hollanda, Almanya gibi ülkelerin de Türkiye ile oldukça farklı kültür düzeylerine sahip olduğunu belirtmek gerekir. Farklı gelir düzeylerine sahip olan bu ülkelerle olan ticaret ilişkilerini, Linder Teorisi'ne göre açıklamak güçtür. Bunun altında yatan nedeni, dış ticarete kültür düzeyleri dışındaki ve daha çok Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi mantığında olduğu gibi iktisadi nedenlere bağlamak mümkündür.

5 Sonuç ve Değerlendirme

Ülkelerin ikili ticaret ilişkileri üzerine yapılan çalışmalar genellikle iktisadi boyutları anlamaya ve bunları açıklamaya yönelmektedir. Ancak bunun yanında kültürel boyutların da analize dahil edilmesi, dış ticaretin

açıklanmasına katkıda bulunabilir. Bir toplumdaki insanları diğerlerinden ayıran inançlar, değerler, tutumlar ve davranışlar bütünü olarak görülen kültür, bir ulustan diğerine farklılık göstermekte ve ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerinde rol oynayabilmektedir. Kültür ile dış ticaret ilişkilerini inceleyen çalışmalar genelde din, dil, sömürgecilik geçmişi, etnik farklılıklar gibi faktörleri ele almaktadır. Ancak son yıllardaki çalışmalar, Hofstede, Schwartz gibi, önceki bölümlerde ele alınan ünlü antropolojistlerin kültürel boyutlarını da modellerine dahil etmektedirler. Genellikle dil, din gibi kültürel faktörlere dayanan çalışmalarda elde edilen sonuçlar istatistiksel olarak daha anlamlıyken, kültürün boyutlarını içeren çalışmaların sonuçları daha belirsiz veya anlamsızdır. Bu bağlamda, incelenen ve çalışmalarda ele alınan kültürel boyutların geliştirilmesi veya güncellenmesi gerekmektedir. Öyle ki, Hofstede'nin boyutları da olmak üzere, kültürel boyutlar sürekli güncellenmektedir.

Uluslararası ticaret akımlarıyla kültürel benzerlik arasındaki en belirgin ilişki, mamul mallar ticaretinde görülmektedir. Bu nedenle benzer kültürlerin ticaret ilişkilerini incelerken Linder Teorisi'nden yararlanmak açıklayıcı olabilmektedir. Öyle ki, tüketicilerin zevklerinin güçlü bir şekilde gelir düzeyleri tarafından belirlendiğini ifade eden bu teoriye göre, çeşitli kültürel ve siyasi benzerliklerin ticaretin coğrafi yönünü değiştirmesi gerekmektedir. Sonuçta, literatürdeki çalışmalar, genel anlamda kültür ile dış ticaret ilişkisini kabul etmektedir ve bu Linder Teorisi için de geçerlidir. Ancak Linder Teorisi'nin haricinde değerlendirildiğinde, farklı gelir düzeylerindeki farklı kültüre sahip ülkelerin dış ticaret ilişkilerine ait bulgular, iktisadi çıkarların ve coğrafi uzaklığın günümüz ekonomileri için çok daha önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Kaynakça

- Appleyard D., A. Field ve S. Cobb (2010). *International Economics* (7th). McGraw-Hill.
- Baltagi, B., P. Egger ve M. Pfaffermayr (2003). "A generalized design for bilateral trade flow models." *Economics Letters*. Vol. 80. p. 391-3.
- Becker, G. S. (1996). *Accounting for Tastes*. Harvard University Press.
- Beckerman, W. (1956). "Distance and The Pattern of Intra-European Trade". *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 38 (1). pp. 31-40
- Bergstrand J. (1990). "The H-O-S Model, The Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade". *The Economic Journal*. 100 (403). Dec., pp. 1216-1229.
- Bloch, M. (2009). *Beyinden Kültüre: Bilişsel (Kognitif) Antropoloji Nedir? İçinde Evrenselinden Özele Kültür* (çev: Y. Sezen), pp: 75-83. İz Yayıncılık: İstanbul.
- Boisso, D. ve M. Ferrantino (1997). "Economic Distance, Cultural Distance, and Openness in International Trade: Empirical Puzzles". *Journal of Economic Integration*. Vol. 12 (4). pp. 456-484.
- Campbell, D. (2010). "History, Culture and Trade: A Dynamic Gravity Approach". EERI Research Paper. Vol. 26. Economics and Econometrics Research Institute: Brussels.
- Choi, C. (2002). "Linder hypothesis revisited". *Applied Economics Letters*. Vol. 9. 601-605.
- Dakal D., G. Pradhan ve K. Upadhyaya (2009). "Another Empirical Look at the Theory of Overlapping Demands". Working Paper No. 0901. The University of New Haven Department of Economics & Finance. February 11.
- Guirdham, M. (2005). *Communicating Across Cultures at Work* (2nd Edition). Palgrave Macmillan.
- Guiso, L.; Sapienza, P. ve L. Zingales (2009). "Cultural Biases in Economic Exchange?" *The Quarterly Journal of Economics*. 124 (3): 1095-1131.
- Guo, R. (2004). "How Culture Influences Foreign Trade: Evidence from the U.S. and China". *The Journal of Socio-Economics*. Vol. 33. pp. 785-812.
- Hall, E.T. (1976). *Beyond Culture*. NewYork: Doubleday.
- Harrison, L. E. ve S. P. Huntington (2007). *Culture Matters*. Basic Books.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. (2009). "Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context". *Online Readings in Psychology and Culture*. Unit 2. Article 8.
- Hofstede, G. ve M. H. Bond (1988). "The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth". *Organizational Dynamics*. Vol. 16 Issue 4. pp. 5-21.
- Hofstede, G.; Hofstede, G. J. ve M. Minkov (2010). *Cultures and Organizations: Software of The Mind*. McGraw Hill.
- Hoftzyer, J. (1984). "A further analysis of the Linder trade thesis". *The Quarterly Review of Economics and Business*. 24(2). 57-70.

- House, R. J.; Hanges P. J.; Javidan, M.; Dorfman, P. W ve V. Gupta (2004). *Culture, Leadership, and Organizations - The GLOBE Study of 62 Societies*. CA: Sage.
- Huang, R. R. (2007). "Distance And Trade: Disentangling Unfamiliarity Effects And Transport Cost Effects". *European Economic Review*. Vol. 51, 161-181.
- Javidan, M.; House, R. J.; Dorfman, P. W.; Hanges, P. J. ve M. S. de Luque (2006). "Conceptualizing and measuring cultures and their consequences: a comparative review of GLOBE's and Hofstede's approaches". *Journal of International Business Studies*. Vol. 37. pp. 897-914.
- Journet, N. (2009). *Evrenselden Özele Kültür* (çev: Y. Sezen). İz Yayıncılık: İstanbul.
- Kahn, H. (1979). *World Economic Development: 1979 and Beyond*. William M. & Co.: N.Y.
- Kang, H. ve M. Fratianni (2006). "International Trade, OECD Membership, and Religion". *Open Economies Review*. 17: 493-508.
- Kennedy, T. ve R. McHugh (1980). "An Intertemporal Test and Rejection of the Linder Hypothesis". *Southern Economic Journal*, 46. 898-903.
- Kleiman, E. (1978). "Cultural Ties and Trade: Spain's Role in Latin America". *Kyklos*. Vol. 31. Fasc. 2. pp. 275-290.
- Landes, D. S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are So Rich and Some So Poor*. New York: W. W. Norton.
- Linder, S. B. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. New York: Wiley.
- Linders, G. M.; Slangen, A.; de Groot, H. L. F. ve S. Beugelsdijk (2005). "Cultural and Institutional Determinants of Bilateral Trade Flows". *Tinbergen Institute Discuss. P. TI 2005-074/3*. TI: Amsterdam.
- McPherson M., M., Redfearn ve M. Tieslau (2001). "International trade and developing countries: an empirical investigation of the Linder hypothesis. *Applied Economics* (33). 649-57.
- McSweeney, B. (2002). "Hofstede's model of national cultural differences and their consequences: A triumph of faith - a failure of analysis". *Human Relations*. Vol. 55 (1). pp. 89-118.
- Morden, T. (1999). "Models of National Culture - A Management Review". *Cross Cultural Management: An International Journal*. Vol. 6 Iss: 1. pp. 19-44.
- Qureshi, U., G. French ve J. Sailors (1980). "Linder's Trade Thesis: A Further Examination". *Southern Economic Journal*, 46, 933-936.
- Parsons, T. ve E.A. Shils (1951). *Towards a General Theory of Action*. Harvard Univ. Pr.: Cambridge.
- Rauch, J. E. (1999). "Networks versus markets in international trade". *Journal of International Economics*. Vol. 48. pp. 7-35.
- Schwartz, S. H. (1994). "Are there universals in the content and structure of values?" *Journal of Social Issues*. Vol. 50. pp. 19-45.
- Schwartz, S. H. (1999). "A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work". *Applied Psychology: An International Review*. Vol. 48 (1). pp. 23-47.
- Seyidoğlu, H. (2007), *Uluslararası İktisat* (17. Baskı), Güzem Can Yayınları: İstanbul.
- Srivastava, R. K. ve R. T. Green (1986). "Determinants of Bilateral Trade Flows". *Journal of Business*. Vol .59. No. 4 (1). pp. 623-640.
- Stoll, S. (2010). "Cultural Dimension as a Factor of Success". *Saimaa University of Applied Sciences*. Unpublished Bachelor's Thesis.
- Tadesse, B. ve R. White (2010). "Cultural distance as a determinant of bilateral trade flows: do immigrants counter the effect of cultural differences?" *Applied Economics Letters*. Vol. 17(2): 147-152.
- Thursby, J. G. ve Thursby, M. C. (1987). "Bilateral trade flows: the Linder hypothesis, and exchange risk". *The Review of Economics and Statistics*. 488-95.
- Triandis, H. C. (2004). "The Many Dimensions of Culture". *Academy of Management Executive*. Vol. 18. No. 1. pp. 88-93.
- Trompenaars, F. ve C. Hampden-Turner (1997[1993]). *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. Nicholas Brealey Publishing: London.
- Yeganeh, H. (2011). "Culture and International Trade: Evidence from Canada". *International Journal of Commerce and Management*. Vol. 21. No. 4. pp. 381-393.