

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERDE GÜNCEL ARAŞTIRMALAR

Ekim 2022

Editörler

Doç. Dr. Mustafa Mete
Dr. Öğr. Üyesi Aytaç Toptaş
Dr. Yahya Katı

İmtiyaz Sahibi / Publisher • Yaşar Hız
Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • Eda Altunel
Kapak & İç Tasarım / Cover & Interior Design • Gece Kitaplığı
Editörler / Editors • Doç. Dr. Mustafa Mete
Dr. Öğr. Üyesi Aytaç Toptaş
Dr. Yahya Katı
Birinci Basım / First Edition • © Ekim 2022
ISBN • 978-625-430-456-9

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Gece Kitaplığı'na aittir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin
almadan hiçbir yolla çoğaltılamaz.

The right to publish this book belongs to Gece Kitaplığı.

Citation can not be shown without the source, reproduced in any way
without permission.

Gece Kitaplığı / Gece Publishing

Türkiye Adres / Turkey Address: Kızılay Mah. Fevzi Çakmak 1. Sokak

Ümit Apt. No: 22/A Çankaya / Ankara / TR

Telefon / Phone: +90 312 384 80 40

web: www.gecekitapligi.com

e-mail: gecekitapligi@gmail.com



Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

İktisadi ve İdari Bilimlerde Güncel Araştırmalar

Ekim 2022

EDİTÖRLER/EDITORS

Doç. Dr. Mustafa METE
Dr. Öğr. Üyesi Aytaç TOPTAŞ
Dr. Yahya KATI

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

ANTI-DAMPİNG, SÜBVANSİYONLAR VE TÜRKİYE

Murat Ozan BAŞKOL 1

Bölüm 2

PANDEMİ DÖNEMİ TÜRKİYE'DE KADINA YÖNELİK EV İÇİ
ŞİDDET VE KADIN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI

Meltem ATAN, Belma TOKUROĞLU23

Bölüm 3

EKONOMİK KARMAŞIKLIK İLE ÜRETKEN KAPASİTELER
İLİŞKİSİ PENCERESİNDEN TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜME
VE GELİŞMEYİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE BİR
DEĞERLENDİRME

Engin BEKAR, Kasım ULUDAĞ43

Bölüm 4

PİYASASI OLMAYAN MALLARIN DEĞERLEMESİNDE
KULLANILAN YÖNTEMLER

Ahmet Semih UZUNDUMLU, Seval KURTOĞLU69

Bölüm 5

KAMUDA PERFORMANS YÖNETİMİ: SAĞLIK BAKANLIĞINDA
UYGULANAN EK ÖDEME SİSTEMİ HAKKINDA BİR
DEĞERLENDİRME

Firdevs KOÇ BAYKARA, Tarık YÜCEL 83

Bölüm 6

LİDERLİK KAVRAMININ SANATSAL BOYUTU ÜZERİNE
KURAMSAL BİR İNCELEME

Hale Eda AKDURU 103

Bölüm 7

NÖROPAZARLAMA BİR FIRSAT MI, YOKSA BİR TEHDİT Mİ?

Zeynep ÖZDEMİR 119

Bölüm 8

HİZMET KALİTESİNİN ÖLÇÜLMESİ: GAZİANTEP İSLAM BİLİM VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİNDE BİR UYGULAMA

Fevzi Altuntaş, Sebahattin Yıldız..... 133

Bölüm 9

YÖNETİM ALANINDA İŞ ETİĞİNİN ÖNEMİ

Umut Dağıstan 153

Bölüm 10

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE KUR REJİMİ TERCİHİ

Mehmet Ömer Çarpar, Özhan Tuncay 169

Bölüm 11

YEREL YÖNETİM FİNANSMANINA GENEL BİR BAKIŞ

Cumhur ŞAHİN 191

Bölüm 12

VERGİ DENETİMİNDE ETKİNLİĞİ BELİRLEYEN UNSURLAR VE VERDİ DENETİMİNDE YENİ NESİL TEKNOLOJİLER IŞIĞINDA RİSK ANALİZ SİSTEMLERİNİN KULLANILMASI

A. Engin ERGÜDEN 207

Bölüm 13

ÇİN'İN BİR KUŞAK BİR YOL PROJESİ, YUMUŞAK GÜÇ İLİŞKİSİ VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERE OLASI ETKİLERİ

Evin BAYAR, Mehmet POLAT 225

Bölüm 14

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE MUHASEBENİN BİRLEŞİMİNDE GELİNEREN SON NOKTA: BULUT MUHASEBE

Ela HİÇYORULMAZ..... 265

Bölüm 15

FİLİPİNLER EKONOMİSİNİN ELKTRONİK DEĞER ZİNCİRLERİNE BAĞIMLI YAPISI VE SONUÇLARI

Mehmet Fazıl ÖZKUL..... 283

Bölüm 16

KAMU GÖZETİM KURUMUNUN ETKİNLİĞİNİN İNCELEME RAPORLARINDA TESPİT EDİLEN DENETİM İHLALLERİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Sedat COŞKUN303

Bölüm 17

ÖRGÜTLERDE YENİ TEKNOLOJİ UYGULAMALARININ ÇALIŞANLAR ÜZERİNDE YARATTIĞI STRESİN ETKİLERİ
Şenol DÜŞÜN, Mehmet Ozan CİNEL321

Bölüm 18

1950'LERİN FİNANSAL RAPORLAMASI; AYDIN TEKSTİL İŞLETMESİ İNCELEMESİ

Pınar Daloğlu349

Bölüm 19

PİYASASI OLMAYAN MALLARIN DEĞERLEME SÜRECİNDE KARŞILAŞILAN KAVRAMLAR

Ahmet Semih UZUNDUMLU, Seval KURTOĞLU363

Bölüm 15

BÖLGESEL İNOVASYON GÜCÜNÜN İNOVASYON ENDEKSİ OLUŞTURULARAK DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Hakan Atam, Mustafa Cem Kırankabeş.....373

Bölüm 21

ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYETLEME: BİR DİŞ KLİNİĞİNDE UYGULAMA

D. Ali KIZILYALÇIN393

Bölüm 22

XIX.YÜZYILIN İLK YARSINDA KONYA'DA TEMEL İŞ KOLLARI VE ESNAF SANDIKLARININ İŞLEVİ

Rahime Hülya Öztürk423

Bölüm 23

RİSK YÖNETİMİ VE İÇ KONTROL İLİŞKİSİ

Seda YILMAZ445

Bölüm 24

TÜRKİYE'DE YATIRIM TEŞVİK SİSTEMİ*

Mehmet Sena EKİCİ.....459

Bölüm 25

TUTUNDURMA KARMASI ELEMANLARINDAN REKLAMIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Filiz ASLAN ÇETİN, Seyhan ÖZTÜRK, Kamile MERİÇ479

Bölüm 26

TÜRKİYE'DE DÜŞÜK KARBONLU ENERJİ TÜKETİMİ YÜK KAPASİTE FAKTÖRÜNE KATKIDA BULUNABİLİR Mİ? YAPISAL KIRILMALI EŞBÜTÜNLEŞME YAKLAŞIMINDAN KANITLAR

Abdullah Emre ÇAĞLAR.....495

Bölüm 27

FİNANSAL KÜRESELLEŞME VE FİNANSAL SERMAYE GRUPLARININ ULUS DEVLETLER, MONARŞİLER VE İ. DÜNYA SAVAŞI SONUNDA DAĞILAN İMPARATORLUKLARA ETKİSİNİN GÜNÜMÜZ İLE KARŞILAŞTIRILMALI ANALİZİ

Mehmet KUZU515

Bölüm 28

FİNANSAL GELİŞME VE YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ İLE CO₂ EMİSYONU ARASINDAKİ İLİŞKİ: BRICS-T ÜLKELERİNDE BİR UYGULAMA

Hande UZUNOĞLU ÜNLÜ, Tayfun YILMAZ531

Bölüm 29

SERBEST FONLAR (HEDGE FUNDS)

Kartal Somuncu549

Bölüm 30

TÜRKİYE’DEKİ İLLERİN SEÇİLMİŞ SAĞLIK
GÖSTERGELERİNE GÖRE KÜMELENMESİ: VERİ
MADENCİLİĞİ UYGULAMASI

Nazlı SEYHAN.....567

Bölüm 31

YEŞİL AKLAMA: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLAMA
HİLESİ OLABİLİR Mİ?

V. Evrim ALTUK-ÖZTÜRK587

Bölüm 32

BORSA İSTANBUL ULAŞTIRMA ENDEKSİNDE YER ALAN
İŞLETMELERİN KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK
YAKLAŞIMLARI

Özlem SANRI.....603



BÖLÜM 1

ANTI-DAMPİNG, SÜBVANSİYONLAR VE TÜRKİYE

Murat Ozan BAŞKOL¹

¹ Doç.Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü,
obaskol@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3432-7365

Giriş

Ticaret Politikası Savunma Önlemleri kavramı, ithal mala benzer ya da ithal malın ikamesi niteliğinde bir mal üreten yerli üreticilerin ithalattan ciddi anlamda zarar görmesini önlemek amacıyla başvurulmuş/uygulanan önlemlerin tümünü ifade etmektedir. Anti-damping önlemleri, telafi edici vergiler ve korunma önlemleri olarak ifade edebileceğimiz ticaret politikası savunma önlemleri Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün üç ayrı anlaşmasında vücut bulmaktadır: Anti-Damping (AD) Anlaşması, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler (STÖ) Anlaşması ve Korunma Önlemleri Anlaşması. Söz konusu anlaşmalar, anti-damping vergisi, telafi edici vergiler veya korunma önlemlerine ilişkin soruşturmaların başlatılması, yürütülmesi ve uygulanmasında DTÖ üyelerinin uyması gereken kuralları içermektedir.

Ticaret politikası savunma önlemleri, yöntem olarak benzer soruşturma süreçlerinin ardından yürürlüğe giriyor olsa da söz konusu önlemler amaç ve uygulama yönünden birbirinden farklılık göstermektedir. Şöyle ki, anti-damping vergileri ve telafi edici vergiler ithalatta haksız rekabet durumunda dampingli/sübvansiyonlu ithalatın neden olduğu zarara karşı yerli sanayiye korumak amacıyla uygulanmaktadır. Korunma önlemleri ise, adil ticaret kuralları çerçevesinde ani, keskin ve yakın zamanda gerçekleşen ithalat artışına karşı yerli sanayiye korumak amacıyla alınan gümrük tarifesinde artış, ek mali yükümlülükler, kotalar, tarife kontenjanı veya bunların bileşimi şeklinde uygulanan önlemlerdir. Aralarındaki diğer bir farklılık ise, anti-damping vergisi yada telafi edici verginin belirli ülke yada ülkelere yönelik, korunma önlemlerinin ise DTÖ üyesi tüm ülkelere karşı ayırım yapılmaksızın uygulanmasıdır.

Bu çalışmada özellikle haksız rekabet durumunda yerli üreticileri korumak amacıyla kullanılan anti-damping ve sübvansiyon konusu incelenecektir. Bu amaç doğrultusunda önce AD ve STÖ anlaşmasında damping ve sübvansiyonun nasıl tanımlandığı konusu ele alınacaktır. Her iki anlaşmanın anti-damping ve telafi edici vergilerin uygulanabilmesi için yapılacak başvurulara ilişkin soruşturma süreci birbirine benzediğinden söz konusu süreç birlikte değerlendirilecektir. Dünya genelinde anti-damping önlemleri ve telafi edici önlemlere ilişkin mevcut durum resmedildikten sonra Türkiye'nin uluslararası ticarete haksız rekabete karşı aldığı önlemler değerlendirilecektir.

1.Damping Kavramı ve Anti Damping Vergileri:

AD Anlaşması, damping kavramına normal değer ve ihraç fiyatı arasındaki adil bir karşılaştırmadan hareketle yaklaşmakta ve bir malın ihraç fiyatının normal değerinden daha düşük olması durumunda dampingin

varlığından bahsedilebileceğine hükmetmektedir (Bahçekapılı ve Çokgezen, 2007: 50). Damping kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için tanıtımda yer alan “normal değer”, “ihraç fiyatı” ve “adil bir karşılaştırma” kavramlarından neyin kastedildiğinin bilinmesi gerekmektedir. Dampingin belirlenmesinde normal değer kavramının büyük önem taşıdığını söylemek mümkündür. **Normal değeri**, ihracatçı ülkenin yurtiçi piyasasında tüketilen benzer mala/ürüne, normal ticari işlemler sonucunda, ödenmiş/ödenecek fiyat olarak tanımlayabiliriz. Bu tanım söz konusu benzer malın/ürünün ihracatçı ülkenin yurtiçi piyasasında satıldığı ve bu satışların normal ticari işlemler çerçevesinde gerçekleştiğini varsaymaktadır (UNCTAD, 2003:9). Bununla birlikte Anlaşma, söz konusu ürünün ihracatçı ülkenin yurtiçi piyasasında satılmaması ya da satış hacminin düşük olması durumunda ihraç fiyatının üçüncü ülkeye ihraç edilen benzer ürünün fiyatıyla ya da menşe ülkesindeki toplam üretim maliyetine idari giderler, satış giderleri, genel giderler ve uygun bir kar oranının ilave edilmesiyle bulunan temsili fiyatla (oluşturulmuş normal değer) karşılaştırılarak dampingin belirlenebileceğini söylemektedir.

İhraç fiyatı basit bir tanımlama ile bir ülkeden diğerine ihraç edilmiş mal için ödenmiş fiyattır. Diğer bir ifadeyle, **ihraç fiyatı**, ihracatçı ülkedeki bir üretici/ihracatçı tarafından ithalatçıya satılan mala ilişkin ticari fatura ya da akreditif gibi ihracat belgelerinde belirtilen fiyattır (UNCTAD, 2003:7). Anlaşma normal değer belirlenmesinde olduğu gibi belirli koşullar altında ihraç fiyatının nasıl belirleneceğine de hükmetmiştir. Anlaşma da ihraç fiyatının bulunmadığı (dış ticaretin takas yoluyla gerçekleşmesi), ihracatçı ile ithalatçı arasında bir ortaklık ilişkisi bulunduğu (örneğin transfer fiyatlaması) veya taraflar arasındaki bir anlaşma nedeniyle ihraç fiyatının güvenilir olmadığı durumunda, ihraç fiyatının ithal ürünlerin bağımsız bir alıcıya ilk kez yeniden satıldığı fiyat esas alınarak belirleneceği ifade edilmiştir.

Damping marjı, normal değer ile ihraç fiyatının karşılaştırılmasıyla tespit edildiğinden Anlaşma her iki fiyat arasında adil bir karşılaştırma yapılabilmesi için yönlendirici ilkeler belirlemiştir. Buna göre fiyat karşılaştırmasının “aynı ticari aşamada (normal olarak fabrika çıkışı aşamasında) ve yapılan satışlar için mümkün olduğunca aynı zamanda” yapılması gerekmektedir. Bu yüzden fiyat karşılaştırmasını etkileyebilecek satış koşulları, vergilendirme, malların fiziksel özellikleri ile fiyat karşılaştırmasını etkileyen diğer faktörlerin göz önünde bulundurulması ve eldeki mevcut bilgiler doğrultusunda, söz konusu farklılıkların fiyat düzeyine etkisini ortadan kaldıracak gerekli düzeltmelerin yapılması gerekmektedir. (Elele,2008:40)

Damping marjı, normal değer ile ihraç fiyatının, ağırlıklı ortalama veya her bir işlem bazında karşılaştırılması suretiyle hesaplanmaktadır.

Damping marjının hesaplanması zaman alıcı ve karmaşık bir iş olsa da basit bir örnek yardımıyla normal değer ile ihrac fiyatının ağırlıklı ortalamasının karşılaştırılması suretiyle damping marjını hesaplayabiliriz.

Tablo 1. *Damping marjının hesaplanması*

Normal Değer (€)	Miktar	Fiyat X Miktar	İhrac Fiyatı (€)	Miktar	Fiyat X Miktar
140	1.200	168.000	120	1.200	144.000
135	600	81.000	115	600	69.000
145	800	116.000	160	1.200	192.000
132	800	105.600	118	800	94.400
151	500	75.500	155	1.500	232.500
	3900	546.100		5.300	731.900

Kaynak : *Stevenson, 2005:59*

Tablo 1’de herhangi bir malın yurtiçine ve yurtdışına farklı zamanlarda beş kez satıldığını varsayarsak damping araştırmasına konu olacak normal değeri (yurtiçi fiyatı) sözkonusu fiyatların ağırlıklı ortalamasını alarak hesaplayabiliriz. Buna göre normal değer $546.100/3900=140€$ ’ya eşittir. Aynı şekilde ihrac fiyatı da $731.900/5300=138,09€$ olacaktır.

CIF ihrac fiyatının yüzdesi olarak ifade edilen damping marjını şu şekilde hesaplamak mümkündür:

$$\text{Damping Marjı} = \frac{\text{Normal Değer} - \text{İhrac Fiyatı}}{\text{CIF ihrac fiyatı}}$$

Damping marjı, normal değer ile ihrac fiyatı arasındaki farkın CIF ihrac fiyatına oranlanmak suretiyle hesaplanmaktadır. CIF ihrac fiyatının ihrac fiyatından (fabrika çıkış fiyatından) % 10 daha fazla olduğu varsayılırsa (Stevenson, 2005: 59) damping marjı % 1,25’e eşit olacaktır.

$$\text{Damping Marjı} = \frac{140 - 138,09}{151,89} = \%1,25$$

2.Sübvansiyon Tanımı ve Telafi Edici Vergiler:

STÖ Anlaşması, birbiriyle yakından ilişkili iki ayrı konuya ilişkin düzenlemeleri içermektedir: Sübvansiyonların kullanımını düzenleyen çok taraflı kurallar ve sübvansiyonlu ithalatın neden olduğu zararını gidermek amacıyla telafi edici önlemlerin kullanımı

STÖ Anlaşmasının 1. Maddesinde yer alan sübvansiyon tanımından hareketle, sübvansiyonun iki ana unsurdan oluştuğunu söylemek mümkündür:

(a). hükümet veya herhangi bir kamu kurumu tarafından bir mali katkıda bulunulması veya Genel Anlaşma'nın ihracat teşviklerinin kaldırılmasını düzenleyen 16. Maddesinde yer aldığı şekliyle herhangi bir gelir ve fiyat desteklemesinin sözkonusu olması;

(b). Mali katkı ya da gelir/fiyat desteği nedeniyle yararlananın bir fayda elde etmesi

STÖ Anlaşması, hükümetlerce doğrudan fon transferi veya hükümet garantili kredi ödemelerini, devletin tahsil etmesi gereken vergi vb. gelirlerinden vazgeçmesi, devletin genel altyapı hizmetleri dışında mal veya hizmetler sağlaması veya satın alması vb. durumlarda mali katkının sağlandığına hükmetmiştir.

STÖ Anlaşmasının 1.maddesi açısından vurgulanması gereken en önemli nokta, mali katkı ya da gelir/fiyat desteği ve yararlananın bir fayda sağlamasının birlikte bulunması gereken iki unsur olduğu ancak bu ikisinin bir arada bulunması durumunda bir sübvansiyonun varlığından söz edilebileceğidir (Hoda ve Ajuja, 2003: 2). Dolayısıyla, hükümet veya herhangi bir kamu kurumu tarafından verilen bir mali katkıdan veya gelir/fiyat desteğinden yararlanan kişi bir fayda sağlamıyorsa sübvansiyondan bahsetmek mümkün değildir. Bu yüzden herhangi bir mali katkının yada gelir/fiyat desteğinin sübvansiyon özelliği taşıyıp taşımadığının belirlenmesinde fayda kavramı hayati bir öneme sahiptir (Ongun, 2002: 78). Ancak anlaşmada fayda kavramı açıkça tanımlanmamış ve yaşanan örnek olaylar üzerinden DTÖ Anlaşmazlıkların Çözüm Organı tarafından düzenlenen paneller ve Temyiz Organının değerlendirmeleri ışığında fayda kavramının neyi ifade ettiği açıklığa kavuşturulmuştur. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, hükümet veya herhangi bir kamu kurumunun verdiği mali katkının koşulları serbest piyasadaki koşullardan daha avantajlı ise ve katkıdan yararlananı olduğu durumdan daha iyi bir duruma getiriyorsa faydadan söz edilebileceğine hükmedilmiştir (WTO, 2006: 197). Bu bağlamda telafi edici önlemler soruşturmasında sübvansiyon miktarının nasıl belirleneceğini düzenleyen STÖ Anlaşmasının 14.maddesi referans gösterilerek hükümetin firmalara ticari bankalardan daha uygun koşullarla kredi vermesi, mal ya da hizmetlerin hükümet tarafından cari piyasa fiyatından daha düşük bir fiyatla sağlanması ya da cari piyasa fiyatından daha yüksek bir fiyatla satın alınması gibi durumlarda yararlananın bir fayda elde edilebileceği ve dolayısıyla sübvansiyonun varlığından söz edilebileceği belirtilmiştir.

STÖ Anlaşmasının 2. Bölümünde ayrıca özgüllük (specificity) kavramına vurgu yapılarak, sadece belirli bir işletmeye yada endüstriye yada işletme ya da endüstri grubuna ilgili kamu otoritesi tarafından verilen sübvansiyonlar spesifik (özgül) sübvansiyonlar olarak tanımlanmış ve An-

laşma hükümlerinin bu tarz sübvansiyonlara yönelik olarak uygulanacağı ifade edilmiştir.

STÖ Anlaşması, sübvansiyonları yasaklananlar (kırmızı sübvansiyonlar) ve izin verilenler olarak iki temel kategoriye ayırmaktadır. Bununla birlikte izin verilen sübvansiyonlarda kendi içinde dava edilebilen (sarı sübvansiyonlar) ve dava edilemeyen sübvansiyonlar (yeşil sübvansiyonlar)^{1,2} olarak sınıflanmaktadır. Genellikle trafik ışıkları analogisi ile anılan bu sistematik içerisinde belirli türdeki teşviklerin daha kısıtlayıcı oldukları değerlendirilmiş ve her bir kategori farklı kurallara tabii tutulmuştur (Canbeyli ve Okkaoğlu, 2021: 9).

Anlaşmada ihracat performansı şartına bağlı ihracat sübvansiyonları ve ithal mallar yerine yerli malların kullanımı şartına bağlı sübvansiyonlar yasaklanmış sübvansiyon olarak kabul edilmiştir. Anlaşmada hükümetlerce bir firma veya bir endüstriye doğrudan sübvansiyonlar sağlanmasından, ihracat şartıyla sınai veya ticari işletmeler tarafından ödenen veya ödenecek olan dolaysız vergilere ve sosyal güvenlik kesintilerine ilişkin tam yada kısmi muafiyet sağlanmasına veya bunların spesifik olarak ertelenmesine, hükümetler tarafından, ihracat kredi garantisi veya sigorta programları için tahsil edilen primlerin, bu programların uzun-dönemli maliyetlerini karşılamaya yetmeyecek kadar düşük olmasından hükümetlerce serbest piyasa koşullarından daha düşük faiz oranlarıyla ihracat kredisi sağlanmasına kadar çeşitli ihracat sübvansiyonları yasaklanmış sübvansiyonlara örnek olarak gösterilmiştir.

STÖ Anlaşmasınının 5. ve 6. maddesi, dava edilebilir sübvansiyonlarla ilgili hükümleri içermektedir. Anlaşmanının 5. Maddesinde herhangi bir DTÖ üyesi tarafından verilen bir sübvansiyonun diğer üye ülke çıkarları üzerinde olumsuz etkiye yol açmaması gerektiği, yol açtığı takdirde bu sübvansiyonlara karşı telafi edici vergi uygulanabileceğini ifade edilmiştir. Anlaşmada olumsuz etkinin üç şekilde ortaya çıkabileceği belirtilmiştir: DTÖ üyesi tarafından verilen bir sübvansiyonun diğer üye ülkenin

1 STÖ Anlaşmasınının 31. maddesi uyarınca dava edilemeyen sübvansiyonlar ile ilgili düzenlemeler beş yıl süreyle geçerli olduğundan ve beş yıllık süre dolduğunda bu sübvansiyon uygulamasının devamına yönelik düzenlemeler yapılmadığından 31 Aralık 1999 tarihi itibarıyla dava edilemeyen sübvansiyon uygulaması sona ermiştir. Bu tarihten sonra bu tür sübvansiyonlar dava edilebilir (önlem alınabilir) sübvansiyonlar sınıfına girmiştir (Tan, 2008: 239).

2 Anlaşmada spesifik olmayan sübvansiyonlar ve spesifik olmakla birlikte aşağıdaki şartlara uyan sübvansiyonlar dava edilemeyen sübvansiyonlar olarak kabul edilmiştir. (1) Araştırma-geliştirme faaliyetlerine yönelik sübvansiyonlar: Firmalar, yüksek öğretim kurumları veya araştırma kuruluşları tarafından sözleşme esasına göre yürütülen araştırma faaliyetleri için yapılan yardımın sınai araştırma giderlerinin yüzde 75'ini aşmaması veya rekabet öncesi geliştirme faaliyeti maliyetinin yüzde 50'si ile sınırlı olması (2).Çevrenin korunması amacıyla yönelik sübvansiyonlar: Bir kereye mahsus olmak koşuluyla, mevcut üretim tesislerinin yeni çevresel şartlara uygun hale getirilmesi için katlanılan uyum maliyetlerinin % 20 ile sınırlı olması (3).Geri kalmış bölgelerin kalkındırılmasına yönelik sübvansiyonlar: Bölgesel kalkınma kapsamında az gelişmiş bölgelerdeki sanayileri desteklemek amacıyla verilen sübvansiyonlar.

yerli sanayisine zarar vermesi (yerli sanayiye maddi zarar vermesi, maddi zarar tehdidi içermesi yada herhangi bir yerli sanayinin kurulmasını ciddi anlamda geciktirmesi), DTÖ üyesi ülkelerin genel anlaşma (GATT 1994) çerçevesinde sahip oldukları menfaatlerinin ortadan kalkması veya zaafa uğraması ve DTÖ üyesi tarafından verilen bir sübvansiyonun diğer üye ülkenin çıkarlarına ciddi zarar vermesi (herhangi bir ürüne yönelik sübvansiyon verildiğinde, sübvansiyonun benzer ürünün üreticilerini sübvansiyon veren ülke piyasasında ya da üçüncü bir ülke piyasasında mal satamaz veya daha az mal satar hale getirmesi, sübvansiyonun, uygulandığı piyasada fiyatların önemli ölçüde düşmesine neden olması ve sübvansiyonu uygulayan ülkenin, dünya piyasasında payında ilgili ürünün önceki üç yıllık dönemdeki ortalama payının üzerinde bir artış olması ve bu artışın sübvansiyonların verildiği dönemde istikrarlı bir eğilim izlemesi durumunda)

3. Anti Damping ve Telafi Edici Vergilerin Uygulanmasına İlişkin Kural ve Usuller:

Gerek AD Anlaşması gerekse de STÖ Anlaşması dampingin / sübvansiyonun varlığının yanı sıra, yerli üretim dalının zarar gördüğünün ve bu zararın dampingli / sübvansiyonlu ithalatla bağlantılı olduğunun anlaşılması durumunda anti damping vergisi / telafi edici vergilerin Anlaşma hükümlerine uygun olarak başlatılan ve yürütülen soruşturmalar sonucunda alınabileceğine işaret etmektedir. Diğer bir ifadeyle, söz konusu önlemlerin uygulanabilmesi için açılan soruşturma sonucunda dampingli/sübvansiyonlu ithalat ve zarar arasında nedensellik bağı olduğunun açıkça kanıtlanmış olması gerekir.

Açılan soruşturma sonucunda dampingli/sübvansiyonlu ithalat hacminde mutlak anlamda veya yurt içi üretime ya da tüketime oranla belirgin bir artış olması, dampingli/sübvansiyonlu ithal mallarının fiyatlarının benzer yerli malların fiyatlarını önemli ölçüde düşürmesi veya fiyat artışlarını engellemesi, dampingli/sübvansiyonlu ithalatın yerli sanayinin satışları, üretimi, karlılığı, pazar payı, verimliliği, kapasite kullanım oranı, nakit akışı, stokları gibi ekonomik göstergeleri üzerinde fiili yada potansiyel olumsuz etkilerin ortaya çıkması durumunda anti-damping vergisi / telafi edici vergiler uygulanabilecektir. Ancak tekrar vurgulamak gerekirse sözkonusu önlemlerin uygulanabilmesi için yerli sanayinin uğradığı zararın dampingli / sübvansiyonlu ithalat nedeniyle olduğunun somut şekilde ortaya konulması esastır. Bu yüzden yerli üretim dalındaki zararın dampingli / sübvansiyonlu ithalat nedeniyle mi oluştuğu yoksa dampingli/sübvansiyonlu ithalat dışındaki faktörlerden mi kaynaklandığı sorusunun cevabı soruşturma sırasında mutlaka aranmalıdır. Örneğin; yerli sanayinin karşılaştığı sorunlar, kendi malına yönelik talebin azalmasından veya tü-

keticilerin tüketim kalıplarındaki değişikliklerden kaynaklanıyorsa ve bu sorunlar doğrudan dampingli / sübvansiyonlu ithalata atfedilmiyorsa anti damping vergisi veya telafi edici vergi uygulanmaz (Uluslararası Ticaret Merkezi,1999:166).

Anti-damping / telafi edici önlemler soruşturması, üretim dalı tarafından veya üretim dalı adına yapılan yazılı başvuru ile ya da yazılı bir başvuru olmaksızın ithalatçı ülke hükümeti tarafından res' en başlatılabilir. Anti-damping/telafi edici önlemler soruşturması inceleme ve soruşturma safhası olarak iki aşamadan oluşmaktadır. Ön soruşturma safhası olarak da nitelenen inceleme safhasında soruşturmayı yapan yetkililer, yazılı başvuruda belirtilen delillerin yeterliliğini ve doğruluğunu kontrol ederek soruşturmanın açılıp açılmayacağına karar vermektedirler. Eğer inceleme safhasında yetkililer damping/sübvansiyon veya zararla ilgili yeterince delil olmadığı kanaatine varırlarsa soruşturma talebi reddedilmektedir.

Ayrıca her iki anlaşma da yetkililerin soruşturmaları belirli koşullar altında sona erdirebileceklerini de hüküm altına almıştır. Buna göre AD Anlaşması gereğince damping marjı yüzde 2'den azsa veya belirli bir ülkeden yapılan dampingli ithalat hacmi ithalatçı ülkenin benzer mal ithalatının yüzde 3'ünden azsa ve dampingli ithalat hacminin veya zararın ihmal edilebilecek düzeyde olması durumunda başvuru reddedilecektir. Aynı şekilde STÖ Anlaşmasına göre de gelişmiş ülke menşeli bir ürün söz konusu olduğunda sübvansiyon miktarı % 1'den azsa ve sübvansiyonlu ithalat hacmi veya zararı ihmal edilebilecek düzeydeyse; gelişmekte olan ülke menşeli bir ürün söz konusu olduğunda ise, sübvansiyon seviyesi birim başına hesaplanmış olan değer in yüzde 2'sini geçmiyorsa ve sübvansiyon edilen ithalatın hacmi, ithalatçı ülkenin toplam ithalatının yüzde 4'ünden daha azsa yine başvuru reddedilecek ve soruşturma sona erdirilecektir.

Yetkili makamlar bir anti-damping/telafi edici önlemler soruşturması başlatılmasını haklı kılacak yeterli kanıt olduğuna kanaat getirdikleri takdirde, ürünleri araştırma konusu olan ilgili taraflara bildirimde bulunacak ve ayrıca soruşturma başlatıldığına dair kamuoyu bilgilendirilecektir. Kamuoyunun bilgilendirilmesi esnasında ihracatçı ülke veya ülkelerin ve ilgili ürünün ismi, soruşturmanın başlangıç tarihi, zarar iddiasının dayandırıldığı unsurlar vb. bilgilere yer verilecektir. Her iki anlaşmada, açılan soruşturmaların özel durumlar dışında soruşturma açıldığı tarihten itibaren 1 yıl içerisinde sonuçlandırılacağını ve soruşturma başladıktan sonra hiçbir şekilde 18 aydan daha uzun sürmeyeceğini ifade etmektedir.

Hem AD Anlaşması hem de STÖ Anlaşması soruşturma yetkililerine dampingli/ sübvansiyonlu ithalat nedeniyle yerli sanayinin zarara uğradığına dair ön bulgularının olumlu olması durumunda ve soruşturma sürecinde ortaya çıkacak zararı önlemek için gerekli olduğuna karar vermeleri

durumunda soruşturmanın başlatıldığı tarihten 60 gün sonra ve en fazla 4 aylık bir süre için geçici önlemler alınabileceğine hükmetmiştir. Geçici önlemler, geçici vergi şeklinde olabileceği gibi tahmin edilen dumping marjını / sübvansiyon miktarını aşmayacak şekilde, geçici anti-dumping vergisine yada telafi edici vergiye eş değerde bir teminat (nakit veya senet) şeklinde olabilir. (Aslan ve Yaman, 2020: 241). İhracatçılar, ihraç fiyatlarını artırmayı taahhüt ederek anti-dumping veya telafi edici vergi uygulamasının önüne geçebilirler (Uluslar arası Ticaret Merkezi,1999:173). Anti-dumping soruşturmalarında taahhüt önlemi uygulanması halinde soruşturma askıya alınırken sübvansiyon soruşturmalarında ise taahhüt önlemi kabul edilmiş olsa da soruşturma devam ettirilebilmektedir (Selen ve Gümüş, 2011: 221).

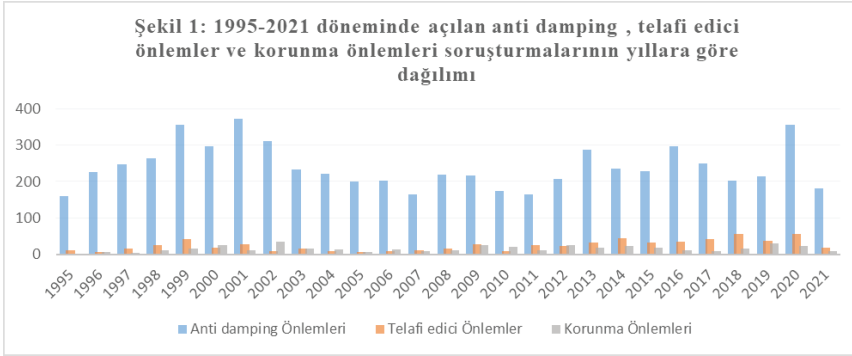
Her iki Anlaşma açısından da uygulanacak anti-dumping vergisi/telafi edici vergi açısından üç önemli nokta ön plana çıkartılabilir. Bunlardan ilki, uygulanacak anti-dumping vergisinin/telafi edici verginin dumping marjını/sübvansiyon miktarını aşmaması gerektiğidir. Hatta her iki Anlaşma da yerli sanayinin uğradığı zararı karşılamaya yettiği takdirde uygulanacak anti dumping vergisi/telafi edici verginin dumping marjından/sübvansiyon miktarından daha az olmasını arzulamaktadır. Bu durum literatürde “daha az vergi kuralı” (*lesser duty rule*) olarak adlandırılmaktadır (Aggarwall,2003: 37). İkinci önemli nokta, her iki anlaşmanın her bir ihracatçı/üretici için ayrı ayrı dumping marjı/sübvansiyon miktarı belirlenmesi gerektiğini öngördüğünden ödenecek vergi miktarının her ihracatçı için belirlenen fiyattaki dumping marjına/sübvansiyon miktarına göre değişkenlik göstereceğidir (Uluslararası Ticaret Merkezi, 1996: 173). Üçüncü önemli nokta ise, Anlaşmaların ilgili maddelerinde yer alan sona erme hükmü (*sunset clause*) gereğince kesin önlem olarak uygulanacak anti dumping vergisi ya da telafi edici vergilerinin uygulamaya konulduğu tarihten itibaren beş yıl süre ile yürürlükte kalacağına ilişkindir. Bununla birlikte kesin önlemin yürürlüğe girmesinden itibaren makul bir sürenin geçmesi koşuluyla yetkili birimler kendi inisiyatifleri ile yada ilgili tarafın talebi üzerine anti dumping veya telafi edici vergilerin uygulanmasına devam etme gereğini yeniden gözden geçireceklerdir. Bu gözden geçirme sırasında yetkili birimlerin anti-dumping vergisinin / telafi edici verginin artık haklı bir nedene dayanmadığını tespit etmeleri durumunda vergi uygulamasına son verilecektir.

4. Dünya Genelinde Anti-Dumping Önlemleri ve Telafi Edici Önlemler

Dünya genelinde anti-dumping önlemleri ve telafi edici önlemlerin mevcut durumunu ele almadan önce bir-iki noktanın ön plana çıkarılması gerekmektedir. Bunlardan ilki, sübvansiyon konusunda soruştur-

ma ve tedbirlere daha seyrek başvurulduğu ile ilgilidir. Sübvansiyonlar hükümetler tarafından üreticilere sağlanan gelir ve fiyat desteği niteliği taşıdığından, sübvansiyon soruşturması öncelikle karşı ülkenin hükümet politikalarının belirlenmesi/sorgulanması anlamına gelmektedir (Güran, 2002: 32). Diğer bir ifadeyle sübvansiyon soruşturması, diğer ülkelerin ekonomi politikalarının uygulanmasını yakından ilgilendirdiği ve bir anlamda ekonomi politikalarına müdahale niteliği taşıdığı için anti-damping soruşturmalarına göre daha azdır (Karluk, 2013:540) . Benzer cümleleri her ne kadar çalışma kapsamı dışında kalsa da korunma önlemleri içinde belirtmek mümkündür. Korunma önlemleri haksız rekabetten ziyade, ithalatın yarattığı rekabet karşısında zorlanan üreticilere sağlanan bir koruma olması nedeniyle genellikle meşruiyeti daha fazla sorgulanan, uygulama şartları daha ağır bir tedbir olduğundan DTÖ' nün kuruluşundan 2007'ye kadar olan dönemde DTÖ verilerine göre anti-damping önlemlerinin sayısı korunma önlemlerine göre 10 kat fazladır (Akman, 2015: 3).

1995-2021 döneminde açılan anti dumping, telafi edici önlemler ve korunma önlemleri soruşturmalarının yıllara göre dağılımını Şekil 1'den görmek mümkündür. 1995-2021 dönemine açılan toplam 7548 soruşturmanın neredeyse % 86'sının (6489 adet) anti dampainge yönelik, %8,6'sının (651 adet) telafi edici önlemlere ve % 5,4'ünün (408 adet) korunma önlemlerine yönelik olması bir üst paragrafta yer alan bilgileri doğrular niteliktedir. Aynı dönemde açılan anti dumping, telafi edici önlemler ve korunma önlemleri soruşturmalarının sırasıyla 4350, 385 ve 206 tanesi kesin bir önlem ile sonuçlanmıştır.



Kaynak: WTO anti dumping, telafi edici önlemler ve korunma önlemleri istatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anti-damping ile ilgili sistematik veriler, 1980 yılı ile birlikte, GATT'ın Anti Damping Koduna taraf olan ülkelerin her altı ayda bir GATT Anti-damping Uygulamaları Komitesine anti-damping soruşturmaları ve aldıkları önlemlere ilişkin faaliyet raporları sunmalarını zorunlu

kılmasının ardından düzenlenmiştir (Aggarwall,2003:7) Bu yüzden 1980 öncesi dönemde-üyelerin anti-damping soruşturmaları sonucunda aldıkları önlemlere ilişkin bildirim zorunluluğu olmadığı için-açılan anti-damping soruşturmaları ve alınan önlemlere ilişkin kesin bilgilere ulaşmak mümkün değildir (Blonigen ve Prusa, 2001: 4). Buna karşın bazı çalışmalardan hareketle 1980 öncesi döneme ilişkin bir değerlendirme imkanı bulunmaktadır. Finger çalışmasında 1958 döneminde GATT üyesi ülkelerde toplam 37 adet anti-damping önleminin yürürlükte olduğunu ifade etmektedir. (Finger, 1993: 25). Bir başka çalışmada ise 1980 öncesi dönemde özellikle ABD, Avrupa Birliği, Kanada ve Avustralya'nın anti-damping önlemlerine sıkça başvurdukları ve bu ülkelerin yılda toplamda 24-36 sayıda anti-damping soruşturması açtıkları ifade edilmektedir (Aggarwall, 2003: 5) 1980-1989 döneminde ise, açılan toplam 1588 anti damping soruşturmasının % 95'i yani 1489 tanesi anti-damping önlemlerinin geleneksel kullanıcıları ya da "Big Four" diye tabir edilen ABD, Avrupa Birliği, Kanada ve Avustralya tarafından açılmıştır (Finger,1993:4). Bu döneme ilişkin diğer bir önemli tespit açılan soruşturmaların 2/3'ünün aynı ülkelere karşı açılmış olduğudur.

AD Anlaşması damping marjının belirlenmesinden dampingli ithalat, zarar ve dampingli ithalat ile zarar arasındaki nedensellik bağının kurulmasına, anti-damping soruşturmalarının başlatılmasından yürütülmesine kadar izlenecek sürecin belirlenmesinden anti-damping önlemlerinin nasıl ve ne kadar süre ile uygulanacağına kadar oldukça detaylı düzenlemeler içerdiği için dünya genelinde anti-damping soruşturmalarına daha az başvurulması beklenmekteydi (Aggarwal,2003:6 ve Roitinger, 2003:357). Ancak beklentilerin aksine hem açılan anti-damping soruşturma sayısında hem de anti-damping soruşturmalarına ilgi duyan ülke sayısındaki artış dikkat çekicidir. Buradan hareketle, AD Anlaşmasının yürürlüğe girdiği tarihten itibaren anti-damping soruşturmalarına ilişkin iki önemli tespit yapılabilir. Bunlardan birincisi, DTÖ döneminde anti-damping önlemlerine sıklıkla başvurulduğudur. Nitekim 1980-1994 döneminde toplam 2842 adet anti-damping soruşturması açılırken, 1995-2021 döneminde açılan anti-damping soruşturma sayısı 6489 adete ulaşmıştır. Diğer bir ifadeyle 1980-1994 dönemine göre DTÖ döneminde anti-damping soruşturmalarında yaklaşık 2,3 kat daha fazla soruşturma açılmıştır. İkinci önemli tespit ise, giderek artan sayıda yeni kullanıcılar (new users) olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkelerin anti-damping soruşturmalarının geleneksel kullanıcıları arasına katılmış olmasıdır. 1995-1999 döneminde özellikle, Hindistan, Arjantin, Brezilya, G.Afrika ve Meksika'nın aktif birer anti-damping kullanıcısı olduğunu görmek mümkündür. 1995-1999 dönemindeki 1252 soruşturmanın 501 tanesi diğer bir ifadeyle % 40'ı bu ülkeler tarafından açılmıştır. Prusa (2001) bu durumu betimlemek için "The

once exclusive club has now opened its door.” ifadesini kullanmaktadır. 1990-1994 döneminde açılan anti dumping soruşturmalarının %69’u gelişmiş ülkeler, % 31’i gelişmekte olan ülkeler tarafından açılırken, AD Anlaşmasının yürürlükte olduğu ilk beş yıllık dönemde (1995-1999) bu oranlar sırasıyla % 53 ve % 47 olarak gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin sıkça anti dumping önlemlerine başvurmalarının nedeni, Uruguay Round sırasında ve sonrasında tarife ve tarife dışı engellerin azaltılması veya kaldırılmasından sonra gelişmekte olan ülkelere yerli sanayinin dumpingli ithalata karşı korunma isteğinin bir sonucu olarak anti-dumping düzenlemelerinin ard arda yürürlüğe girmesindedir. Diğer bir ifadeyle, anti dumping uygulaması gelişmiş ülkelerin tekelinde olmaktan çıkmış, gelişmekte olan ülkelerinde yoğun olarak kullandığı bir araç haline gelmiştir (Türkcan ve Dişbudak, 2005: 153).

1995-2021 döneminde açılan anti dumping soruşturması ve alınan anti-dumping önlemleri hakkında Tablo 2’den bilgi edinmek mümkündür. Tablo 2’den görüldüğü üzere 1995-2021 dönemindeki 6489 adet anti dumping soruşturmasının 4768 tanesi (% 73,5’i) on ülke tarafından açılmıştır. Bu dönemde açılan soruşturmaların 4350 tanesi ise kesin önlemlerle sonuçlanmıştır. Kesin önlemlerle sonuçlanan soruşturmaların 3253 tanesi (% 74,8’i) yine bu on ülke tarafından alınmıştır. Söz konusu dönemde gerek açılan soruşturma sayısı gerekse de alınan kesin önlem sayısı bakımından ilk üç sırada Hindistan (%17,0 ve %17,6), ABD (%13,0 ve % 13,9) ve AB (% 8,4 ve %8,1) yer almaktadır. Açılan soruşturmalar bakımından Türkiye 241 adet soruşturma ile 10.sırada ve alınan anti-dumping önlemleri açısından 202 adet önlem ile 7.sırada yer almaktadır.

Her ne kadar ülkeler tarafından açılan anti dumping soruşturma sayısı anti-dumping soruşturmalarının etkinliğini göstermek adına önemli bir gösterge olarak kabul edilse de açılan her soruşturma bir önlemlerle sonuçlanmamaktadır. Bu yüzden sağlıklı bir değerlendirme yapabilmek için açılan anti dumping soruşturmalarının ne kadarlık kısmının bir önlemlerle sonuçlandığına da bakmak gerekir. Anti-dumping soruşturmalarının başarı oranı (success rate) olarak adlandırılan bu durum, alınan anti-dumping önlemlerinin açılan soruşturma sayısına oranlanmak suretiyle hesaplanmaktadır. 1995-2021 dönemi genelinde başarı oranı % 67,0, ilk on ülke içinse % 68,2’dir. Açılan soruşturmalar bakımından 10. ve alınan anti-dumping önlemleri açısından 7.sırada olan Türkiye başarı oranı bakımından % 83,8 ile Çin’in (% 90,1) ardından ikinci sırada yer almaktadır. Çin ve Türkiye’yi % 71,9 ile ABD, % 70,4 ile Arjantin ve % 69,7 ile Hindistan izlemektedir.

Tablo 2. 1995-2021 döneminde açılan Anti-Damping soruşturmaları ve alınan önlemler

	Ülkeler	Açılan Soruşturma Sayısı	Alınan Anti-Damping Önlem Sayısı	Başarı Oranı (%)
1	Hindistan	1100	767	69,7
2	ABD	841	605	71,9
3	AB	544	351	64,5
4	Brezilya	438	272	62,1
5	Arjantin	409	288	70,4
6	Avustralya	375	176	46,9
7	Çin	292	263	90,1
8	Kanada	277	185	66,8
9	Güney Afrika	251	144	57,4
10	Türkiye	241	202	83,8
İlk 10 ülke toplamı		4768	3253	68,2
Toplam soruşturma sayısı		6489	4350	67,0

Kaynak: WTO Anti Damping İstatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

1995-2021 döneminde anti-damping soruşturmalarına maruz kalan ülkeler ve bu ülkelere karşı alınan önlem sayısını Tablo 3'den görmek mümkündür. Tablo 3'den görüldüğü üzere bu dönemde en fazla anti-damping soruşturmasına maruz kalan ülke Çin'dir. Açılan 6489 soruşturmanın % 23,5'i yani 1526 tanesi Çin'e karşı açılmış ve 1135 tanesi önlemlerle sonuçlanmıştır. Çin'i Güney Kore, Tayvan ve ABD izlemektedir. Tablo 3'de dikkat çekici diğer bir nokta ise, Uzak Doğu ülkelerinin yoğun olarak anti-damping soruşturmalarına maruz kaldıklarıdır. 1995-2021 döneminde açılan 6489 soruşturmanın 3267 tanesi (% 50,3) Uzak Doğu menşeli mallara karşı açılmıştır. Soruşturmaya maruz kalan ülkeler açısından 14.sırada olan Türkiye'ye karşı aynı dönemde 122 tane soruşturma açılmış ve bunun 72 tanesi Türkiye'ye karşı bir önlemlerle sonuçlanmıştır.

Tablo 3. 1995-2021 döneminde Anti-Damping soruşturmalarına maruz kalan ülkeler ve alınan önlemler

		Açılan Soruşturma Sayısı	Alınan Önlem Sayısı	Başarı Oranı (%)
1	Çin	1526	1135	74,4
2	Güney Kore	483	315	65,2
3	Tayvan	333	225	67,6
4	ABD	317	199	62,8

5	Hindistan	261	162	62,1
6	Tayland	256	175	68,4
7	Endonezya	242	158	65,3
8	Japonya	238	172	72,3
9	Rusya	195	141	72,3
10	Malezya	189	117	61,9
14	Türkiye	122	72	59,0
İlk 10 ülke toplamı		3074	1972	69,3
Toplam soruşturma		6489	4350	67,0

Kaynak: *WTO Anti Damping İstatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm*

1995-2021 dönemi için açılan soruşturmaların sektörel dağılımını Tablo 4'den görmek mümkündür. Anti-damping soruşturmaların önemli bir kısmının doğal kaynak yoğun ve teknolojik yoğun sektörlerle açılmıştır. 1995-2021 döneminde açılan anti-damping soruşturmalarının 4681 tanesi yani % 72,1'i doğal kaynak ve teknoloji yoğun sektörler olarak tanımlanan temel metaller, kimyasallar, plastik ve kauçuk ve makine ve elektrikli aletler sektörüne yöneliktir. Doğal kaynak yoğun sektörler arasında en çok soruşturma temel metaller sektörüne açılmıştır. Tablo 4'den de görüldüğü üzere 1995-2021 döneminde açılan soruşturmaların %31,6'sı (2053 tanesi) temel metaller sektörüne yöneliktir. Temel metaller sektörüne yönelik açılan soruşturma sayısının fazla olmasının nedeni özellikle çelik sektörüne açılan soruşturma sayısının fazla olmasından kaynaklanmaktadır (Aggarwal, 2003:22). 1995-2021 döneminde ise teknoloji yoğun sektörler arasında özellikle kimyasallar sektörüne (1287 adet-%19,8) , plastik ve kauçuk sektörüne (854-%13,2) ve makine ve elektrikli aletler sektörüne (487 adet-%7,5) yönelik açılan soruşturma sayısının fazlalığı dikkat çekmektedir. Miranda vd. (1998) çalışmalarında, çelik, kimyasallar ve plastik sektörlerine yönelik çok sayıda anti-damping soruşturması açılmasını, sözkonusu ürünlerin piyasasının ekonomik konjonktüre fazlaca bağımlı olmalarına bağlamakta ve ekonomik durgunluk dönemlerinde firmaların ürünlerini maliyetlerinin altında bir fiyatla satmalarıyla açıklamakta ve ithalatçı ülkelerin yerli sanayilerini korumak amacıyla anti-damping soruşturmalarına başvurduklarını ifade etmektedirler. Son olarak, 1995-2021 döneminde başarı oranının % 67,0 olduğunu ve plastik ve kauçuk sektörü ve makine ve elektrikli aletler sektörü hariç diğer üç sektördeki başarı oranının dönem ortalamasının üzerinde seyrettiği söylenebilir.

Tablo 4. 1995-2021 döneminde açılan soruşturmanın sektörel dağılımı

Sektörler	Açılan Soruşturma Sayısı	Alınan Önlem Sayısı	Başarı Oranı (%)
Temel metaller	2053	1457	71,0
Kimyasallar	1287	921	71,6
Plastik ve kauçuk	854	532	62,3
Makine ve elektrikli aletler	487	312	64,1
Tekstil	453	305	67,3
İlk beş sektör toplamı	5134	3527	68,7
TOPLAM	6489	4350	67,0

Kaynak: WTO Anti Damping İstatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

Türkiye’de anti dumping ve telafi edici önlemler ilgili mevcut durumu analiz etmeden önce dünya genelinde telafi edici önlemlere ilişkin mevcut durumu ele alalım. 1995-2021 döneminde açılan toplam 651 adet telafi edici önlemler soruşturmasının 385 tanesi kesin önlemlerle sonuçlanmıştır³. 1995-2021 döneminde açılan toplam 651 adet telafi edici önlemler soruşturmasının % 82.6’sı ABD (301 adet), AB (92 adet), Kanada (77 adet), Avustralya (39) ve Hindistan (29) tarafından açılmıştır. 1995-2001 döneminde söz konusu ülkeler tarafından açılan soruşturmanın sırasıyla 203, 46, 40, 18 ve 13 tanesi kesin önlem ile sonuçlanmıştır. 1995-2021 döneminde en çok telafi edici önlemler soruşturmasına maruz kalan ülkeler ise şunlardır: Çin (196 adet), Hindistan (96 adet), Güney Kore (33 adet), Endonezya (30 adet) ve Türkiye (26 adet).

1995-2021 dönemi için açılan telafi edici önlemler soruşturmasının sektörel dağılımında 292 adet soruşturma ile temel metaller ilk sıradadır. Temel metallerden sonra 67 soruşturma ile ikinci sırada yer alan kimyasallar sektörünü , 65 soruşturma ile plastik ve kauçuk, 40 soruşturma ile tarımsal ürünler ve işlenmiş gıdalar ve 28 soruşturma ile tekstil sektörü izlemektedir. Kesin önlem alınarak kapatılan soruşturma sayısı temel metallerde 193, kimyasallarda 36, plastik ve kauçuk sektöründe 29, tarımsal ürünler ve işlenmiş gıdada 20 ve tekstil sektöründe 11 tanedir.

5. Türkiye’de Anti-Dumping Önlemleri ve Telafi Edici Önlemler

Türkiye’de dumping konusundaki ilk yasal düzenleme 1989 yılında kabul edilen 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkın-

³ WTO, (2022). Statistics on Countervailing Actions. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm

da Kanun'dur. Ancak söz konusu Kanunun gerek DTÖ AD Anlaşması ve STÖ Anlaşmasına işlerlik kazandıracak şekilde gerekse de Türkiye'nin ithalatta haksız rekabet konusuna ilişkin mevzuatının Türkiye ile AB arasında gümrük birliğini tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı gereğince AB mevzuatı ile uyumlaştırılmasının bir gereği olarak yeniden düzenlenmesini gerekmiştir. Bu amaç doğrultusunda 1999 yılında 4412 sayılı yasa "İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun" yürürlüğe girmiştir. Türkiye'de ithalatta haksız rekabetin önlenmesine ilişkin mevzuat 4412 Sayılı yasa ile değişik 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ile birlikte 99/13482 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar, 23861 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik ve tebliğlerden oluşmaktadır.

Türkiye'de anti-damping /telafi edici önlemler soruşturması açılmasından ve yürütülmesinden iki ayrı birimin - Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü ve İthalatta Haksız Rekabet Değerlendirme Kurulu - görevli olduğunu söyleyebiliriz. Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü şikayet üzerine veya re'sen, verilen bilgi ve belgeler ışığında ön incelemeyi yapmakla, ön inceleme ışığında soruşturma açılıp açılmayacağı konusunda ve eğer soruşturma açıldıysa soruşturmayı yürütmek ve alınacak önlemlerle ilgili olarak İthalatta Haksız Rekabet Değerlendirme Kuruluna önerilerde bulunmakla yükümlüdür. İthalatta Haksız Rekabet Değerlendirme Kurulu soruşturmanın açılıp açılmayacağına karar vermekle, soruşturma sırasında yeterli delilin varlığı durumunda geçici önlem kararı, soruşturma sonucunda kesin önlem kararı alındıysa ilgili Bakanlığın onayına sunmakla, soruşturma sırasında bir fiyat taahhütünde bulunulmuşsa taahhüdün kabulü konusunda karar vermekle ve taahhütler yerine getirilmemişse gerekli önlemleri almakla yükümlüdür.

Tablo 5. *Türkiye tarafından açılan ve Türkiye'ye karşı açılan Anti-Damping Soruşturmaları*

Türkiye'nin açtığı anti-damping soruşturmalar			Türkiye'ye karşı anti-damping soruşturmalar		
Ülke	Açılan Soruşturma	Kesin Önlemler	Ülke	Açılan Soruşturma	Kesin Önlemler
Çin	84	78	ABD	24	17
Güney Kore	17	11	Avrupa Birliği	20	4
Tayland	15	13	Hindistan	11	7
Hindistan	14	11	Kanada	10	8
Tayvan	11	10	Mısır	9	7

Endonezya	9	9	İsrail	7	7
Malezya	9	8	Arjantin	6	4
Vietnam	9	8	Güney Afrika	5	2
İlk 8 ülke toplamı	168	148	İlk 8 ülke toplamı	92	56
Toplam	241	202	Toplam	122	72

Kaynak: *WTO Anti Damping İstatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm*

Türkiye tarafından 1995-2021 döneminde açılan 241 soruşturmanın 202 tanesi bir önlemlle kapatılmıştır. 1995-2021 döneminde açılan toplam 241 adet soruşturmanın 84 tanesi Çin, 17 tanesi Güney Kore, 15 tanesi Tayland, 14 tanesi Hindistan ve 11 tanesi Tayvan menşeli mallara yöneliktir. 241 soruşturmanın % 69,7'si Türkiye'nin en çok soruşturma açtığı ilk 8 ülkeye yöneliktir. Türkiye'nin en çok soruşturma açtığı ilk 8 ülkeye yönelik başarı oranı ise % 73,3'dür. Açılan soruşturmaların Çin için 78, Tayland için 13, Güney Kore ve Hindistan için 11, Tayvan için 10, Endonezya için 9, Malezya ve Vietnam için 8 tanesi kesin bir önlem ile sonuçlanmıştır. Tablo 5'den dikkat edileceği üzere 1995-2021 döneminde ise Türkiye menşeli ürünlere karşı toplam 122 adet soruşturma açılmış ve bunlardan 72 tanesi kesin önlem ile sonuçlanmıştır. Türkiye menşeli ürünlere karşı en fazla sayıda soruşturmayı sırasıyla 24 tane soruşturma ile ABD, 20 soruşturma ile Avrupa Birliği ve 11 tane soruşturma ile Hindistan açmıştır.

Türkiye 1995-2021 döneminde toplam 241 soruşturmanın % 66,8'ini yani 161 tanesini tekstil (59 tane), plastik ve kauçuk (57 tane) ve temel metallere (45 tane) yönelik açmıştır. Bu sektörlere yönelik açılan soruşturmaların 133 tanesi % 82,6'sı kesin önlemlle sonuçlanmıştır. Plastik ve kauçuk sektörüne yönelik açılan soruşturmalarda başarı oranı Tablo 6'dan görüleceği üzere yaklaşık % 95'dir. Aynı dönemde Türkiye'ye karşı açılan toplam 122 adet soruşturmanın % 80,3'ü ilk 5 sektöre yöneliktir. 122 adet soruşturmanın 63 tanesi temel metaller, 12 tanesi kimyasallar, 11 tanesi tekstil, 7 tanesi makine ve elektrik aletler ve 5 tanesi plastik ve kauçuk sektörüne açılmıştır. Türkiye'ye yönelik olarak bu sektörlerde açılan soruşturmaların % 59,1'i kesin önlemlle sonuçlanmıştır.

Tablo 6. *Türkiye tarafından açılan ve Türkiye'ye karşı açılan Anti-Dumping Soruşturmaları (Sektörel Dağılım)*

Sektörler	Türkiye'nin açtığı anti-dumping soruşturmaları			Türkiye'ye karşı açılan anti-dumping soruşturmalar		
	Soruşturma Sayısı (1)	Kesin Önlem Önlem Sayısı (2)	Başarı Oranı(%)	Soruşturma Sayısı (1)	Kesin Önlem Önlem Sayısı (2)	Başarı Oranı(%)
Tekstil	59	45	76,3	11	6	54,5
Plastik ve kauçuk	57	54	94,7	5	4	80,0
Temel metaller	45	34	75,6	63	38	60,3
Makine ve elektrikli aletler	20	17	85,0	7	4	57,1
Kimyasallar	19	16	84,2	12	6	50,0
İlk beş sektör toplamı	200	166	83,0	98	58	59,1
TOPLAM	241	202	83,8	122	72	59,0

Kaynak: *WTO Anti Damping İstatistiklerinden hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm*

1995-2021 döneminde Türkiye'nin açmış olduğu 3 adet telafi edici önlemler soruşturmasının 2 tanesi Çin'e ve 1 tanesi Hindistan'a yöneliktir. Bu soruşturmalardan Hindistan'a yönelik olanında telafi edici önlemler devreye girmiştir. Türkiye'ye yönelik açılan 26 adet telafi edici önlemler soruşturmasının 16 tanesi ABD, 4 tanesi Kanada, 3 tanesi AB ve 1'er tanesi Mısır, Hindistan ve Avustralya tarafından açılmıştır. Türkiye'ye yönelik açılan 26 soruşturmanın 15 tanesi ise kesin önlem ile sonuçlanmıştır. Türkiye'de kesin önlem olarak kapatılan telafi edici önlemler soruşturması ise, plastik ve kauçuk sektörüne yöneliktir.

Ticaret Bakanlığı web sayfasında yer alan bilgilerden hareketle Mart 2022 itibarıyla 6 ayrı sektörde 3 tanesi dumping, 20 tanesi nihai gözden geçirme soruşturması olmak üzere toplam 23 soruşturma yürütülmektedir. Yürütülen soruşturmaların 10 tanesi tekstil, 5 tanesi plastik, 5 tanesi makine, geri kalan 3 tanesi ise kimya, elektrik elektronik ve diğer sektörlerle yöneliktir. Tekstil sektörüne yönelik soruşturmaların 3 tanesi dumping soruşturması niteliğindedir. Mart 2022 yılı itibarıyla 24 ülke menşeli 68 ürün grubunda 132 adet dumping, 1 adet sübvansiyon önlemi yürürlüktedir. Çalışmanın doğrudan konusu olmamakla birlikte 5 ürün grubunda tüm DTÖ üyesi ülkelere, 3 ürün grubunda DTÖ üyesi olmayan İran'a yönelik olmak üzere toplam 8 ürün grubunun ithalatında korunma önleminin yürürlükte olduğunu ifade etmek mümkündür.

Sonuç

Dampinge karşı önlemler, telafi edici vergiler ve korunma önlemleri olarak ifade edilen ticaret politikası savunma önlemleri, yerli sanayiye korumak amacıyla uygulanan önlemlerdir. Bununla birlikte daha önce de vurgulandığı üzere, anti-damping vergileri ve telafi edici vergiler ithalatta haksız rekabet durumunda, korunma önlemleri ise adil ticaret kuralları çerçevesinde ani, keskin ve yakın zamanda gerçekleşen ithalat artışına karşı yerli sanayiye korumak adına kullanılmaktadır.

Dünya genelinde anti-damping önlemlerine, telafi edici önlemlere ve korunma önlemlerine kıyasla daha sıkça başvurulmaktadır. Nitekim 1995-2021 döneminde DTÖ istatistiklerine göre alınan ticaret politikası savunma önlemlerinin ağırlıklı kısmı anti-damping önlemlerinden oluşmaktadır. Söz konusu dönemde Hindistan, ABD ve AB en çok anti-damping soruşturması açan, başta Çin olmak üzere Uzak Doğu ülkeleri ise en çok soruşturmaya maruz kalan ülkeler olarak dikkat çekmektedir. 1995-2021 döneminde ABD, AB, Kanada, Avustralya ve Hindistan en çok telafi edici önlemler soruşturması açan, Çin, Hindistan, Güney Kore, Endonezya ve Türkiye ise en çok soruşturmaya maruz kalan ülkelerdir.

Türkiye dünyada açılan anti-damping soruşturması açısından 10. , alınan anti-damping önlemleri bakımından 7. , başarı oranı açısından ise 2.sıradadır. Türkiye'nin söz konusu dönemde açtığı 3 telafi edici önlemler soruşturmasının sadece 1 tanesi kesin önlemlerle sonuçlanmıştır. Türkiye'de Mart 2022 tarihi itibarıyla, 23 adet soruşturma yürütülürken, 68 ürün grubunda 132 adet anti-damping, 1 adet telafi edici önlem, çalışmanın konusu olmamakla birlikte, toplam 8 ürün grubunun ithalatında ise korunma önlemleri yürürlüktedir.

KAYNAKÇA

- Aggarwall, A. (2003). Patterns and Determinants of Anti-Dumping: A Worldwide Perspective. ICRIER Working Paper No.13.
- Akman, S. (2015) . Ticarete “korunma önlemleri” ve korumacılık: Ek vergi yoluyla ithalatın kısılması hedefe ulaştırır mı? TEPAV Politika Notu:201524.
- Aslan, N. ve Yaman, A. (2020). Türkiye'nin Uluslararası Ticarete Uyguladığı ve Karşılaştığı Anti-dumping Vergileri Üzerine Bir İnceleme. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 238-256.
- Bahçekapılı C. ve Çokgezen M. (2007). Calculating Normal Value As a Way of Protection: Some Evidence from Turkish Dumping Investigations. In B.Debroy and D.Chakraborty (Eds.) *Anti-Dumping: Global Abuse of a Trade Policy Instrument*.(pp.49-65) New Delhi: Academic Foundation
- Bloningen B.A. and Prusa T.J. (2001). Antidumping. NBER Working Paper No:8398. Retrieved from https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8398/w8398.pdf
- Canbeyli A. ve Okkaoğlu Ç.G. (2021). Uluslararası Ticaret Hukuku Temelinde Ticaret Politikası Savunma Araçlarına Genel Bir Bakış. Baseak CORE Papers No:5.
- Elele, O. (2008). *Uluslararası Ticarete Damping ve Antidumping*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık
- Finger, J.M.(ed). (1993). *Antidumping: How It Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Güran, N. (2002). *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği*, 2.Baskı, İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Hoda, A. and Ajuja R. (2003). Agreement on Subsidies and Countervailing Measures Need for Clarification and Improvement, ICRIER Working Paper No.13.
- Karlık,R. (2013).*Uluslararası Ekonomi: Teori ve Politika*. (Gözden Geçirilmiş 10.Baskı).İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Miranda,J., Torres R.A.and Ruiz M. (1998). The International Use of Antidumping: 1987-1997, *Journal of World Trade*, 32(5), 5-71.
- Ongun T. (2002) . GATT/WTO Sisteminde Sanayi *Sübvansiyonları*: Bir Değerlendirme. *Ekonomik Yaklaşım*. 13(42-43).67-86.
- Prusa T.J. (2001). On the Spread and Impact of Anti-Dumping. *Canadian Journal of Economics*. 34(3), 591-611
- Roitinger, A. (2003). Preserving Trade Policy Flexibility in Antidumping Reform. *Swiss Institute for International Economics and Applied Economics Research*, 58(03), 353-382.

- Tan M.(2008). DTÖ Kuralları: Anti-Damping, Sübvansiyonlar ve Türkiye, M.S.Akman ve Ş.Yaman (Eds.). *Dünya Ticaret Örgütü: Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri ve Türkiye içinde* (233-254) . Ankara: Tepav Yayını
- Türkcan, K. ve Dişbudak, C. (2005) . Antidamping Uygulamalarının Ekonometrik Analizi: Türkiye Örneği . *İktisat İşletme ve Finans*, 20(233), 149-164
- Selen, U. ve Gümüş, S. Piyasa Ekonomisinde Koruyucu İktisat Politikalarının ve Ticaret Politikası Önlemlerinin Analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(2), 213-228
- Stevenson,C. (2005). Evaluation of EC Trade Defence Instruments Final Report. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127382.pdf
- Uluslararası Ticaret Merkezi, (1999). *İşletmeler İçin Dünya Ticaret Sistemi Rehberi*. 2.Baskı.
- UNCTAD, (2003). Anti-dumping measures. Retrieved from https://unctad.org/system/files/official-document/edmmisc232add14_en.pdf
- WTO, (2006). *World Trade Report: Exploring the links between subsidies, trade and the WTO*. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/books-p_e/anrep_e/world_trade_report06_e.pdf
- WTO, (2022). Statistics on Antidumping. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm
- WTO, (2022). Statistics on Countervailing Actions. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm

BÖLÜM 2

PANDEMİ DÖNEMİ TÜRKİYE’DE KADINA YÖNELİK EV İÇİ ŞİDDET VE KADIN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI

Meltem ATAN¹

Belma TOKUROĞLU²

1 Meltem ATAN, Doktora Öğrencisi Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Siyaset ve Sosyal Bilimler Bilim Dalı, meltematan79@gmail.com , Ankara/Türkiye. ORCID ID: 0000-0002-0556-9744

2 Doktor Öğretim Üyesi, Belma TOKUROĞLU, Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Bölümü, belma.tokuroglu@hbv.edu.tr, Ankara/ Türkiye. ORCID ID: 0000-0002-0476-2454

'Dişisine kötü davranan tek hayvan insanoğludur' Jack London

GİRİŞ

Bir tarafın diğer tarafa istediğini yaptırabilmesi siyasi iktidar olarak açıklanmaktadır. Bu bağlamda kadın erkek ilişkisi tüm toplumları kapsayan bir yöneten ve yönetilen yani siyasi iktidar ilişkisidir. Bu ilişkide erkek yöneten kadın yönetilen taraftadır. Erkek yönetemediği zamanlarda ise kadını iktidar alanının dışında tutabilmek için ona kutsallık atfetmektedir (Tokuroğlu, 2004). Her dönemin birbirinden farklı ahlaki tehditleri olmuştur. Bu ahlaki tehditler 19.yüzyılda kölelik, 20.yüzyılda totaliterlik, 21. yüzyılda ise dünyanın her yerinde kadın ve kız çocuklarının acımasızca örselenmesidir (Donovan, 2015 :12).

Kadın ve kız çocukları bu örselenmeyi daha çok en yakınlarından görmüşlerdir. Şiddet ile ilk tanıştıkları yer belki de kendilerini en güvende hissetmeleri gereken yer olan evleri olmuştur. Eşlerin birbirine karşı olan şiddeti, anne babanın çocuklarına şiddeti, çocukların anne ve babalarına şiddeti, çocukların birbirlerine şiddeti aile içi şiddeti meydana getirmektedir (Şenol ve Sıtkı, 2013). Güçlü olanın güçsüz olana veya gücü daha az olana uyguladığı fiziksel, duygusal, sözel, ekonomik, cinsel nitelikteki her türlü olumsuz eylemler bu şiddeti oluşturmaktadır.

Dünyada yaşanan büyük salgınlar toplumların hayatında sosyal ve ekonomik değişikliklere yol açmaktadır. Orta Çağ Avrupa'sını kasıp kavuran veba salgını Avrupa'da yaklaşık 60 milyonluk bir nüfusun kaybına yol açmıştır (Özden ve Özmat, 2014). Büyük salgınlar toplumun sosyal yapısı ve döngüsünde suç oranlarının artması gibi çeşitli değişimlere de yol açabilmektedir. Geçmişte yaşanan Ebola ve Zika salgınlarında olduğu gibi salgın dönemlerinde ev içi şiddet artış göstermiş, kadına yönelik şiddet derinleşmiş ve artmıştır (Ergöner ve diğ.,2020). Günümüzde de dünya birçok yönden veba salgını ile kıyaslanan, yeni tip koronavirüs (Covid-19) olarak adlandırılan pandemi sürecini yaşamıştır (Bulgurcuoğlu ve Küçükarslan, 2021). Bu salgın da sosyal ve ekonomik birçok değişimi tetiklemiştir. Dünya Sağlık Örgütü 7 Nisan 2020 "Covid-19 ve kadına yönelik şiddet" başlıklı yazısında salgınlarda kadına yönelik şiddet riskinin arttığını vurgulanmıştır (Ergöner ve diğ.,2020). Pandemi ile birlikte dünyanın farklı yerlerinde kadına yönelik ev içi şiddet vakalarının arttığını bildiren haberler yapılırken (Time, 2020) Avrupa Konseyi de konsey üyesi olan çok sayıda ülkede ev içi şiddet vakalarının COVID-19 salgını sırasında artış gösterdiğini bildirerek Kadına Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye Dair Avrupa Konseyi Sözleşmesinin uygulanmasına ilişkin önerilerde bulunmuştur. 21. yüzyılda yaşanan bu küresel salgın ülke ve sınıf ayrımı yapmaksızın tüm insanlığı risk altında bırakmış, bu süreçte ortaya çıkan risklerden en çok etkilenen gruplar yine

yaşlı, engelli, çocuk, kadın gibi kırılgan gruplar olmuştur (Bulgurcuoğlu ve Küçükarslan, 2021). Kadın hareketinin en görünür halini yansıtan organizasyonlar kadın sivil toplum kuruluşlarıdır diyebiliriz. Kadın sivil toplum kuruluşları salgın döneminde de, kadınların ve çocukların karşılaştıkları zorlukları devlet kurumları kadar takip ederek, devletin, siyasi aktörlerin ve yönetimlerin karşısında kamuoyu oluşturarak sorunlara bakışta ve sorunların çözümünde hem dengeyi sağlamaya çalışan hem de çoğulcu toplum yapısını geliştirerek farklı bakış açıları olabileceğini gündeme getiren kuruluşlar olarak önemli bir işlevi yerine getirmişlerdir.

Makale de öncelikle kadınların haklarını savunmak amacı için başlattıkları kadın hareketinin ortaya çıkışı ve hareketin temsilcisi olan kadın kuruluşları, kadına yönelik aile içi şiddet, pandemi dönemi aile içi şiddet konuları hakkında bir bilgilendirme yapılacaktır. Daha sonra, Türkiye’de kadına yönelik şiddet ile mücadele eden kadın kuruluşlarından yedi tane-sinin temsilcisi (Kadın Dayanışma Vakfı, KADAV- Kadınlarla Dayanışma Vakfı, Kadının İnsan Hakları- Yeni Çözümler Vakfı, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı, Katre Kadın Danışma ve Dayanışma Derneği, KAMER, Bodrum Kadın

Dayanışma) ile yapılan derinlemesine mülakat sonucunda kadın sivil toplum kuruluşlarının pandemi dönemi kadına yönelik ev içi şiddet algıları ve deneyimleri analiz edilecektir. Kadın sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin ifadelerinden bahsederken her bir temsilciye verilen STK1,STK2,STK3,...STK7 şeklinde kodlar kullanılmıştır.

1. KADIN HAREKETİ VE KADIN SİVİL TOPLUM KURU- LUŞLARI

Basit toplumlarda erkekler kadının doğurabilme özelliğinin kadını yaratıcı kılan bir varlık haline getirmesini tehlikeli bulmuşlardır. Kadınların doğurganlık gücüne sahip olmaları erkeklerde bir kadın korkusu oluşturmuştur. Söz konusu korku sonucu öncelikle kadın bedenini ve kadının toplumdaki yerini kontrol altına almaya çalışmışlardır. Bu durum iki cins arasındaki ilişkileri de yarı açık yarı gizli bir kadın düşmanlığına yani kadına karşı hem gerçek hem de simgesel bir savaşa dönüştürmüştür. Siyasi iktidar bir tarafın diğer tarafa istediğini yaptırabilmesidir dediğimizde kadın erkek ilişkisinin de bir yöneten yönetilen yani bir siyasi iktidar ilişkisi olduğunu söyleyebiliriz (Akal, 1994:9-14). Erkek kadını yönetemediği zamanlarda ise kadına kutsallık atfederek onu iktidar alanının dışında tutmaya çalışmıştır (Tokuroğlu, 2004).

Erkek egemenliğine karşı kadının haklarını ortaya koymayı amaçlayan feminizm sosyolojik, politik ve ahlaki tarafları olan bir hareket tarzıdır. Bu hareket tarzında cinsiyetin bireysel ve toplumsal kimlik biçimlenmesindeki rolü sorgulanmaktadır. Biyolojik olarak kadın veya er-

kek olmakla sosyal-kültürel olarak kadın veya erkek olmak arasındaki uçurumun varlığı feminizmi ortaya çıkarmıştır denilebilir (Eliuz, 2011).

19 yüzyıldan itibaren şekillenen feminizmin içeriğinde, kadınların bağımlı bir toplumsal grup olmaları nedeniyle haksızlığa uğramış olduklarının farkına varmaları, bağımlı olmalarının toplumsal ve kültürel bir nedenle alakalı olduğunu anlamaları, içinde buldukları bu durumun değişmesi için bağımsız mücadele amaçlarının ve stratejilerinin tanımlanması, hedeflerine ulaşmak amacıyla kadınlar arası dayanışmanın oluşturulması ve geleceğe yönelik bir vizyon oluşturulması gibi konular bulunmaktadır (Berktaş, 2011).

Her ne kadar feminizm 19 yüzyılda daha görünür olarak ortaya çıkmış olsa da feminist düşünceler eski Yunan ve Çin Medeniyetlerinde de yer almıştır. 1405 yılında Christine de Pisan tarafından yazılan ve İtalya'da yayınlanan 'Hanımefendiler şehrinin kitabı' siyasi etki ve eğitim hakları başta olmak üzere feminizmin birçok fikrini dile getirmiştir (Heywood, 2013: 235).

Mary Wollstonecraft'ın 3 Ocak 1792'de yazmış olduğu *A Vindication of the rights of Woman* (Kadın haklarının Savunması) adlı eseri feminist teori tarihinin ilk modern metnidir. Eylül 1791 tarihinde Paris'te Fransız devriminin erken safalarında daha sonra giyotinle idam edilen Olympe de Gouges *Les Droits de la femme* (Kadın Hakları) adlı bir el broşürü yayınlamıştır. Bu eserden bir yıl önce 1790'da Massachusetts'de Amerikalı Judith Sargent Murrey, *On the Equality of the Sexes* (Cinsiyetler Arasındaki Eşitlik Üzerine) adlı eserini yayınlamıştır. Daha da öncesinde ise Amerikan Devrimi sırasında Abigail Adams kocası John'a ulusu oluşturacak yeni kanunların yapımı sırasında kadınların da bir sesi ve temsilcisi olması gerektiğini söylemiştir. Hem Amerikan Bağımsızlık Bildirisi'nin (1776), hem de Fransa'nın İnsan Hakları Bildirisi'nin (1789) en temel noktaları insanların hükümetlerin müdahale edemeyecekleri vazgeçilmez ya da doğal hakları olduğu düşüncesidir. Mary Wollstonecraft eserini Fransız Bakanı Talleyrand'a ithaf ederken, eğer kadınları bu yeni anayasanın dışında tutarsa, Fransa'nın bir tiranlık olarak kalacağını cesurca belirtmiştir. Fakat doğal haklar doktrinini geliştiren ve icra eden erkek teorisyenler, ne yazık ki feministlerin savundukları fikirleri kabul etmemişlerdir (Donovan, 2015: 21-22).

Mary Wollstonecraft'ın haklar savunusunun temel iddiası, kadının köle kalmasının nedenini yetişmesine engel teşkil eden ve hayattaki gerçek amacının erkeğe hizmet olduğunu öğreten toplumsallaşma sürecinde yattığıdır. Kadının zihninin genişletilerek güçlendirilmesi gerektiğini ve kör itaate bir son verilmesi gerektiğini savunmaktadır. Kör itaat, kadınları karanlıkta tutmaya gayret eden iktidar, tiranlar ve şehvet düşkünlerince

daima arzu edilmektedir, iktidar ve tiranlar sadece köleler, şehvet düşkünleri ise oyuncak istemektedirler (Donovan, 2015: 34-36). Eğitim alan ve kamusal alanda görünür olan kadınlar, bilgi ve görgülerini artırarak eleştirel düşünme gücüne sahip olacaklar böylece hem kendileri hem de toplumsal konularda karar verme yeteneğini kazanacaklardır. Eserde kadınların erkekler üzerinde değil kendileri üzerinde iktidar sahibi olmaları ve kendi hayatlarına yön vermeleri savunulmaktadır. Donovan'a göre, kadınlar özel alana hapsolmemalı ve kamusal hayatın büyük girişim dünyası içene girebilme imkânına sahip olmalıdırlar.

1960'larda kadınlar siyasi bir takım haklar elde etmiş olsalar da bu durumun kadın sorunlarını tamamen çözmediği anlaşılmış bu nedenle siyasi olarak ele alınan sınırlar genişletilerek kadınlar üzerindeki baskının kişisel, psikolojik, cinsel yönlerine de dikkat çekilerek kadının özgürleştirilmesi düşüncesiyle ikinci dalga feminizm başlamıştır (Heywood, 2013: 236). 'Kişisel olan politiktir' sloganı ile sadece kamusal alanda değil özel alanda da cinsiyete dayalı iş bölümünde eşitliğe dikkat çekilerek, toplumsal cinsiyet rollerinde dönüşümün olmasının gerekliliği vurgulanmıştır. Bu dönemde kız kardeşlik kavramı kullanılmaya başlanmıştır. 1970'li yıllardan sonra kadın çalışmaları akademik dünyaya da yansiyarak yeni disiplinler arası bir alan ortaya çıkartmıştır.

Kadınlık durumunu belirleyen olgu, kadının belli bir rolü yerine getirmesi için içine sokulduğu alandır. Bu alana kamusal alan karşısında özel alan, siyasi iktidar alanı ya da merkez karşısında periferi, kültür karşısında tabiat, kutsallık karşısında dindışılık, bastırılmış cinsellik karşısında denetlenmemiş cinsellik, düzen karşısında kaos, uygarlık karşısında vahşi hal adları verilmektedir. Erkek egemen toplumun kadına uygun gördüğü ve onu içinde kalmaya zorladığı, dışına çıkmasına izin vermediği mekân budur. Erkeklere göre bütün bunlar kadına verilen bir roldür ve kadın bunların dışına çıktığında kadın olmaktan da çıkacaktır farklı bir ifade ile kadın kamusal alana girdiğinde kadınlık durumundan uzaklaşmaktadır. Yani iktidar sahibi kadınlar ne tam kadın ne de tam erkektirler (Akal, 1994). Kadının kamusal alanda varolma ve siyasi-toplumsal-ekonomik kararlara katılma isteğinin, erkeğin iktidarını (erkek egemen sistemi) saracağı düşünüldüğünden kabul görmemektedir.

Dünyada tüm bu gelişmeler yaşanırken Osmanlı toplumunda da on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında, kadın hakları mücadelesinin başladığı bir dönemdir. Hem batıdaki kadın hareketlerinin seslerini duymak hem de kendi iç seslerine kulak vermek amacı ile Osmanlı kadınları örgütlenmiş, dernek kurmuş, gazete ve dergi çıkarmış, kendi sözlerini günümüze ulaşacak şekilde kâğıtlara dökmüş, kendi adlarıyla romanlar yazmış, gazetelere okur mektupları göndermiş, broşürler basıp dağıtmış yani dönemin tüm iletişim yollarını kullanarak seslerini duyurmayı sağla-

mışlardır (Armutçu, 2019: 12). Aynur Demirdirek, “Osmanlı Kadınlarının Hayat Hakkı Arayışı”, Serpil Çakır, “Osmanlı Kadın Hareketi”, Hülya Osmanağaoğlu “Feminizm Kitabı-Osmanlı’dan 21. Yüzyıla Seçme Metinler” isimli çalışmalarıyla; Osmanlı kadınlarının nasıl mücadele verdiklerini bizzat kadınların yazdıkları ve söylemleri üzerinden anlatmışlardır. Osmanlı kadınlarının kendileri ve aile-toplum ile ilgili neler düşündükleri ve seslerini duyurmaya çalıştıkları dergi ve gazetelerde yazdıkları ancak 1980’lerden sonra ortaya çıkarılabilmektedir. Tarih yazımının da ne kadar erkek egemen bir alan olduğu ve kadınların tarihinin görünmez kılınmaya çalışıldığı, kadınlarının varlıklarının ve emeklerinin nasıl yok sayılmaya çalışıldığı da bu araştırmalarla tespit edilmiş olmaktadır.

Erken dönem feministleri Osmanlı İmparatorluğu’nun büyüklüğünü ve Batı karşısında Osmanlı’nın gücünü, İslam kültürünün üstünlüğünü toplumda kadının yeri üzerinden savunmuşlar. Öncülerden biri olan Fatma Aliye Batı’ya karşı İslam dininin kadınların gelişimini engellemediğini ve pek çok kadın âlimin yetiştiğini söylemiştir. Aliye’nin üzerinde durduğu konular; kadınların bağımsız bireyler olmaları, birbirleriyle dayanışma ve birlik içinde olmaları ve toplumun her alanında söz sahibi olarak güçlenmeleri, toplumun kadınlara dayattığı konumu kabullenmeleridir. Siyasal görüşleri, çözüm önerileri ve analizleri farklılık taşısa da Fatma Aliye ve Emine Semiye’nin çizgisini izleyen Halide Edip ve Nezihe Muhittin kadın hakları mücadelesini yeni kuşaklara aktarmışlardır (Zihnioğlu, 2016: 50-51).

Türkiye’de Cumhuriyet öncesinde kadından iyi bir eş, iyi bir anne ve iyi bir Müslüman olması istenirken, Cumhuriyet sonrası iyi bir eş, iyi bir anne ve iyi bir vatandaş olması istenmiştir. Kadının özgürleşmesi, kendi kararları çerçevesinde erkek ile aynı koşullarda kamusal hayatta yer alabilen bir insan olabilmesinden ziyade yapılan reformların anlamını ve amacını çocuklarına aktarabilen iyi bir anne ve kocasının en iyi şekilde çalışabilmesine yardımcı olan iyi bir eş olması amaçlanmıştır. Cumhuriyet döneminde kadınların büyük bir kısmı kırsal kesimlerde yaşıyor oldukları için emeklerinin karşılığı olmadan aile işçisi olarak hayatlarını sürdürürken, şehirlerde yaşayan ve okuma –yazma öğrenme ve eğitim görme şansına sahip olan kadınlar ise nüfusu eğitime görevini üstlenmişlerdir. Bu süreçte yönetim ve karar alma kademelerinde bulunan kadın sayısı da oldukça azdır (Tokuroğlu, 2004: 7).

Sivil toplumun oluşması ve örgütlenmesi açısından bir dönüm noktası niteliği taşıyan 1980 sonrası feminist hareketler üzerinde de etkili olmuştur. Bu dönem feminist hareketlerde kadının kolektif varlıklar için değil sadece ve sadece kendisi için çabalaması, kendi haklarının devletin kendisine verdiği görevlerden önce olması gerektiği düşüncesi yaygınlaşmıştır (Çaha, 2010). Toplumsal hareketlerin etkilerinin görüldüğü bu dönemde

kadın hareketleri ve onu en görünür kılan kadın sivil toplum kuruluşları toplumsal cinsiyete dayalı şiddete direnme ve onu dönüştürmede önemli bir mücadele mekanizması olarak ortaya çıkmıştır (Altınay, Arat, 2007).

2. KADINA YÖNELİK EV İÇİ ŞİDDET

Bireysel ve toplumsal bir olgu olarak şiddet, psikolojik, sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik boyutları olan bir olgudur. İnsanın doğasında mevcut bastırılmış, katı bir davranış biçimidir. İnandırma ve ikna etme yerine, kaba söz ve kuvvet kullanma şeklinde ortaya çıkan şiddet kasıtlı olarak “anlamın çarpıtılması” ve “aşağılayıcı davranışlara ya da dile başvurma” şeklinde de karşımıza çıkabilmektedir (Tutar, 2011). Şiddet kültürel ve toplumsal olarak öğrenilen bir davranıştır da diyebiliriz. Kimin kime ne zaman şiddet uygulayabileceği farklı toplumalarda-kültürlerde çoğunlukla tanımlanmış, şiddetin meşruiyeti üzerine siyasal ve sosyolojik birçok çalışma yapılmıştır.

Türk Dil Kurumu Arapça kökenli şiddet kelimesini karşıt görüşte olanlara kaba kuvvet kullanma şeklinde tanımlamaktadır (Türk Dil Kurumu, 2022). Bu tanımla şiddetin fiziksel bir güç kullanma yönü olduğunu ön plana çıkartmıştır. Kadına yönelik şiddet ilk kez 1993 yılında Birleşmiş Milletler Kadına Yönelik Şiddetin Ortadan Kaldırılmasına Dair Bildirge’de tanımlanmıştır. Bildirge’ye göre kadına yönelik şiddet “ister kamusal ister özel hayatta olsun zorlama veya keyfi olarak özgürlükten yoksun bırakma dâhil olmak üzere, kadınlara fiziksel, cinsel veya psikolojik zarar veya acı verme sonucu doğuran veya bu sonucu doğurması muhtemel olan, cinsiyete dayalı her tür şiddet eylemi” olarak tanımlanmıştır (Birleşmiş Milletler Kadına Yönelik Şiddetin Ortadan Kaldırılmasına Dair Bildirge, 1993). Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı *Kadına Yönelik Şiddeti* “Kadınlara, yalnızca kadın oldukları için uygulanan ve kadınları etkileyen cinsiyete dayalı ayrımcılık ile fiziksel, cinsel, psikolojik veya ekonomik açıdan zarar görmeleriyle veya acı çekmeleriyle sonuçlanan veya sonuçlanması muhtemel her türlü tutum ve davranış” şeklinde tanımlamaktadır (T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı).

2002 yılında DSÖ (Dünya Sağlık Örgütü) “Kadına Yönelik Şiddet”i bir sağlık sorunu olarak tanımlamıştır. Dünya Sağlık Örgütünün (WHO) 2008 yılında yapmış olduğu şiddet tanımı şu şekildedir ‘ fiziksel güç veya iktidarın kasıtlı bir tehdit veya gerçeklik biçiminde bir başkasına uygulanması sonucunda maruz kalan kişide yaralanma, ölüm ve psikolojik zarara yol açması ya da açma olasılığı bulunması durumu’ olarak tanımlanırken 2010 yılında aynı örgütün şiddet tanımı şu şekilde olmuştur ‘ İstemli bir şekilde, tehdit yoluyla ya da bizzat, kişinin kendisine, diğer bir kişiye, bir gruba ya da topluma yönelik olarak yaralanma, ölüm, psikolojik zarar, gelişme bozukluğu veya gelişme de gerileme ile sonlanan ya da sonlan-

ma olasılığı yüksek bir biçimde fiziksel güç ya da nüfuz kullanılmasıdır' (Özyıldız, 2018: 9).

2009 yılında New York Times Dergisinde Why Women's Rights Are the Cause of Our Time? (Kadın Hakları Neden Günümüzün Esas Konusudur?) başlıklı yazısında Nicholas D. Kristop ve Sheryl WuDuunn 19.yüzyılda en önemli ahlaki tehditin kölelik, 20.yüzyılda totaliterlik, 21. yüzyılda ise dünyanın her yerinde kadın ve kız çocuklarının acımasızca örselenmesi olduğunu söylemişlerdir (Donovan, 2015 : 12).

Pek çok insanın ilk tanıştığı şiddet aile içi şiddettir. Eşlerin birbirine şiddeti, anne babanın çocuklarına şiddeti, çocukların anne ve babalarına şiddeti, çocukların birbirlerine şiddeti aile içi şiddeti şekillendirmektedir (Şenol ve Sıtkı, 2013). Bu şiddet aile bireylerinin birbirlerine bilhassa da güçlü olanın güçsüz olana veya gücü daha az olana uyguladığı fiziksel, duygusal, sözel, ekonomik, cinsel nitelikteki her türlü olumsuz eylemdir.

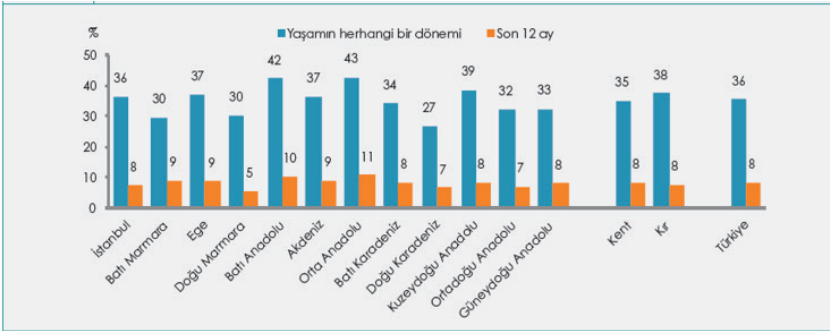
T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (2008) aile içi şiddeti şöyle tanımlamaktadır;

“Aynı evi paylaşmasanız da, şiddet uygulayan kişinin, size veya çocuklarınıza ya da akrabalarınıza yönelik; Aynı evde yaşamazsanız da, aile mensubu sayılan kişiler tarafından size ve çocuklarınıza yönelik; evli olmanıza rağmen kendi isteğinizle veya mahkeme kararı ile ayrı evlerde yaşadığınız eşinizin ya da boşandığınız eşinizin, size ve çocuklarınıza yönelik; tehdit ve baskıyı ya da özgürlüğün keyfi engellemesini de içeren, fiziksel, cinsel, psikolojik veya ekonomik açıdan zarar görmenize veya acı çekmenize sebep olan ya da olabilecek olan her türlü tutum ve davranış AİLE İÇİ ŞİDDETTİR.”

2008 yılında Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü tarafından yapılan araştırma Türkiye’de cinsiyete dayalı şiddet konusunda en kapsamlı veriyi vermektedir. Çalışma kadınların en çok şiddete uğradıkları yerin evleri olduğunu saptamıştır, ayrıca bu durum tüm statü ve eğitim seviyesindeki kadınlar için geçerlidir. Ayrıca Mor Çatı'nın 1990-1996 yılları arasında 1259 kadın ile yaptığı bir araştırmaya göre kadınların %88,2 sinin şiddet ortamında yaşadığı ve %68'inin kocalarından dayak yediği belirlenmiştir. Uluslararası Af Örgütü'nün aktardığı bir bilgiye göre ise, 1995 yılında Ankara'da gecekondularda yaşayan kadınlar arasında yapılan bir araştırmada kadınların %97'sinin eşlerinden fiziksel şiddet gördükleri, bir yıl sonra orta ve üst gelir grubundaki kadınlar arasında yapılan araştırmada ise kadınların %23'ünün eşlerinden fiziksel şiddet gördükleri, tüm şiddet türleri kapsamında soru sorulunca bu rakamın %71'e çıktığı ifade edilmiştir (Ertürk, 2015: 298).

2014 yılında mali desteğinin ve yürütücülüğünün T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğünün yaptığı, araştırmanın ise Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsünün gerçekleştirdiği *Türkiye’de Kadına Yönelik Aile İçi Şiddet Araştırmasına* göre Türkiye’de kadına yönelik şiddet yaygınlığı aşağıdaki tablolarda gösterilmektedir;

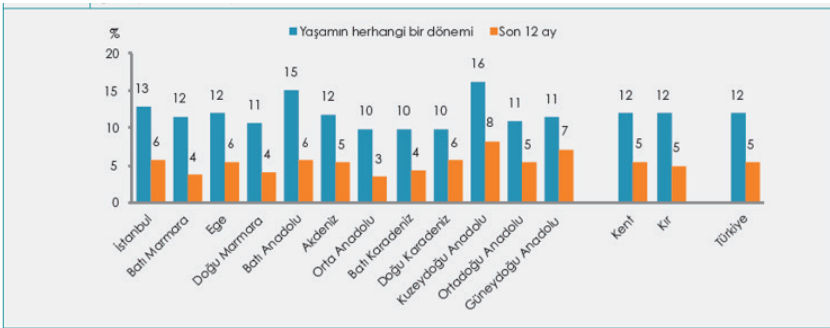
Şekil 1.1. Eşi veya birlikte olduğu erkeklerin fiziksel şiddetine maruz kalmış kadınların bölge ve yerleşim yerine göre yüzdesi, Türkiye 2014.



*Hesaplamalar en az bir kez evlenmiş kadınlar için yapılmıştır.

Kaynak: T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2014

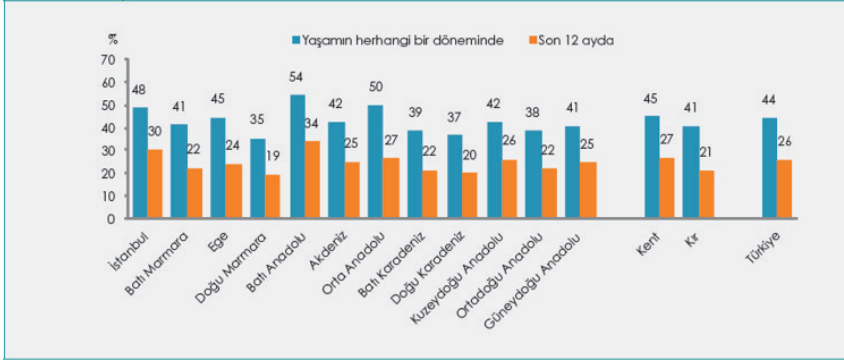
Şekil 1.2. Eşi veya birlikte olduğu erkeklerin cinsel şiddetine maruz kalmış kadınların bölge ve yerleşim yerine göre yüzdesi, Türkiye 2014.



*Hesaplamalar en az bir kez evlenmiş kadınlar için yapılmıştır.

Kaynak: T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2014

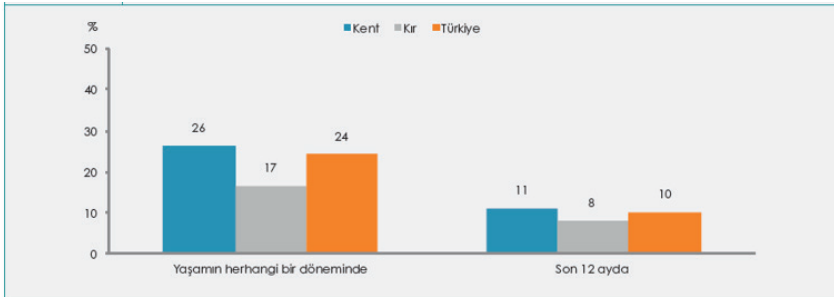
Şekil 1.3. Eşi ve Birlikte olduğu erkeklerin duygusal şiddetine / istismarına maruz kalmış kadınların bölge ve yerleşim yerine göre yüzdesi, Türkiye 2014.



*Hesaplamalar en az bir kez evlenmiş kadınlar için yapılmıştır.

Kaynak: T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2014

Şekil 1.4. Eşi ve Birlikte olduğu erkeklerin kadının çalışmasına engel olmasının veya işten ayrılmasına neden olmasının kadınların yerleşim yerine göre yüzdesi, Türkiye 2014.



*Hesaplamalar en az bir kez evlenmiş kadınlar için yapılmıştır.

Kaynak: T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2014

Tablolarda verilen istatistiksel bilgilere göre eşi ve birlikte olduğu erkeklerin **fiziksel şiddetine** maruz kalmış kadınların yüzdesi kentte %35, kırsalda %38, Türkiye ortalaması %36'dır. Eşi ve birlikte olduğu erkeklerin **cinsel şiddetine** maruz kalmış kadınların yüzdesi kentte %12, kırsalda %12, Türkiye ortalaması %12'dir. Eşi veya birlikte olduğu erkeklerin **duygusal şiddetine/istismarına** maruz kalmış kadınların yüzdesi kentte %45, kırsalda %41, Türkiye ortalaması %44'tür. Eşi veya birlikte olduğu erkeklerin **kadının çalışmasına engel olmasının veya işten ayrılmasına neden olmasının** yüzdesi kentte %26, kırsalda %17, Türkiye ortalaması %24'tür (T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, 2014).

Aile içi şiddetle ilgili gerçek sayılara tam ulaşmak mümkün olmayacaktır çünkü resmi istatistiklere yansımada oranı son derece düşüktür. Aile içi ilişkilerin resmi mercilere bildirilmesi toplumsal normlarla uyum sağlamakta, aile içi sırrın dışarıya yansıtılması ayıp olarak değerlendirilmekte ve kadının bu şiddeti dışarıya yansıtması istenmektedir. Aksi takdirde şiddet artarak devam etmekte ve kadınlar korkmaktadırlar (Şenol ve Yıldız, 2013).

3. PANDEMİ DÖNEMİ EV İÇİ ŞİDDET

Salgınlarla birlikte toplumların hayatında sosyal ve ekonomik değişiklikler olmuştur. Mesela Orta Çağ Avrupa'sını kasıp kavuran veba salgını ile Avrupa'da demografik bir azalma gerçekleşmiş, bu salgın yaklaşık 60 milyonluk bir nüfusun kaybına yol açmıştır (Özden ve Özmat, 2014). Söz konusu değişimlerin en önemlilerinden birisi suç oranlarında ve türlerinde görülmektedir. Artış gösteren suç tiplerinden birisi "ev içi şiddettir". Geçmişte yaşanan Ebola ve Zika salgınlarının olduğu ülkelerde kadına yönelik şiddet derinleşmiş ve artmıştır (Ergöner ve diğ.,2020). Günümüzde de dünya sosyal ve ekonomik düzenin bozulmasına sebep olan ve birçok yönden veba salgını ile kıyaslanan, yeni tip koronavirüs (Covid-19) olarak adlandırılan pandemi ile bu mücadeleyi vermiştir (Bulgurcuoğlu ve Küçükarslan, 2021). 7 Nisan 2020 "Covid-19 ve Kadına Yönelik Şiddet" başlıklı yazısında Dünya Sağlık Örgütü salgınlarda kadına yönelik şiddet riskinin arttığı vurgulanmıştır (Ergöner ve diğ.,2020).

Pandemi döneminin kadına yönelik şiddet boyutu da son derece dikkat çekici olmuştur çünkü bu hastalık insanları yüksek bulaşma ve hızlı yayılma riski nedeniyle evlerine kapatmış, evlerine kapanan insanlar eşleri, çocukları, anne babaları, akrabaları ile normal yaşamdan daha uzun bir süre beraber vakit geçirmeye zorlanmıştır. İnsanların yaşadıkları bu sürece ekonomik sıkıntılar, evlerin yaşama alanının yetersiz olması, işsizlik, uzaktan eğitime erişememe gibi sorunlar eklenince çeşitli bunalımlar yaşanmış, bu durum ev içi şiddeti hem arttırmış hem de daha görünür hale getirmiştir.

Pandemi ile birlikte dünyanın farklı yerlerinde kadına yönelik ev içi şiddet vakalarının arttığını bildiren haberler yapılmıştır (Time, 2020). Avrupa Konseyi de konsey üyesi olan çok sayıda ülkede ev içi şiddet vakalarının COVID-19 salgını sırasında artış gösterdiğini bildirerek "Kadına Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye Dair Avrupa Konseyi Sözleşmesinin" uygulanmasına ilişkin önerilerde bulunmuştur. 21. yüzyılda, küresel bir salgın ülke ve sınıf ayrımı yapmaksızın tüm insanlığı risk altında bırakmıştır. Bu süreçte ortaya çıkan risklerden en çok etkilenen gruplar yine yaşlı, engelli, çocuk, kadın gibi kırılgan gruplar olmuştur (Bulgurcuoğlu ve Küçükarslan, 2021).

Birleşmiş Milletler konu ile ilgili bir rapor hazırlamış raporunda; Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Kıbrıs, ABD, Kanada, Singapur'da ev içi şiddet ile ilişkili bildirimlerde bulunmuştur. Salgının ilk ortaya çıktığı Çin'in Wuhan şehrinde, Şubat 2020 de ev içi şiddet vakalarının bir önceki yıla göre üç kat arttığı bildirilmiştir. Bu artış ile ilgili bilgi diğer ülkelerde de şu şekildedir Fransa'da %30-36, Brezilya'da %40-50, Arjantin'de %25, Singapur'da %33, ABD'nin farklı eyaletlerinde %10-35 (Ergöner ve diğr., 2020).

Pandemi döneminde İtalya ve Fransa'da ev içi şiddet vakalarının artışı nedeniyle bazı oteller sığınak olarak hizmete açılmıştır (Usher K, ve diğr.,2020) Evde kalma çağrılarının ilk günlerinden itibaren ev içi şiddet için acil yardım hattı aramalarında İspanya'da %20, İngiltere'de %25, Kıbrıs'ta %30 artış bildirilmiştir (Bradbury-Jones C ve diğr., 2020). İspanya'da kadınlar eczanelerdeki çalışanlardan “maske 19” talep etme bahanesiyle eczane görevlilerine gizli bir şekilde ev içi şiddet bildiriminde bulunmuşlardır (BBC News Türkçe).

Pandemi sürecinde kamusal alana taşınamayan iktidar ve güç ilişkilerinin özel alana yani eve aktarıldığı düşünülmektedir. Bu süreçte ani olarak içine aldığı yeni sorumluluklarla birlikte ev yeniden bir inşa sürecine girmekte, kişilerarası ilişkileri de etkileyen “yeni” duygulara ve davranışlara tanıklık etmekte ve ev içerisinde gerilimler ortaya çıkabilmektedir. Dünyada pandemi sürecinde artan ev içi şiddet vakaları da bunu kanıtlar niteliktedir. Erkekler süreç içerisinde ayrı bir çıkmaza itilmişlerdir çünkü para ile sağlanan ekonomik güç, erkeğin kazandığı ekonomik sermayenin yok olması ile birlikte boyut değiştirmektedir. Bu durum şiddet gibi farklı erkeklik krizlerine neden olmuştur. Pandemi dönemi işten çıkartılma veya az ücret getiren işlerde çalışma ile kadınlar erkeklere oranla daha fazla karşılaşmışlardır. Hem ekonomik olarak zayıflamış olmaları hem de özel alana hapsolarak sosyal sermayelerinden kopmaları kadınları daha güçsüz kılmış ve şiddete maruz kalma ihtimallerini arttırmıştır. Pandemi süreci erkeklere oranla kadınları özellikle işini kaybetmiş, yoksul, evde hasta ve çocuk bakımı ile uğraşan kadınları güçsüzleştirmiştir (Bulgurcuoğlu ve Küçükarslan, 2021).

Covid-19 salgınında kadına yönelik şiddet artışını tetikleyen bazı faktörler; ekonomik güvensizlik ve yoksulluk, karantina ve sosyal izolasyon, krizle artan stres ve huzursuzluk, artan istismar, sağlık hizmetine erişimin kısıtlılığı, kadının şiddet uygulayan eşten kaçma imkanının azalmasıdır. Covid-19 salgını nedeniyle alınan izolasyon ve karantina tedbirleri sonucu kadınlar, şiddet uygulayan erkek (baba, koca, erkek kardeş vb.) ile birlikte evde daha uzun süre yalnız kalması nedeniyle ev içi şiddete maruz kalma riski artmaktadır. Salgın insanların yaşamına yeni koşulları beraberinde getirmiştir. Bunlar evden çalışma, eğitimin evden devam etmesi ve diğer

birçok yeni koşul ve sorunla beraber kadının iş yükü, sorumluluğu arttığı gibi evde şiddet görme riski de artmıştır. Covid-19 beraberinde ekonomik sorunlar getirmiş, bu durum toplumsal cinsiyet rollerine dayalı olarak evin geçiminden daha büyük oranda sorumlu tutulan erkek için de son derece olumsuz durumlara yol açmıştır (Abay ve Akın, 2021).

4. BULGULAR

Türkiye’de Sosyo Politik Saha Araştırması Merkezi bir anket çalışması yapmıştır. 3-8 Nisan 2020 tarihleri arasında, 28 kentte yaşayan 1873 kadının katılımı ile gerçekleştirilen anket sonuçlarına göre; pandemi sürecinde kadına yönelik şiddet %27.8 oranında artmıştır (Sosyo Politik Saha Araştırma Merkezi, 2020).

Başka insanlarla iletişim halinde olamamak şiddetin izlerini ev içine gizlemiştir. Bununla birlikte bazı kadınlar pandemi nedeniyle işten çıkarılmış veya ücretsiz izne ayrılmak zorunda bırakılmışlardır. Ekonomik kayıplar yaşamış olmak ve güçlükler kadınları şiddet uygulayan eşi ya da partneri terk ederek şiddetten uzaklaşmayı daha da zorlaştırmıştır (Washington Post, 2020).

Aynı mekânda şiddet uygulayan partner veya eşle kısıtlı kalmanın yanında; toplumda salgın hastalık ile ilgili genel bir korku ve belirsizliğin olması, artan işsizlik ve ekonomik sıkıntıların yol açtığı psikolojik sorunlar, sağlık sistemine erişimin zorlaşması, evde alkol tüketimindeki artış gibi pek çok faktör kadına yönelik şiddeti arttıran nedenlerden olmuştur (Usher K, ve diğr.) Bu dönemde şiddet başvuruları almaya devam eden kadın STK’ lar da şiddetin artması ile ilgili görüşlerini ve deneyimlerini şu şekilde ifade etmektedirler;

Arttırdı. Çünkü işsiz, güçsüz kalınca ekonomik dar boğazın sorumlusu da sanki kadınlarmış gibi adamlar, o sıkıntıları da şiddet yoluyla ortaya çıkarttılar. Çocuk şiddeti de arttı. Biliyorsunuz savaş dönemlerinde tecavüzler ve şiddetler artar. Aynı şey bunalım dönemlerinde maalesef çocuklar ve kadınlar üzerindeki şiddet artıyor ana gerekçe bu’ (STK 1).

‘Yoksulluk eve kapanma, çocuklar bir şey istiyor alacak gücümüz yok. Erkek evde işsiz güçsüz. Kendisini kötü hissediyor. Çünkü erkek dediğin toplumda çalışır, para kazanır, evine bakar. Burada da ailenin üzerinde bir baskısı söz hakkı olur. O olmayınca bu defa adamlar güçlerini tam fiziksel şiddete dönüştürmüştü. Ama burada da yüzde yüz bundan dolayı oldu diyemeyiz. Onda da zihniyetin etkisi var’ (STK 7).

Toplumda genel bir eve kapanma hali şiddet ile ilgilenen kurumların çalışmalarını da yavaşlatmıştır. Kamu kurumlarında çalışanların dönüşümlü olarak çalışması ve çalışma saatlerinin- günlerinin kısıtlanması şiddet altında yaşayan kadınlara ulaşımı da zorlaştırmıştır. Sokağa çıkma

yasağı ve işsizlik erkekleri daimi evlerinde tutmuştur, şiddet gören kadın durumunu ilgili mercilere aktarmakta zorluk yaşamıştır. Kadınların yaşadıkları bu zorlukları aldıkları şiddet başvuruları ve gözlemleri neticesinde STK 4 Şu ifadeleri ile tam olarak özetlemektedir;

'Pandemiyle birlikte belediyeler, sosyal hizmet merkezleri, ŞÖNİM'ler, adliyeler vb. bir sürü yerin çalışma biçimleri çok değişti. Bazı yerler komple kapanır gibi oldu. Bazı yerler dönüşümlü olarak bir iki kişi nöbetçi bıraktı. Saatleri ve günleri çok kısıtladı vb. o yüzden kadınların erişimleri çok kısıtlandı o dönemde... Pandeminin özellikle ilk zamanlarında sokağa çıkmanın çok daha mümkün olmadığı zamanlarda birçok kadın evden virüs korkusuyla bile dışarı çıkmamaya çalıştıklarından o şiddete katlanmak zorunda kaldılar büyük bir ihtimalle... pandemi ile birlikte evde kalma olayı, şiddet uygulayan bir erkek mesela sabah işe gidiyor, akşam geç bir saatte eve geliyor. Normalde ayrılarak bir 24 saat aynı evde haftalarca, aylarca birlikte kalması gerekti. Kadınlar erkekler işlerini kaybetti, ekonomik durum kötüleşti, çocuklar okula gidemedi, üniversite okuyan gençler eve döndü, dolayısıyla ev hanesinde ve ev işlerinde artışlar oldu. Bunların hepsi hali hazırda var olan ev içi şiddet ortamını daha da gerginleştirmiştir. Ve dışarıya çıkamıyorsun o kapanma hissiyle de arttırmıştır diye düşünüyoruz. Fakat buna dair elimizde bir sayı falan yok. Pandemi döneminde Őunu da gördük farklı bir şehirde okurken okulların ve yurtların kapatılması ile evlerine dönen gençlerden de başvurular aldık. Mesela pandemi döneminde ben İstanbul'da okuyordum, Denizli'deki ailemin evine döndüm babam anneme şiddet uyguluyor, artık dayanamıyorum, ben onun adına size başvuruyorum gibi. Böyle eve dönen kız ya da erkek çocuklarından anneleri için başvuru aramaları da yapan oldu' (STK 4).

Türkiye'de meslek örgütleri ve sivil toplum kuruluşları, hazırladıkları raporda ilk koronavirus vakasının açıklandığı 11 Mart tarihinden itibaren evde izolasyon ve sosyal mesafelenme çağrıları ile birlikte kadına yönelik ev içi şiddetin arttığına dikkat çekmişlerdir (Mor Çatı Koronavirüs Salgını Süresince Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele İzleme Raporu, 2020). "Kadın Cinayetlerini Durduracağız Platformu"nun bildirimine göre; korona tedbirleri ile birlikte önceki aylara göre başvuru hatlarını arayanların sayısı Nisan ayında % 55 iken, Mayıs ayında %78 oranına gelerek artış göstermiştir. Başvurular Nisan ayında en çok cinsel şiddet nedeniyle, Mayıs ayında ise en çok psikolojik şiddet nedeniyle olmuştur ve kadınlar şiddetin en çok evli olduğu erkekten kaynaklandığını bildirmişlerdir (Başvuru Karşılama Raporu, Kadın Cinayetlerini Durduracağız Platformu, 2020). Başka bir STK temsilcisinin pandemi dönemine ait yorumları Şu şekildedir;

‘Türkiye’de pandemi döneminde kadınlar, açtıkları özgürlük alanlarını ufacıkta olsa gündelik hayatta şiddetten kaçabildikleri, nefes alabildikleri alanları kaybetmiş oldular. 10 yıldır şiddete maruz kaldığını ama bu dönemde aradığını söyleyenler var. 5 yıldır şiddete maruz kaldığını ama bu dönemde aradığını söyleyenler var. Bunlar pandemide ön plana çıktı. Kapanma biraz bunu getirmiş oldu. Alanları daraldı. Bir de bununla eş olarak kadın normalde şiddete maruz kalır, arar çözüm bulur gider. Hiçbir zaman öyle değil. Kadın şiddete maruz kalır, psikolojik destek için bizi arar, İBB'nin var, başka kurumların vesaire. Destek alarak o evde kalmaya devam eder. Biraz o durumu anlaması lazım. Bir plan yapması lazım, bir oturması lazım, bu böyle hiç basit bir şey olmadığı için. Pandemi de evden çıkılmayınca online yada telefon üzerinden sistemlerde çok yaygın olmayınca kadınlar o desteğe hiç ulaşamaz oldular. Psikolojik ve sosyal destek alamadılar. Ekonomik olarak bir yoksullaşma oldu zaten, bu tür nedenler etkili oldu... İlk dönemlerde 155 arandığında gelmediği dönemler oldu. Ya da karakola gidebildiğinde mesela ‘Pandemi var, girme içeriye yok şimdi’ gibi yaklaşımlar oldu. Sığınağa kabulde devlet kendisi, bu çok inanılmazdı yani devlet genelge çıkartarak sadece fiziksel şiddete maruz kalanların sığınağa alınacağını söyledi. Aslında yasa açık ve net diyor ki şiddet sadece fiziksel şiddetten ibaret değildir, her türlü şiddeti kapsar diye... Özellikle ilk zamanlarda adliyeler kapandı. Çok az baro işlem yaptı. Çok daha fazla yerde kadınlar baroyu aradılar ve baro ‘Şu an işlem yapamıyoruz’ dedi. ‘3 ay sonra açabilirsin davayı yada 3 ay sonra 6284’e başvurabilirsin’ dediler. Pandemiye kısaca özetlersek şiddetin son noktaya gelmesi ve destek mekanizmalarının işlemez hale gelmesini söyleyebiliriz (STK 5).

1 Haziran 2020 tarihi ile yasaklar biraz daha hafifletilmiş ve kadınların şiddeti haber verecekleri kurumlara ulaşımı biraz daha kolaylaşmıştır. Bu dönemde kadın STK lar aldıkları başvuruları da göz önünde bulundurarak yasakların hafifletilmesini fırsat bilerek kadınlara ulaşmaya çalışmış ve pandemi dönemi hikâyelerini birebir onlardan öğrenmişlerdir.

‘Pandemi döneminde Mart ayında kapanma olduğundan beri kadınlara zaten ulaşmakta zorluk yaşadık. Birebir telefondan başvurular aldık. Oradan desteği sağladık ama bu 1 Haziran açıklamasından itibaren maske mesafe kurallarına dikkat ederek sahaya gittik çünkü gitmesek kadınlar bize gelemiyor bunu biliyoruz. Gittiğimizde kadınların bize söylediği artık çok bunaldıklarını, psikolojilerinin bozulduğunu yani şiddetin arttığını kendileri de söylediler. Bunun nedenleri olarak kadın evden dışarı hiç çıkmadı. Bir karakola gidip şikâyet etmek zor oldu. Bu süreçte kadınları yanlış bilgilendirmeler de oldu. Şuan pandemi var başvuru alamıyoruz, evine git geri hastalık geçtikten sonra gel gibi söylemlerde etkili oldu. Yani kadın o evde 7-24 kocası ile beraber kaldı’ (STK 3).

Tüm dünya gibi sığınaklar da beklenmedik bir şekilde karşılaşılan bu olağanüstü duruma hazırlıksız yakalanmışlardır. Sığınaklara başvuran kadınlar da daha önce karşılaşılmamış böyle bir pandemi dönemi nedeniyle tam destek görememişlerdir.

'Şiddet arttı mı demek yoksa zaten var olan bir şiddet şuanda çok köpürdü mü demek çünkü özellikle daha genç kadınlar üniversiteden evlerine döndüler, erkekler daha çok evde falan. Şiddet artmamış olsa bile şiddete karşı destek arama yollarını daha tükettiği, koparttığı için daha zorluk yaşıyor olabilir kadınlar çünkü sığınaklara falan da başvurmak bu pandemi sürecinde daha zor oldu diye duyduk. Testler yapılıyor sanırım önce başka bir yerde bekletiliyor, pandemide alamayız deniyor veya kapasiteler yükseldi falan' (STK 2).

Resmi destek mekanizmalarının salgın nedeniyle olumsuz etkilenmesi de şiddetin artışında bir etkidir. Dünyanın çeşitli ülkelerinden ve Türkiye'den kadın örgütleri sığınaklara ve ev içi şiddet ile ilgili kurumlara kabullerin zorlaştığını ve benzer sorunlar yaşadıklarını bildirmişlerdir (Ünal ve diğr., 2020:89-94). Dünyada daha önce de yaşanmış salgın ve doğal afet deneyimleri benzer bir şekilde salgın sürecince kadınlara yönelik şiddetin arttığını buna karşılık koruyucu ve önleyici faaliyetlerin azaldığını göstermektedir (Fraser DE., 2020). Doğal afetler sonrası ev içi şiddet olaylarındaki artış eğiliminin afetin sonlanmasından bir yıl sonrasına kadar sürebildiği bildirilmiştir (Ünal ve diğr., 2020:89-94). Şiddet başvuruları kapanma döneminden ziyade kapanma dönemi sonrası daha yoğun bir şekilde gelmeye başlamıştır. Bunun nedenini STK 6 şu cümleleri ile açıklamaktadır;

'Şiddet arttı azaldığından ziyade kadınların şiddetle mücadele mekanizmalarına erişmesi zayıfladı, azaldı. Çünkü hem evden çıkamıyor, şiddet faili ile düzenli olarak aynı ev içerisinde olduğu için telefon kullanmakta ciddi zorluklar yaşıyor ihbarda bulunmak, şikâyetçi olmak, acil durum çağırmak için vb. Öte yandan başvuru gerçekleştiğinde de fiili olarak alınmadığı durumlarla karşılaşıyoruz falan. Dolayısıyla bizim asıl gözlemlediğimiz şey, mekanizmalara erişimlerin ciddi düştüğü. Biz de mesela geçen sene gerçekleşen o kapanma döneminde muazzam şey bekliyorduk, şiddet başvuruları çok artacak, şiddet failleriyle yanyanalar falan, gelecek bir sürü aramalar diye bekliyorduk. Gelmedi. Çoğalmadı. Karantina bittikten sonra, kapanma bittikten sonra biz o artışı yaşadık. Bu önemli bir şey. Çok muazzam bir şeye işaret ediyor. Demek ki kapanma sırasında kadınlar şiddetle mücadele mekanizmaların erişemiyorlar. Çünkü hemen akabinde biz şiddet başvurularının çok arttığını gördük' (STK 6).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Toplumsal cinsiyet; cinsiyetin ve cinsiyetlerin doğurduğu rol ve sorumlulukların biyolojik değil toplumsal ve kültürel etkenlerle şekillenmesidir. Biyolojik olarak kadın veya erkek doğmamıza rağmen, kadınlık ve erkeklik toplumsal ve kültürel yollarla öğrenilmektedir. Kadınlar ve erkekler arasında haklar ve fırsatlar açısından eşitsizlik olması sonucu insan hakları çiğnenmiş olmaktadır. Cumhuriyet'in kadın hareketinin öncüsü olan Osmanlı kadınlarının hak arayışlarında en önemli feryatları sosyal adaletsizlik ve eşitsizlik içindi; yazdıkları makale ve gazete yazıları “biz insan değil miyiz?” sorusuyla başlıyordu. Toplumsal cinsiyet ve güç ilişkilerinin oluşturduğu eşitsizliklerin, erkeğin kadına yönelik şiddetinde önemli bir etken olduğu düşünülür. Geleneksel/ataerkil cinsiyet rol ayrımında erkeğin daha meşakkatli bir role sahip olduğu iddiası ve daha üstün görülmesi buna karşılık kadının ev içindeki emeğinin aileye katkısının görünmez ve değersiz kılınması sonucunda erkeğin kadın ve aile üzerinde daha çok söz sahibi olması gerektiği gibi bir algıya yol açmıştır. Bu düşünme tarzından güç alan erkek kadın üzerindeki kontrol alanını genişletmekte ve şiddeti bir kontrol aracı olarak kullanabilmektedir. Bu nedenle toplumsal cinsiyete dayalı rol ve sorumluluk öğrenmelerinin tüm eğitim sisteminde ve kurumlarda insan haklarına uygun olarak, kadına karşı yapılan ayrımcılıkları önleyecek şekilde yeniden düzenlenmesi gerekir. Çünkü kadına karşı şiddetin sadece polisiye tedbirlerle önlenmesi mümkün görünmemektedir.

Şiddet, toplumun her kesiminde ortaya çıkan bir durum olmasına karşın şiddetin en yoğun görüldüğü yer aile içindedir ve özellikle kadına yöneliktir. Pek çok insan şiddet ile ilk olarak ailesinde tanışmaktadır. Bu nedenle bilim insanları son kırk yılda ev içi şiddeti bir sosyal problem olarak tanımlamışlardır. Kadına yönelik şiddet ile mücadelede önemli bir fonksiyon gösteren kadın sivil toplum kuruluşları da kadınların şiddeti en çok tanıdıkları erkeklerden yani kocalarından, erkek kardeşlerinden, babalarından ve oğullarından gördüklerini söylemektedirler ve toplumsal cinsiyetteki eşitsizliğin şiddet nedeni olduğunu defalarca vurgulamışlardır. Kadınların hane içinde yaşadıkları şiddet sadece onları değil beraberindeki çocukları da psikolojik olarak etkilemekte ve şiddeti gözlemleyerek büyüyen erkek çocuklarının, şiddeti gözlemlemeyen erkek çocuklarına göre büyüyünce partnerlerine şiddet uygulayabilme oranlarının fazlalığı dikkat çekmektedir.

2020 yılında koronavirüs hastalığı (COVID-19) tüm dünyayı etkisi altına almıştır. Bu salgın Türkiye’de de etkili olmuştur. Salgın dönemi pandemi dönemi olarak adlandırılmaktadır. Bu dönemde kadına yönelik şiddet boyutu da son derece dikkat çekici olmuştur çünkü hastalık, insanları bulaşma riskine karşı evlerine kapatmıştır. Özel alana hapsolmek kadının

şiddete maruz olma riskini arttırmıştır. Evlerine kapanan insanlar eşleri ve çocukları ile normal yaşamdan daha uzun bir süre beraber vakit geçirmeye başlamış ve yaşadıkları bu sürece ekonomik sıkıntılar, işsizlik, yoksulluk, yoksunluk eklenince çeşitli yaşamsal bunalımlar ortaya çıkmış, bu durum ev içi şiddeti hem arttırmış hem de daha görünür hale getirmiştir.

Mülakat yapılan yedi kadın sivil kuruluşu ile görüşmeler dışarı çıkamalarının kontrollü bir şekilde izin verildiği dönemlere (Mayıs & Haziran 2021) denk gelmiştir. Bu dönem pandemi dönemi kadınlarla iletişimlerinin ciddi bir şekilde sekteye uğradığı kadın sivil toplum kuruluşlarının şiddet gören kadınlardan yoğun bir şekilde şiddet başvuruları aldığı dönemlerdir. Yaşananların sığağı sığağına bizzat yaşayan veya yakinen şahit olan kişiler tarafından kadın sivil toplum kuruluşları ile paylaşılması aile içi şiddetin fazlalığı hakkında önemli bilgiler vermektedir. Kadın STK lar her ne kadar tam rakamlar veremese de, pandemi ile gelen ekonomik sıkıntının yol açtığı yaşamsal sorunların kadına yönelik şiddeti arttırdığını söylemişlerdir.

Bir kadının şiddet gördüğünde en hızlı başvuru yaptığı kurumlardan belediyeler, sosyal hizmet merkezleri, ŞÖNİM ler, adliyeler vb. birçok kurumun çalışma süreleri ve koşulları değiştiği için kadınların oralara başvuru yaparak hemen bir sonuç almalarını yavaşlatmış veya destek mümkün olamamıştır. Destek mekanizmaları işlemez hale gelmiştir. Sığınaklar da beklenmedik bir şekilde karşılaşılan bu olağanüstü duruma hazırlıksız yakalanmışlardır ve başvuran kadınlar da daha önce karşılaşılmamış böyle bir pandemi dönemi nedeniyle tam destek görememişlerdir.

Şiddet başvuruları kadınların içinde buldukları kapanma döneminden ziyade kapanma bittikten sonra gelmeye başlamıştır çünkü kapanma anında şiddeti uygulayan fail ile aynı ortamda bulunan kadınlar korku veya imkânların kısıtlı olması nedeni ile başvuruda bulunamamışlardır.

Sonuç olarak; Kadına yönelik şiddetin bir insan hakkı ihlali olduğu göz önüne alındığında bu ihlalin ortadan kaldırılması her dönemde olduğu gibi pandemi gibi olağanüstü dönemlerde de önem arz etmektedir. Bu olağanüstü dönemler henüz yaşanmadan gerekli tedbirlerin alınması olası bir dönemle karşılaşıldığında kadınların mağduriyetlerini daha aza indirecek veya yok edecektir. Bu tedbirler başta kamu kurum ve kuruluşları olmak üzere kadına yönelik şiddet ile mücadele eden her kurum ve kuruluşun gündem maddelerinde yerini almalıdır.

KAYNAKÇA

- Abay, E. ve Akın, A. (2021). ‘Covid -19 Salgınında; Dünya’da ve Türkiye’de Kadınlara Yönelik Şiddet ve Toplumsal Cinsiyet’, *Sağlık ve Toplum*, 31(3). 11-16.
- Akal, C.B. (1994). *Siyasi İktidarın Cinsiyeti*, Ankara: İmge Kitapevi.
- Altınay, G. A. ve Arat Y. (2007). *Türkiye’de Kadına Yönelik Şiddet*. İstanbul: Punto Baskı.
- Armutçu, E. (2019). ‘1800’lerden Bugüne Türkiye’de Kadın Hareketi’, *National Geographic Türkiye*, (223), 10-22.
- Başvuru Karşılama Raporu (2020). ‘Kadın Cinayetlerini Durduracağız Platformu’ <http://kadincinayetleriniurduracagiz.net/aciklamalar/2918/mayis-2020-basvuru-karsilama-raporu>, Erişim tarihi: 26.03.2022.
- BBC News Türkçe. ‘Koronavirüs günlerinde ev içi şiddet artıyor: Kadınlar şiddetten Korumak için neler yapabilir?’, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-52208017>, Erişim: 26.03.2022.
- Berktaş, F. (2011). “Feminist Teoride Açılımlar”, *Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları Y.C. Anadolu Üniversitesi Yayını*, No: 2312.
- Birleşmiş Milletler Kadına Yönelik Şiddetin Ortadan Kaldırılmasına Dair Bildirge (Declaration on the Elimination of Violence Against Women), BM Sitesi <http://www.un.org/documents/ga/res/48/a48r104.htm>, Erişim Tarihi: 19.06.2016.
- Bradbury-Jones C, Isham L. The pandemic paradox: The consequences of COVID- 19 on domestic violence. *J Clin Nurs*, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/32281158/>, Erişim Tarihi: 26.03.2022.
- Bulgurcuoğlu, S. E. ve Kelebek-Küçükarslan, G. (2021). ‘Covid-19 Pandemisinde (Yeniden) İnşa Edilen Mekânda Kadına Yönelik Ev İçi Şiddeti Anlamak’, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 39 (1) , 71-83 . DOI: 10.17065/huniibf.734590.
- Çaha, Ö. (2010) *Sivil Kadın*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Çakır, S. (2018). *Osmanlı Kadın Hareketi*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Demirdirek. A. (2016). *Osmanlı Kadınlarının Hayat Hakkı Arayışı*. Ankara: Ayizi Kitap
- Donovan, J. (2015) *Feminist Teori*, (Çev.) A. Bora, M. Ağduk Gevrek, F. Sayıl-gan, 9. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Eliuz, Ü. (2011) ‘Cinsel Kimlik Panîği: Kadın Olmak’, *Turkish Studies- International Periodical For the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 6(3), 221-232.
- Ergöner A. T, Biçen E, Ersoy G, Adli Tıp Bülteni. COVID-19 Salgınında Ev İçi Şiddet. 2020;25 Özel Sayı. s. 48-57.
- Ertürk, Y. (2015). *Sınır Tanımayan Şiddet*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Fraser DE. Impact of COVID-19 Pandemic on Violence against Women and Girls. VAWG Helpdesk Research Report. 2020: No:284, <https://www.>

sddirect.org.uk/media/1881/vawg-helpdesk-284-covid-19-and-vawg.pdf, Erişim 15.04.2022.

Heywood, A. (2013). *Siyasi İdeolojiler*, Ankara: Adres Yayınları.

Mor Çatı, *Koronavirüs Salgını Süresince Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele İzleme Raporu, 2020 Nisan*, <https://morcati.org.tr/izleme-raporlari/koronavirus-salgini-suresince-kadina-yonelik-siddetle-mucadele-izleme-raporu/>, Erişim tarihi: 20.03.2022.

Osmanağaoğlu, H. (2015) *Feminizm Kitabı: Osmanlı'dan 21. Yüzyıla Seçme Mehtinler*. İstanbul: Dipnot Yayınları.

Özden, K. ve M. Özmat (2014), “Salgın ve Kent: 1347 Veba Salgınının Avrupa’da Sosyal, Politik ve Ekonomik Sonuçları”, *İdealkent*, 5(12), 60-87.

Öz Yıldız, S. (2018). *Kadına Karşı Şiddetle Mücadele Hukuk, Deneyimler ve Aktörler*, (Haz.) Coşkun Taştan, Aslıhan Küçüker Yıldız. Ankara; Polis Akademisi Yayınları.

Sosyo Politik Saha Araştırmaları Merkezi. COVİD-19 Karantinasından Kadının Etkilenimi ile Kadın ve Çocuğa Yönelik Şiddete İlişkin Türkiye Araştırma Raporu. <https://k2y.53a.myftpupload.com/wp-content/uploads/2020/04/kadın-covid-ek.pdf>, Erişim tarihi; 26.03.2022.

Şenol, D. ve Yıldız, S. (2013). *Kadına Yönelik Şiddet Algısı- Kadın ve Erkek Bakış Açılılarıyla*. Ankara Mutlu Çocuklar Derneği Yayınları.

T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, (2008). *Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele El Kitabı*.

T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, *Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, (2014), Türkiye’de Kadına Yönelik Aile İçi Şiddet Araştırması*, Ankara.

Time. As Cities Around the World Go on Lockdown, Victims of Domestic Violence Look for a Way Out . <https://time.com/5803887/coronavirus-domestic-violence-victims>, Erişim 24.02.2022.

Tokuroğlu, B. (2004). *Özgürleşemeyen Kadın*, Ankara: Odak Yayınları

Tutar, H. (2011). Şiddet kavramı ve işyerinde psikolojik şiddet (mobbing), <http://www.canaktan.org/yonetim/psikolojik-siddet/siddet-kavram.htm>, Erişim Tarihi: 12.04.2022

Türk Dil Kurumu, (2022), <https://sozluk.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 12.04.2022.

Usher K, Bhullar N, Durkin J, Gyamfi N, Jackson D. Family violence and COVID-19: Increased vulnerability and reduced options for support. *Int J Ment Health Nurs*. Erişim tarihi: 26.03.2022.

Ünal, B. ve Gülseren L. (2020). ‘COVID-19 Pandemisinin Görünmeyen Yüzü: Aile İçi Kadına Yönelik Şiddet’, *Klinik Psikiyatri*, 23(1):89-94.

Washington Post. Layoffs from the coronavirus are here.

<https://www.washingtonpost.com/business/2020/03/11/layoffscoronavirus/>, Erişim tarihi: 24.02.2022.

Zihnioğlu, Y. (2016). *Kadınsız İnkılap*, 3. Baskı, İstanbul: Metis Yayınları.

BÖLÜM 3

EKONOMİK KARMAŞIKLIK İLE ÜRETKEN KAPASİTELER İLİŞKİSİ PENCERESİNDEN TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜME VE GELİŞMEYİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Engin BEKAR¹

Kasım ULUDAĞ²

1 Dr.Öğr.Üyesi Engin BEKAR, Erzurum Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, engin.bekar@erzurum.edu.tr, ORCID: 0000 - 0002 - 9252 - 990X

2 Kasım ULUDAĞ, Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Tezli Y.L., İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Programı Mezunu, kasimuludag7@gmail.com, ORCID: 0000 - 0002 - 7353 - 4199

Giriş

Ekonomik büyüme, ülkelerin politika yapıcıları açısından oldukça önem arz eden temel bir unsurdur. Bir ülkede ekonomik büyümenin gerçekleşmesinin belirleyicileri arasında ise, ülkenin üretken kapasitelerinin ve ekonomik karmaşıklığının yerinin göz ardı edilemez bir öneme sahip olduğu görülmektedir. Birleşmiş Milletler'in 1990 yılından beri En Az Gelişmiş Ülkelerin gelişmesine ilişkin sunmuş olduğu politika önerileri bu ülkelerin üretken kapasitelerini geliştirmelerine yönelik gerçekleşmektedir. Büyüme ve gelişme ise sadece üretken kapasitelere bağlı değildir. Bunun için gerekli olan birçok faktör olmakla birlikte üretken kapasitelerle yakın ilişkili olan ekonomik karmaşıklığın da bu noktada dikkate alınması gerekmektedir. İktisadi gelişmenin sürdürülebilmesinde, ülkedeki mal ve hizmet üretme kapasitesinin artırılmasının yanı sıra üretilen ürünlerin karmaşık yapıya sahip olmasının yani yoğun bilgi içermesinin de önemi büyüktür. Ekonomik karmaşıklık ile üretken kapasiteler arasındaki yakın ilişkiden dolayı üretken kapasiteler indeksinin henüz ortaya koyulmadığı 2020 yılı öncesinde üretken kapasitelerin ölçümünde “Ekonomik Karmaşıklık İndeksi” vekil değişken olarak kullanılabilmekteydi fakat ülkelerin ekonomik karmaşıklığını ölçmek amacıyla Hidalgo ve Hausmann tarafından 2009 yılında ortaya koyulan “Ekonomik Karmaşıklık İndeksi (EKİ)”nden on bir yıl sonra üretken kapasiteleri doğrudan ölçmek amacıyla “Üretken Kapasiteler İndeksi (ÜKİ)” geliştirilmiştir.

Bu çalışmanın amacı, “Türkiye’de Üretken Kapasiteler İndeksi ile Ekonomik Karmaşıklık İndeksi arasında karşılıklı ya da tek yönlü bir ilişki mevcut mudur?” sorusuna cevap aramak ve elde edilen cevap doğrultusunda Türkiye’nin ekonomik gelişmesine katkı sunacak politika önerilerinde bulunmaktır. ÜKİ verisinin yalnızca 2000-2018 dönemi için mevcut olmasından dolayı ÜKİ ve EKİ değişkenleri arasında var olabilecek ilişkinin araştırılmasında yalnızca 2000 – 2018 dönemine ait yıllık veriler kullanılabilmiştir. Bu durum çalışmanın temel kısıtını oluşturmaktadır ancak çalışmada incelenen konunun Türkiye özelinde ilk defa incelenmesinin, sonraki çalışmalara temel oluşturması bakımından önem arz ettiği düşünülmektedir.

Çalışmada öncelikle iki değişken arasında olabilecek uzun dönem ilişkisinin varlığını tespit etmek amacıyla değişkenlerin bütünleşme mertebeleri belirlendikten sonra “Johansen Eşbütünleşme Testi” kullanılmıştır ve sonrasında, uygun model olarak belirlenen “Vektör Hata Düzeltme Modeli” tahmin edilmiştir. Vektör Hata Düzeltme Modeli’ne dayalı olarak değişkenler arasındaki nedensellik durumu “Granger Nedensellik Testi” ile incelendikten sonra ise son olarak “Etki-Tepki

Analizi” ile “Varyans Ayırıştırma Analizi” gerçekleştirilmiştir ve böylelikle araştırma sorusu yanıtlanmaya çalışılmıştır.

Çalışma sırasıyla; giriş, üretken kapasiteler kavramının ortaya çıkışı, üretken kapasiteler indeksi, ekonomik karmaşıklık kavramı ve ekonomik karmaşıklık indeksi, literatür taraması, eşbütünleşme kavramı ve vektör hata düzeltme modeli, ampirik bulgular ve son olarak da elde edilen sonuçların değerlendirildiği sonuç bölümlerinden oluşmaktadır.

1. Üretken Kapasiteler Kavramının Ortaya Çıkışı

Üretken kapasiteler kavramı, 1990 yılından beri Birleşmiş Milletler (BM) tarafından yayımlanan “En Az Gelişmiş Ülkeler (EAGÜ)” için eylem programlarında yer almaktadır. EAGÜ eylem programlarında yer alan üretken kapasitelerin bazı bileşenlerine 1990 yılında değinilmiştir ve bunun sonucunda EAGÜ’lere politika önerisi mahiyetinde, üretken kapasitelerin bileşenlerinden olan insani ve kurumsal kapasitelerin güçlendirilmesi gerekliliği üzerinde durulmasının yanı sıra beşeri sermayenin, bilimsel ve teknolojik temellerin, ulaştırmanın ve iletişimin, enerji kapasitelerinin geliştirilmesi gibi üretken kapasitelerin diğer bileşenlerinin de EAGÜ’lerin gelişmesi açısından önem taşıdığı ortaya koyulmuştur (United Nations, 1990).

2001 yılında gerçekleştirilen BM’nin üçüncü EAGÜ konferansında, 1990’daki ikinci EAGÜ konferansında ortaya koyulan amaçlara ve hedeflere ulaşamadığı belirtilmektedir. Bu amaçlar ve hedefler arasında, üretken kapasitelerin geliştirilmesine dair konular da yer almaktaydı. Buradan hareketle ilgili konferansta, üretken kapasitelerin geliştirilmesine dair koyulan hedeflerin de gerçekleştirilemediği anlaşılmaktadır. Bu sebepten dolayı 2001 Eylem Programı kapsamında, önceki başarısızlıkların sonuçları dikkate alınarak gerçekçi bir eylem programının ortaya koyulması hedeflenmiştir ve ayrıca üretken kapasitelerin EAGÜ’ler açısından önemi tekrardan vurgulanarak üretken kapasiteleri teşvik eden faktörler belirtilmiştir. Bu faktörler daha sonra üzerinde durulacak üretken kapasitelerin bileşenlerinin birçoğunu içermektedir (United Nations, 2001).

Önceki paragraflarda üzerinde durulan 1990 ve 2001 yılı Eylem Programlarının, üretken kapasiteler kavramının şekillenmesinde önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Belirtilmesi gereken bir diğer husus ise bahsedilen eylem programlarında üretken kapasitelerin tanımının yer almamasıdır. Üretken kapasitelerin bir tanımı, 2001 yılı Eylem Programındaki üretken kapasitelere yaklaşımla uyumlu olarak Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı [BMTKK(UNCTAD)]’nın “En Az Gelişmiş Ülkeler Raporu: Üretken Kapasitelerin Geliştirilmesi”

başlıklı 2006 yılında hazırlanan raporunda yapılmıştır. Bu raporda üretken kapasiteler, bir ülkenin mal ve hizmet üretme kapasitesini belirleyen ve ülkenin büyümesi ile gelişmesi için şartları hazırlayan üretken kaynaklar, girişimci yetenekler ve üretim bağlantıları olarak tanımlanmaktadır (UNCTAD, 2006: 61). BMTKK'nin yaptığı kadar geniş kapsamlı olmasa da üretken kapasitelerin tespit edilebilen ilk tanımı, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü [BMSKÖ (UNIDO)] tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre ise üretken kapasiteler, mevcut pazarların kalite gereksinimlerini karşılayacak mallar üretmek ve yeni pazarlara başarılı bir şekilde erişme kapasitesine sahip olmak şeklinde tanımlanmaktadır (UNIDO, 2003:4). BMTKK'nın yaptığı tanıma dönülecek olursa, tanımda yer alan üretken kaynaklar; doğal kaynaklardan, insan kaynaklarından, finansal sermaye ve fiziksel sermayeden oluşmaktadır. Girişimci yetenekler ise kısaca, işletmelerin üretken kaynakları harekete geçirebilmesi ve yeni pazarlar oluşturabilmesi için sahip olduğu bilgi ve becerilerdir. Son olarak üretim bağlantılarına değinilecek olursa bu bağlantıların, işletmeler arasındaki ve farklı ekonomik faaliyet türleri arasındaki üretim ile ilgili bağlantıları ifade ettiği söylenebilmektedir (UNCTAD, 2006: 63-66).

Üretken kapasiteler kavramının kullanımı ve gelişimi, küresel ekonomiyle entegrasyonunun derecesi ve biçiminden önemli ölçüde etkilenmektedir (UNCTAD, 2006: 66). Zaten Birleşmiş Milletler Üçüncü En Az Gelişmiş Ülkeler Konferansı'nın taahhütlerinden dördüncüsü, EAGÜ'ler için küreselleşmenin fayda vermesini sağlamak adına üretken kapasitelerin oluşturulmasıdır (United Nations, 2001). Küresel ekonomiden kopuk bir üretken kapasiteler politikasından bahsedilemez. Ayrıca bir ülke içinde üretken kapasiteler, birbiriyle yakın ilişkili olan sermaye birikimi, teknolojik ilerleme ve yapısal değişim süreçleri yoluyla gelişmektedir. Böylece gelişen üretken kapasiteler, bir ülkenin üretimi ve ekonomik büyümesi için bir potansiyel oluşturmaktadır. Bu durumun ise üretken kapasitelerin politika yapımcılar açısından önem kazanmasına neden olduğu söylenebilmektedir. Üretken kapasitelerin politika yapımcılar için önemli olmasının nedenlerinden ikincisi ise ekonomik büyümenin nasıl teşvik edilmesi gerektiğini anlaşılır kılmasıdır. Başka bir deyişle üretken kapasitelerin genişletilmesi, geliştirilmesi ve kullanılması ekonomik büyüme süreçlerinin merkezinde yer aldığından bu durum ekonomik büyümenin daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır. Üçüncü bir neden olarak da üretken kapasitelerin hangi ekonomik büyüme şeklinin yoksulluğu ne ölçüde azaltacağı konusunun politika yapımcılar tarafından daha rahat anlaşılmasını sağlaması sayılabilmektedir. Üretken kapasitelerin geliştirilmesi, hükümet gelirlerinin artmasını sağlayarak kamu hizmetlerinin iyileştirilmesine ve böylelikle de yoksulluğun azaltılmasına zemin hazırlayabilmektedir. Yoksulluğun azaltılması ise insani gelişme, girişimcilik ve tüketim talebi üzerindeki etkisi kanalıyla üretken

kapasitelerin gelişimini ve böylelikle de büyümeyi güçlendirmektedir (UNCTAD, 2006: 66, 68,76,77,79).

2. Üretken Kapasiteler İndeksi [Productive Capacities Index (PCI)]

Önceleri, üretken kapasiteler kavramının öneminden bahsedilmesine rağmen üretken kapasitelerin ölçülmesine dair bir indeks bulunmamaktaydı. Üretken kapasitelerin ölçülmesine dair “Üretken Kapasiteler İndeksi [ÜKİ (PCI)]” ilk olarak UNCTAD (2020) tarafından geliştirilmiştir. İndeks, belirli bir zaman diliminde kaydedilen ilerlemeye, ulusal veya bölgesel performansları karşılaştırmaya yardımcı olmakla birlikte ekonomi genelindeki boşlukların, sınırlamaların ve politika müdahalesi gereken alanların tespit edilmesini kolaylaştırmaktadır. Üretken kapasitelerin küresel olarak ölçülmesi, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasında kıyaslama yapmayı sağlamakta, ayrıca gelişmekte olan ülkeler arasında var olan boşlukların ortaya çıkarılmasına da olanak tanımaktadır. Ülkeler ve bölgeler arasında oluşan üretken kapasiteler boşlukları, sosyoekonomik gelişme farklılıklarının da belirleyicisi olmaktadır. 2000 - 2018 dönemini (2016’ya kadar gerçek veriler, 2017-2018 dönemi için ise zaman serisi modelleriyle elde edilen veriler) ve 193 ülkeyi kapsayan Üretken Kapasiteler İndeksi, üretken kapasitelerin tanımında yer alan üretken kaynaklar, girişimci yetenekler ve üretim bağlantılarından oluşan üç sütunun altında sekiz bileşenden oluşmaktadır. Bu durum, indeksin operasyonel, istatistiksel ve ölçüm amaçlarından kaynaklanmaktadır yani burada üretken kapasitelerin üç sütununun her birine eşit önem verilerek iktisadi gelişme politikalarına rehberlik etmek amaçlanmaktadır. Bu sekiz bileşen altında ise indeks kapsamında dikkate alınan 193 ekonominin tamamında karşılaştırılabilirliği sağlamak için 46 gösterge bulunmaktadır (UNCTAD, 2020: 6, 9, 10, 42).

Üretken Kapasiteler İndeksi (ÜKİ); beşeri sermaye, doğal sermaye, enerji, ulaşım, bilgi ve iletişim teknolojisi, kurumlar, özel sektör ve yapısal değişim olmak üzere sekiz bileşenin geometrik ortalaması alınarak hesaplanır ve bu bileşenler üretken kapasiteler oluşturmaya yönelik kavramsal ve analitik çerçevelerle olan ilgilerine göre seçilir (UNCTAD, 2020: 15). Bu bileşenler ve bileşenlere ilişkin açıklamalar aşağıda sıralanmaktadır (UNCTAD, 2022):

- **Beşeri Sermaye:** Nüfusun içinde bulunduğu eğitim, beceri ve sağlık koşullarını, ayrıca araştırmacı sayısı ve araştırma faaliyetlerine

yapılan harcamalar yoluyla toplumun dokusundaki genel araştırma ve geliştirme entegrasyonunu yakalamaktadır.

▪ **Doğal Sermaye:** Doğal kaynağın çıkarılmasından elde edilen rantlar da dahil olmak üzere, çıkarılabilen ve tarımsal kaynakların mevcudiyetinden kaynağın çıkarılması maliyetinin düşürülmesiyle tahmin edilmektedir.

▪ **Enerji:** Güç kaynaklarının kullanılabilirliğini, sürdürülebilirliğini ve verimliliğini ölçmektedir.

▪ **Ulaşım:** Bir sistemin insanları veya malları bir yerden başka bir yere taşıma kapasitesini ölçmektedir.

▪ **Bilgi ve İletişim Teknolojisi (BİT):** Nüfus içindeki iletişim sistemlerinin erişilebilirliği ve entegrasyonu ile ölçülmektedir.

▪ **Kurumlar:** Siyasi istikrar ve verimliliği ölçmektedir.

▪ **Özel Sektör:** İhracat ve ithalat için zaman, parasal maliyetler ve iç kredi, sözleşme uygulama hızı ve bir iş kurmak için gereken süre açısından işletmeye verilen desteği içeren sınır ötesi ticaretin kolaylığı ile ölçülmektedir.

▪ **Yapısal Değişim¹:** Emeğin ve diğer üretken kaynakların, düşük üretkenlikten yüksek verimli ekonomik faaliyetlere doğru hareketi ile ölçülmektedir. Yapısal değişim, ihracatın karmaşıklığı ve çeşitliliği, sabit sermayenin yoğunluğu ve sanayi ile hizmetlerin toplam GSYİH üzerindeki ağırlığı tarafından yakalanabilmektedir.

Üretken Kapasiteler İndeksinden ve bileşenlerinden bahsedildikten sonra indeksin hesaplanması cebirsel olarak şöyle gösterilebilmektedir:

$$\dot{UKI} = \sqrt[N]{\prod_{i=1}^N X_i^{TBA}} \quad (1)$$

Burada N, toplam bileşen sayısını temsil ederken X_i^{TBA} , i bileşeninin “Temel Bileşen Analizi (TBA)” kullanılarak çıkarılan ağırlıklı bileşen

¹ Üretken kapasitelerin ölçümünde kullanılan ve 8 bileşenin altında bulunan 46 gösterge içinde yer alan ve bu çalışmada incelenen iki değişkenden biri olan ekonomik karmaşıklık indeksi, ölçümünden de anlaşılacağı üzere yapısal değişimin bir göstergesidir.

puanını göstermektedir. TBA, orijinal verileri en iyi temsil eden bir grup faktörü çıkararak verilerin boyutlarını azaltmak amacıyla kullanılan istatistiksel bir yöntemdir. Elde edilen faktör ağırlıkları ise daha sonra ÜKİ bileşenlerini oluşturmak için bireysel göstergelerin ağırlıklandırılmasında kullanılmaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde TBA, bireysel göstergeleri kümelemek ve bireysel göstergeler için ortak olan bilgileri gizli bir faktörde yakalamak için kullanılmaktadır. (1) numara ile gösterilen cebirsel ifade, sekiz bileşenin her biri için bireysel puanların geometrik ortalamasının hesaplanmasını ifade etmektedir. ÜKİ puanları 0 ila 100 arasında değerler almaktadır (UNCTAD, 2020: 16-17).

3. Ekonomik Karmaşıklık Kavramı ve Ekonomik Karmaşıklık İndeksi

Ekonomik karmaşıklık, toplumun bilgi birikimini ve toplumun bilgiyi harekete geçirme kapasitesini birlikte ölçmektedir. Toplumun bilgi birikimi temelde her bir bireyin sahip olduğu bilgi miktarından çok, bireyler arasındaki bilgi çeşitliliğine ve bu bilginin piyasalar aracılığıyla firmalar ile örgütler tarafından kullanılabilmesi yeteneğinin düzeyine bağlı olmaktadır (Hausmann vd., 2013: 18). Toplumun bilgi birikimi denildiğinde ayrıca, bireyler açısından uzmanlaşma ya da toplum açısından bilgi çeşitlendirme düzeyi anlaşılırken toplumun bilgiyi harekete geçirme kapasitesi söz konusu olduğunda ise bu kapasitenin, piyasalar aracılığıyla işbirliğini sağlayan kurumların kalitesine bağlı olduğu ifade edilmektedir (Saidi, 2019: 9-10). Özetlenecek olursa, bir ülkenin ekonomisinin karmaşıklığının dolayısıyla da gelişme (kalkınma) ve rekabet edebilme düzeyinin aşağıdaki iki faktör tarafından belirlendiği söylenebilir (Mokri, 2016: 12):

- Çok çeşitli bilgi ve kapasite stoku (bilimsel uzmanlıklar, özel bir teknolojiye hakimiyet, tasarım, pazarlama, lojistik, finans, endüstriyel süreçler vb.)
- Bireysel kapasiteler arasında etkileşim ve tamamlayıcılık

Zengin ülkeler yoksul ülkelere kıyasla işçi başına daha fazla sayıda farklı ve karmaşık ürün üretmektedir. Bu açıdan bakıldığında “yapısal dönüşüm” olarak adlandırılan gelişim süreci, basit yoksul ülke ürünlerinden daha karmaşık zengin ülke ürünlerine doğru ilerlemektedir yani gelişme ile karmaşıklık düzeyi aynı yönde hareket eden değişkenlerdir (Hausmann, Klinger, 2006: 1). Bu düşünceden hareketle, hem ürünlerin hem de ülkelerin gelişmişlik (karmaşıklık) göstergelerinin hesaplanmasında ilk önce “ülkelerin ortalama gelirleri” dikkate alınmıştır. Buna göre bir ihracat ürününün gelişmişliği (PRODY), bu ürünü ihracat eden ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin ağırlıklandırılmış ortalaması

hesaplanarak bulunmaktadır. Burada kullanılan ağırlıklar, ülkelerin ilgili ürünlerdeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin derecesine dayanmaktadır. Sonrasında ise ülkenin ihraç sepetine karşılık gelen gelir – üretkenlik düzeyi (EXPY) tahmin edilmektedir (Hausmann vd., 2006: 2).

Ağırlıkların hesaplanmasında yararlanılan ve Balassa (1965) tarafından ortaya atılan “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ)” kavramı, bir c ülkesinin p ürünü ihracatının ülkenin toplam ihracatına oranının yani p ürününün c ülkesi ihracatındaki payının, yine p ürünü için dünya çapında bu orana karşılık gelen küresel payla kıyaslandığında daha büyük olmasını ifade etmektedir. AKÜ ile ağırlıklandırma, ülkelerin üretmeyip yalnızca ihraç ettiği ürünleri karmaşıklık hesaplaması dışında bırakması açısından önemlidir. Böylelikle karmaşıklık hesaplanmasında yalnızca, ülkeler tarafından hem üretilip hem de ihraç edilen ürünlerin dikkate alınması sağlanmış olmaktadır (Saidi, 2019: 10).

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa, incelenen süreçte ilk olarak ülkelerin ortalama gelirlerinin, ihraç ürünlerinin karmaşıklık dereceleri belirlenirken dikkate alındığı görülmektedir. Belli bir ürünü ihraç eden ülkelerin ortalama gelirlerinin fonksiyonu olarak bir ürünün gelişmişlik seviyesinin (PRODY) ölçülmesi, bu gelir bilgisinin zengin ülkelerin zengin ülke malları ihraç ettiği biçimindeki gözlemi döngüsel yapmasından dolayı eleştirilmiştir. Ülkenin üretken yapılarının gelişmişliğini (EXPY) tahmin etmek için ise, bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin ortalama ürün gelişmişliği hesaplanmaktadır. Burada da yine ülke üretken yapılarının gelişmişliği, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin yanı sıra ülkelerin ortalama gelirlerinin de bir fonksiyonu olmaktadır. Formel olarak ifade edilirse bir p ürününün gelişmişliği ile bir c ülkesinin üretken yapılarının gelişmişliği sırasıyla aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir (Hidalgo, 2009: 5):

$$PRODY_p = \frac{1}{\sum_c R_{cp}} \sum_c R_{cp} Y_c$$

$$EXPY_c = \frac{1}{\sum_p R_{cp}} \sum_p \frac{R_{cp}}{\sum_c R_{cp}} \sum_c R_{cp} Y_c \quad (2)$$

(2) numarada yer alan eşitliklerde R_{cp} , c ülkesinin p ürünündeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü ifade ederken Y_c , c ülkesinin ortalama gelirini temsil etmektedir.

İzleyen süreçte, daha önce ifade edilen “döngüsellik” eleştirisi sebebiyle karmaşıklık hesabında gelir bilgisi dışarıda bırakılmış, çeşitlilik

ve yaygınlık değişkenlerinin fonksiyonu olan “Ekonomik Karmaşıklık İndeksi (EKİ)”ne geçiş yapılmıştır. Ekonomik karmaşıklık indeksinin hesaplanmasında “çeşitlilik” ve “yaygınlık” kavramlarının oldukça önemli olduğu görülmektedir. Bir ülkenin ihraç ürünleri sepetindeki çeşitlilik, o ülkenin üretken kapasitelerinin özet bir ölçüsü iken ürünleri ihraç eden ülkelerin sayısı ile değerlendirilen yaygınlık kavramı ise, ürünlerin üretiminin zorluk düzeyinin özet bir ölçüsü olmaktadır (Saidi, 2019: 10). Çeşitlilik ve yaygınlık ölçümünde, dikkatli olunması gerekmektedir. İki ülke dikkate alındığında, ikisinin de aynı sayıda farklı ürünü ihraç ettiği görülebilir fakat bu ürünlerin doğaları birbirinden çok farklı olabilir. Bu durum çeşitlendirmeyi ölçmeyi zorlaştıran bir unsurdur. Yaygınlık ölçümünde de benzer bir problemle karşılaşmaktadır. Az ülkenin ihraç ettiği, bu sebepten de yaygınlığın düşük olduğu ürünlerde mevcut durumun özel bir bilgiden değil de ilgili ülkenin mevsimsel ya da jeolojik özelliklerinden dolayı gerçekleşmesi, yaygınlığı ölçmeyi zorlaştıran bir unsur olarak görülmektedir (Saidi, 2019: 10).

Ekonomik Karmaşıklık İndeksinin daha doğru bir ölçümünü yapabilmek için, çeşitlilik ve yaygınlık bilgisi kullanılarak ölçümlerin yinelemeli olarak birbirini düzeltmesi yoluna gidilmektedir. Ülkeler dikkate alındığında, bir ülkenin ihraç ürünlerinin ortalama yaygınlığı ve bu ürünleri üreten ülkelerin ortalama çeşitliliğinin hesaplanması gerekmektedir (Hausmann vd., 2013: 24). Bir ülkenin üretmediği bir ürünü ihraç ederek karmaşıklık hesabını etkilemesi ihtimalinin önüne geçilebilmesi için indeksin hesaplanmasında yalnızca, ülkenin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünler dikkate alınmaktadır. Bunun için öncelikle M_{cp} matrisinin hesaplanması gerekmektedir. Bu matriste satırlar farklı ülkeleri ifade ederken sütunlar farklı ürünleri göstermektedir. Her ülke için, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu bir ürün söz konusu olduğunda matriste bir değeri, diğer durumlarda ise sıfır değeri söz konusu olmaktadır. Bu matristen yola çıkılarak çeşitlilik ve yaygınlık ölçüleri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$\text{Çeşitlilik} = k_{c,0} = \sum_p M_{cp} \quad \text{Yaygınlık} = k_{p,0} = \sum_c M_{cp} \quad (3)$$

Burada c ülkeyi, p ise ürünü temsil etmektedir. Her bir satırın toplamı, matriste yer alan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürün sayısını yani çeşitliliği ifade etmektedir. Her bir sütun toplamı ise, bir ürünün kaç ülke tarafından üretildiğini yani yaygınlığı göstermektedir (Hausmann vd., 2013: 24).

Tüm bilgiler birlikte değerlendirildiğinde, ekonomik karmaşıklık indeksi hesaplanmasında ülkelerin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünler dikkate alınarak her ülke için çeşitlilik göstergesi ve

her ürün için yaygınlık göstergesi kullanılmaktadır. (3) numarada yer alan formüllerle hesaplanan çeşitlilik ve yaygınlık göstergelerinin aldığı değerler, daha doğru bir ekonomik karmaşıklık indeksi oluşturulabilmesi için yapılacak yinelemelerin başlangıç değerleri olmaktadır. Bir ülke için başlangıçta hesaplanan çeşitlilik skoru ($k_{c,0}$), açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan ürün sayısına eşit iken, birinci yineleme sonucunda hesaplanan çeşitlilik skoru ($k_{c,1}$), açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan ürün başına düşen (ortalama) yaygınlık skoru olmaktadır. Bir ürün için başlangıçta hesaplanan yaygınlık skoruna ($k_{p,0}$) bakıldığında ise, o ürünü üreten ülke sayısı görülmekte olup birinci yineleme sonucunda hesaplanan yaygınlık skoru ($k_{p,1}$), açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan ürünü ihraç eden ülkelerin ortalama çeşitlilik skoru olmaktadır. Burada anlatılanlar formel olarak aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Hausmann vd., 2013: 24):

$$k_{c,1} = \frac{\sum M_{cp} k_{p,0}}{k_{c,0}} \quad k_{p,1} = \frac{\sum M_{cp} k_{c,0}}{k_{p,0}} \quad (4)$$

Yinelemeler yakınsama sağlanana kadar devam etmekte ve böylelikle her bir ülke için “ekonomik karmaşıklık indeks” değerleri en doğru haliyle hesaplanabilmektedir. Bu yinelemelerin amacı, ülkelerin ürün çeşitlendirmesinde içerilen bilgiyle ürünlerin yaygınlığını karşılıklı olarak düzeltmektir. Böylelikle bu indeks ülkeleri, açıklanmış ihraç sepetlerindeki karmaşıklık düzeyine göre sınıflandırmaya imkan vermektedir.

4. Literatür Taraması

Bu bölümde, ekonomik karmaşıklık kavramına ve ölçümüne ilişkin olarak yapılan temel çalışmalarla birlikte üretken kapasiteler kavramına ve 2020 yılında ortaya koyulan, dolayısıyla da oldukça yeni olan üretken kapasiteler indeksine ilişkin tespit edilebilen az sayıda çalışmaya yer verilmiştir.

Hausmann vd. (2006), bir ülkenin ihracatının gelir düzeyinin indeksini oluşturmuşlardır. Çalışmada, daha yüksek üretkenlik düzeyleriyle ilişkili mallar ihraç eden ülkelerin kişi başı gelirleri, beşeri sermaye düzeyleri ve ülke özellikleri sabitken bile daha yüksek hızla büyüdüğü tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle, bir ülkenin uzmanlaştığı mal tipinin gelecekteki ekonomik performansı üzerinde etkileri söz konusudur.

Sonuçta, iki ülkenin tüm özellikleri aynı olsa bile zengin ülkelerin ihrac ettiği ürünleri üreten ülke ekonomisinin daha iyi duruma ulaştığı ifade edilmektedir.

Hidalgo vd. (2007), ürünler arasındaki (ürün uzayındaki) ilişki ağını incelemiştir. Çalışmada, daha düşük gelir ürünleri daha az ilişkili çevrede yerleşirken en üst sınıf ürünlerin yoğun ilişkili çekirdek içinde konumlandığı bulgusuna ulaşılmıştır. Ülkelerin üretimlerinde uzmanlaştıkları mallara doğru hareket etme eğiliminde olduğu ve bu durumun da ürün uzayının daha ilişkili bölgelerinde konumlanan ulusların ihrac sepetlerini daha hızlı bir biçimde iyileştirmelerine olanak sağladığı ifade edilmektedir. Bulgular birlikte değerlendirildiğinde, bir ülkenin üretken yapısının yalnızca faktör donatım düzeyleri tarafından değil aynı zamanda ürüne özgü faktörlerin alternatif kullanımlara ne kadar kolay uyum sağladığı ile de ilgili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hidalgo ve Hausmann (2009), bir ülkenin ekonomik karmaşıklığını merkeze alıp ekonomik büyüme ve gelişmeye farklı bir açıdan bakış geliştirmişlerdir. Bu amaçla karmaşıklığı ölçmek için eldeki ticaret verilerini, ülkeleri ihrac ettikleri ürünlerine bağlayan çift taraflı bir ağ olarak yorumlamışlar ve bu ağın yapısını inceleyerek ülkelerin ekonomik karmaşıklığını ölçmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, ürünler ve ülkeler için yapılan karmaşıklık ölçümlerinin, bir ülkede mevcut kapasiteler kümesinin karmaşıklığı hakkında bilgi sunduğu, ülkedeki kişi başına düşen gelirle kuvvetli ilişkili olduğu, ülkenin gelecekteki büyümesinin ve ihracatlarının karmaşıklığının göstergesi olduğu sonucuna varılmıştır.

Hidalgo (2009) çalışmasında, kırk iki yıllık ticaret verisine dayanarak ve ağ biliminin farklı tekniklerini bir araya getirerek ülkelerin üretken yapılarının nasıl değiştiği sorusuna cevap aramıştır. Türkiye üzerine ulaşılan sonuçlara odaklanıldığında Türkiye'nin ilk olarak 1963 – 1990 yılları arasında önemli ölçüde olmak üzere incelenen kırk iki yıl içerisinde üretken yapılarını belirgin bir biçimde dönüştürdüğü sonucu varılmıştır ve incelenen birçok ülkeyle kıyaslandığında daha az karmaşık temellerden yola çıkarak bu atılımı gerçekleştirdiği ifade edilmiştir.

Her ülkenin üretken kapasitesinin farklı olmasından dolayı üretken kapasiteleri geliştirmeye yönelik evrensel politikalar sunmak oldukça zordur. Ancak buna rağmen Cornia ve Scognamillo (2016), küme analizi ile en az gelişmiş ülke kümeleri belirleyip bu kümelerin 1993 ve 2013 yılları arasındaki evrimine bakarak üretken kapasiteleri artırmaya yönelik olarak hem üretken kapasiteyi hem de özel sektörü genişletmek için gerekli olan altyapının ve insan sermayesinin geliştirilmesi, böylece kamu yatırımlarının artırılmasına yardımcı olan daha geniş ve adil bir vergi reformunun oluşması gibi birçok genel politika önerisi sunmuşlardır.

Gnangnon (2021) çalışması, üretken kapasitelerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini inceleyen ilk çalışmadır. Çalışmada ayrıca Ticaret için Yardım'ın (AfT), üretken kapasitelerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisi açısından önemli olup olmadığı analiz edilmektedir. Çalışmada, üretken kapasiteler indeksi ve ekonomik karmaşıklık indeksi verileri kullanılarak 2002-2018 dönemi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler de dahil 126 ülkeden oluşan bir örneklem üzerinde “İki Aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Moment Yöntemi” ile analiz yapılmıştır. Sonuç olarak üretken kapasitelerin ekonomik karmaşıklık üzerinde olumlu etkisinin olduğu görülmüştür ancak bu olumlu etkinin tüm ülke gruplarında aynı olmayıp farklılık gösterdiği ve en düşük olumlu etkinin ise en az gelişmiş ülkelerde gözlemlendiği tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca, AfT akışlarının ekonomik karmaşıklıkla pozitif ilişkili olduğu saptanmıştır ancak ekonomik karmaşıklık üzerindeki toplam AfT akışlarının pozitif etkisinin genel üretken kapasite seviyeleri düşük olan ülkelerde daha yüksek çıktığı görülmüştür.

5. Eşbütünleşme Kavramı ve Vektör Hata Düzeltme Modeli

Eşbütünleşme kavramı, değişkenler arasında olabilecek uzun dönem dengesinden sapmaların sonlu varyansla durağan olduğunu ifade etmektedir. Zaman serileri düzeyde durağan olmayıp fark alma işleminden sonra durağanlaşıyorsa ve bu serilerin doğrusal kombinasyonları durağansa zaman serilerinin eşbütünleşik olduğu ifade edilmektedir (Engle, Granger, 1987: 251). Durağan olmayan değişkenler arasındaki denge ilişkisi, bu değişkenlerin stokastik trendlerinin ilişkili olduğunu ifade etmektedir yani bu ilişki, ilgili değişkenlerin birbirinden bağımsız olarak hareket edemeyeceği anlamına gelmektedir. Stokastik trendler arasında ilişkinin varlığı, değişkenlerin eşbütünleşik olmasını gerektirmektedir (Enders, 2010: 356).

Eşbütünleşik değişkenlerin temel özelliği, zaman yollarının uzun dönem dengesinden sapmalar tarafından etkilenmesidir. Uzun dönem dengesinden sapma söz konusu olduğunda sistem zamanla uzun dönem dengesine dönüyorsa bu durum, en azından sistemdeki bazı değişkenlerin dengeden sapmanın büyüklüğüne tepki göstermesinden kaynaklanmaktadır (Enders, 2010: 365). Eşbütünleşik değişkenlerde çok uzak bir yöne sürüklenme eğilimlerinin olmadığı sapmalar söz konusu olabilmektedir fakat bu durumda dengesizlik güçleri bu tür değişkenleri birlikte tutma eğiliminde olmaktadır (Kennedy, 2006: 357).

Vektör hata düzeltme modeline geçmeden önce “Granger Temsil Teoremi”ne değinilmesi gerekmektedir. Bu teorem, eşbütünleşik değişkenlerin varlığında bir hata düzeltme gösteriminden de

yararlanılabileceğini ortaya koymaktadır çünkü bu durumda durağan olmayan değişkenlerle “eşbütünlük gösterimi” ile durağan değişkenlerle “hata düzeltme gösterimi” birbirine denk gösterimler olmaktadır (Engle, Granger, 1987: 255-256). Böylelikle eşbütünlük değişkenler söz konusu olduğunda hata düzeltme gösteriminden de yararlanarak önceki dönemde gerçekleşen uzun dönem dengesinden sapmaya karşılık bağımlı değişkenin tepkisinin incelenmesi mümkün olabilmektedir.

Hata düzeltme modeli, hem düzey hem de farkı alınmış serileri aynı denklemde içermektedir. Düzey değişkenler modele, birleştirilmiş tek bir büyüklük olarak sistemin denge dışı durumlarını kapsayacak şekilde girmektedir. Modele giren düzey değişkenler durağan olmadığından fakat bunların doğrusal birleşimleri durağan olduğundan düzey değişkenlerin modelde yer almaları sahte sonuçlar elde edilmesine sebebiyet vermeyecektir (Kennedy, 2006: 357).

Eşbütünlük değişkenlerle analiz yapılırken, eldeki veri sayısı önem arz etmektedir. Monte Carlo çalışmaları, eşbütünlük denklem tahminlerinde kullanılan tahmincinin “süper tutarlılık” gibi oldukça iyi bir özelliğe sahip olmasının yanı sıra elde az veri söz konusu olduğunda sapmalı olduğunu göstermektedir. Bu durumda elde az sayıda gerçekleşme mevcut iken eşbütünlük yerine denk bir gösterim olan hata düzeltme gösteriminin kullanılmasının daha iyi sonuçlar vereceği belirtilmektedir (Kennedy, 2006: 358).

Hata düzeltme modeli kullanılırken tek denklem gösteriminden kaynaklı olarak modelin sağında yer alan değişkenlerin tümünün dışsal olduğu varsayılmaktadır fakat bu varsayım her zaman için gerçekçi bir varsayım olmayabilmektedir. Bu sebepten dolayı analize tek denklem modeli ile başlamak yerine her değişkenin, diğer tüm değişkenlerin gecikmeli değerleri ile modellendiği “Vektör Hata Düzeltme Modeli” ile başlanmasının daha sağlıklı olacağı belirtilmektedir (Kennedy, 2006: 358).

X_t ve Y_t değişkenleri eş bütünlük ise, bu değişkenlerin birinci farkları ve bir dönem önceki uzun dönem dengesinden sapma değişkeni ($Y_{t-1} - \theta X_{t-1}$) modele ilave edilerek bir “Vektör Hata Düzeltme Modeli (VHDM)” formel olarak aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

$$\Delta Y_t = \beta_{10} + \beta_{11}\Delta Y_{t-1} + \dots + \beta_{1p}\Delta Y_{t-p} + \gamma_{11}\Delta X_{t-1} + \dots + \gamma_{1p}\Delta X_{t-p} + \alpha_1(Y_{t-1} - \theta X_{t-1}) + u_{1t} \quad (5)$$

$$\Delta X_t = \beta_{20} + \beta_{21}\Delta Y_{t-1} + \dots + \beta_{2p}\Delta Y_{t-p} + \gamma_{21}\Delta X_{t-1} + \dots + \gamma_{2p}\Delta X_{t-p} + \alpha_2(Y_{t-1} - \theta X_{t-1}) + u_{2t}$$

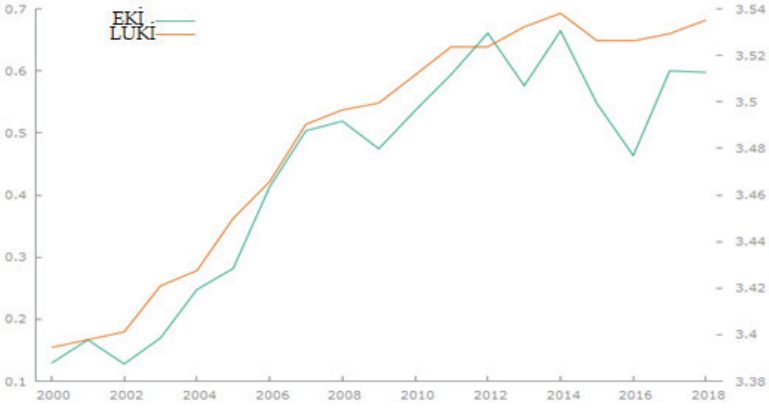
(5) numaralı modelde yer alan $(Y_t - \theta X_t)$, “hata düzeltme terimi” olarak adlandırılmaktadır. VHD modelinde, hata düzeltme teriminin geçmiş değerleri ΔY_t ve / veya ΔX_t değişkenlerinin gelecek değerlerinin tahminine katkı sunmaktadır (Stock, Watson, 2006: 656,658).

Modelleme süreci üzerine genel bir değerlendirme yapılırsa, durağan olmayan birden fazla değişken ile analiz yapılırken tek değişkenli analizde olduğu gibi fark alma yoluna giderek seriyi durağanlaştırdıktan sonra analize devam etmek yerine öncelikle değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisinin varlığını araştırmak gerekmektedir. Bu ilişkiyi araştırmadan değişkenler durağanlaştırılıp analiz edildiğinde değişkenler arasında var olabilecek uzun dönem ilişkisi kaybolmaktadır. Ekonometrik analizde sebepsiz yere bilgi kaybı istenmeyen bir durum olduğundan dolayı, birden fazla zaman serisi değişkeni ile çalışılırken öncelikle bu değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisine odaklanılması, böyle bir ilişki bulunamadığı takdirde kısa dönem ilişkisi hakkında analizin sürdürülmesi oldukça önemlidir.

6. Ampirik Bulgular

Bu bölümde, birbiriyle yakından alakalı olan “Ekonomik Karmaşıklık İndeksi (EKİ)” ile “Üretken Kapasiteler İndeksi (ÜKİ)” arasındaki ilişki 2000 – 2018 periyodu kapsamındaki yıllık verilere dayanarak Türkiye için analiz edilmektedir. Eldeki veri sayısının az olmasının önemli bir sebebi olarak, incelenen değişkenlerden özellikle 2020 yılında ortaya koyulan ÜKİ’nin yeni bir indeks olması ve ülkeler için geriye doğru yapılan hesaplamalar sonucunda verilerinin 2000 yılından başlatılması gösterilebilir. Çalışmada kullanılan EKİ verisi, Harvard Üniversitesi Büyüme Laboratuvarına ait olan Ekonomik Karmaşıklık Atlasından, ÜKİ verisi ise Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansına ait olan UNCTADSTAT’tan alınmıştır.

Analiz kapsamında öncelikle değişkenlerin değerlerine bakılmış ve ölçeklendirme farklılığından dolayı iki indeksin aldığı değerlerin büyüklüklerinin birbirinden oldukça farklı olduğu görülmüştür. Bu sebepten dolayı, logaritmik ÜKİ (LÜKİ) hesaplanarak ilgili değişkenin ölçeğini küçültme yönüne gidilmiştir. İncelenen dönemde her iki değişkene ilişkin zaman yolu grafiği Şekil 1’de gösterilmektedir:

Şekil 1 : EKİ ile LÜKİ Değişkenlerinin Zaman Yolu Grafikleri

Şekil 1 incelendiğinde, iki değişkenin zaman içerisinde izlediği yolun birbirine benzer nitelikte olduğu görülmektedir. Analiz kapsamında öncelikle, iki değişken arasında uzun dönem ilişkisinin varlığı incelenecektir. Bu kapsamda ilk olarak yapılması gereken değişkenlerin bütünleşme mertebelerini belirlemektir. EKİ serisinde var olan trendin türünü belirlemek için öncelikle Dickey – Fuller’81 testi yapılmıştır. Hesaplanan F istatistiği (=1.479) φ_3 tablo değeri (≈ 7.5) ile karşılaştırıldığında, seride stokastik trendin varlığını iddia eden sıfır hipotezinin reddedilemediği sonucuna varılmıştır. Farkı alınan EKİ serisine (DEKİ) Dickey – Fuller’79 testi yapıldığında ise serideki stokastik trendin ortadan kalktığı ve serinin durağanlaştığı görülmüştür. Analizler sonucunda EKİ’nin birinci mertebeden entegre ($EKİ \square I(1)$) olduğu sonucuna varılmıştır. LÜKİ serisi incelendiğinde ise, seride kırılma olabileceği düşüncesiyle kırılmalı birim kök testi yapılmış ve test sonucunda LÜKİ’nin durağan olmadığı sonucuna varılmıştır. Serinin farkı alındıktan sonra (DLÜKİ), tekrar kırılmalı birim kök testi yapılmış ve test sonucunda DLÜKİ değişkeninin durağan olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç LÜKİ’nin birinci mertebeden entegre ($LÜKİ \square I(1)$) olduğunu ifade etmektedir. Birim kök test sonuçları Tablo 1’de özetlenmektedir:

Tablo 1: Birim Kök Test Sonuçları

	ADF Test İstatistik Değerleri	$\alpha = 0.05$ Düzeyi İçin Kritik Değerler
DEKİ için birim kök testi	-4.056	-1.962
LÜKİ için kırılmalı birim kök testi	-3.435	-4.363
DLÜKİ için kırılmalı birim kök testi	-4.665	-4.443

EKİ ve LÜKİ değişkenlerinin her ikisi de birinci mertebeden entegre olduğundan aralarında ortak bir stokastik trendin varlığının incelenmesi gerekmektedir. Bu amaçla, “Johansen Eşbütünleşme Testi” kullanılarak bütünlük seriler arasında uzun dönem ilişkisinin varlığının araştırılması gerekmektedir. Bu testin gerçekleştirilmesi aşamasında uygun gecikme derecesinin belirlenmesi oldukça önemlidir. Bunun için öncelikle kısıtsız VAR modeli serilerin durağan olmayan (düzey) halleriyle tahmin edilmiştir. Tahmin sonucunda gecikme derecesi seçim kriterleri incelendiğinde, eşbütünleşme testinin uygulanmasında kullanılacak uygun gecikme derecesinin iki olduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmada kullanılan veri sayısı az olduğundan, örneklem hacmi için düzeltilmiş test sonuçları incelenmiştir. Elde edilen test sonucuna göre, değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir. Test sonucu Tablo 2’de özetlenmektedir:

Tablo 2: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Örneklem Hacmi İçin Düzeltilmiş)

Rank	Trace Test İstatistik Değerleri	Olasılıklar
0	23.839	0.0060
1	4.7977	0.0516

İncelenen değişkenlere ilişkin yapılan iktisadi analizde, LÜKİ’den EKİ’ye doğru etki olması beklenirken, EKİ’nin de LÜKİ’yi kısmen de olsa etkilemesi ihtimal dahilindedir. Bu olası karşılıklı etkileşimi dikkate almak için “Vektör Hata Düzeltme Modeli” tahmin edilmiştir. Model tahmin sonuçları aşağıdaki gibidir:

Tablo 3: Vektör Hata Düzeltme Modeli (VHDM) Tahmin Sonuçları

Eşbütünleşme Denklemi	Eşbütünleşme Denklemi 1	
EKİ (-1)	1.000	
LÜKİ (-1)	-3.888* (0.158)	
C	13.110	
Hata Düzeltme	DEKİ	DLÜKİ
Hata Düzeltme Terimi	-0.844* (0.335)	0.039 (0.062)
DEKİ (-1)	-0.113 (0.254)	-0.015 (0.047)
DLÜKİ (-1)	5.717* (1.645)	0.278 (0.306)
C	-0.016 (0.016)	0.006 (0.003)
R^2	0.631	0.099
F istatistiği	7.432*	0.480

Notlar: Parantez içindekiler standart hatalardır.

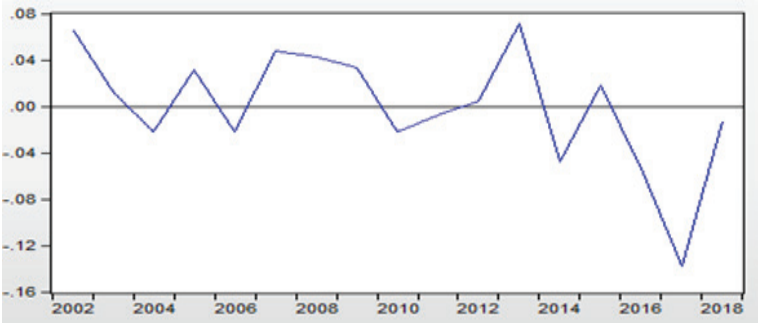
*, 0.05 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Modelin sağlaması gereken varsayımlar incelendiğinde, LM otokorelasyon testi sonucunda hata terimleri arasında otokorelasyon olmadığı; Jarque – Bera normallik testi sonucunda hata terimlerinin normal dağıldığı; değişen varyans testi sonucunda ise hata terimlerinin sabit varyanslı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Özetle, VHD modelinin gerekli varsayımları sağladığı görülmektedir. Sonuçlar Tablo 4'te özetlenmektedir:

Tablo 4: Tahmin Edilen VHDM'nin Varsayımlarına İlişkin Test Sonuçları

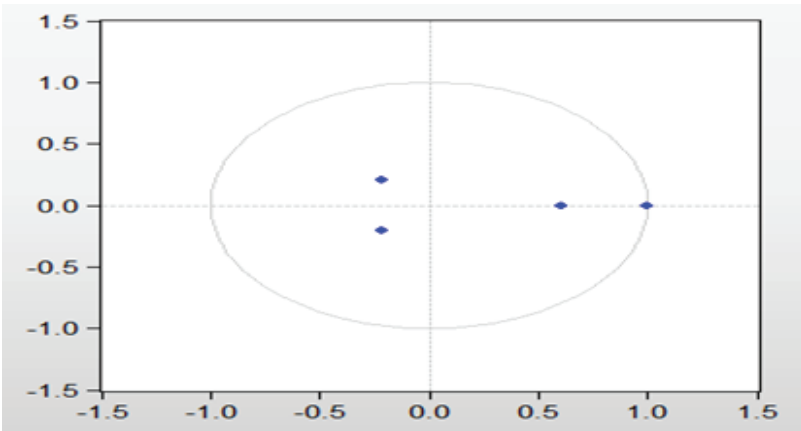
	Test İstatistik Değerleri	Olasılıklar
LM Otokorelasyon Testi (1. gecikme)	2.672	0.614
J-B Normallik Testi	4.681	0.3215
Değişen Varyans Testi	12.679	0.8103

Eşbütünleşme ilişkisine ilişkin zaman yolu grafiği ise Şekil 2'de görülmektedir:

Şekil 2: Eşbütünleşme İlişisine Dair Zaman Yolu Grafiği

Şekil 2 incelendiğinde, denge hatalarının sıfır ortalama etrafında rassal bir şekilde saçılım gösterdiği görülmektedir. Bu durum, Johansen testi sonucunda tespit edilen değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin varlığını görsel olarak ifade etmektedir.

Vektör Hata Düzeltme Modelinde yer alan hata düzeltme teriminin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğundan, kısa dönemli şoklardan sonra uzun dönem dengesine dönüşün olduğu söylenebilmektedir. VHDMD'nin kararlılık durumu ise, AR karakteristik polinomunun ters kökleri incelendiğinde tespit edilebilmektedir. Ters köklerin birim çember içindeki konumları Şekil 3'te sunulmuştur:

Şekil 3: AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

VHDM'nin yapısı gereği kararlılık için yalnızca içsel değişken sayısı ile eşbütünleşme ilişki sayısı farkı kadar kök bire eşit olmalı, diğer tüm kökler ise birden küçük olmalıdır. Şekil 3 incelendiğinde bu koşulun sağlandığı görülmektedir.

Vektör Hata Düzeltme Modeline dayalı olarak değişkenler arasındaki nedensellik durumunu belirlemek amacıyla “Granger Nedensellik Testi” yapıldığında elde edilen sonuçlar Tablo 5’te sunulmaktadır:

Tablo 5: VHDM’ye Dayalı Granger Nedensellik Testi Sonuçları

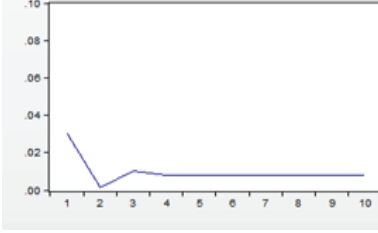
Bağımlı Değişken: (DEKİ)			
Dışlanan Değişken	Ki-kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık
DLÜKİ	12.078	1	0.0005
Tümü	12.078	1	0.0005
Bağımlı Değişken: (DLÜKİ)			
Dışlanan Değişken	Ki-kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık
DEKİ	0.103	1	0.748
Tümü	0.103	1	0.748

Tablo 5 incelendiğinde DLÜKİ değişkeninden DEKİ değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi söz konusu iken, DEKİ değişkeninden DLÜKİ değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Test sonuçları birlikte değerlendirildiğinde, LÜKİ’deki değişimin EKİ’deki değişimi geçici olarak açıkladığı sonucuna varılmaktadır.

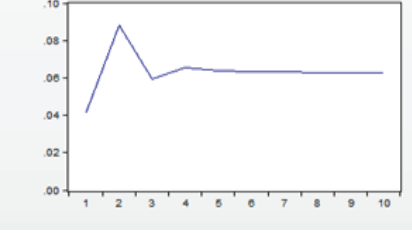
DLÜKİ değişkeninden DEKİ değişkenine doğru tespit edilen nedensellik ilişkisi sonucunda son olarak “Etki – Tepki Analizi” ile “Varyans Ayrıştırma Analizi”nin yapılması gerektiği düşünülmüştür. Etki – Tepki analizine ilişkin grafikler Şekil 4’te gösterilmektedir:

Şekil 4: Bir Standart Sapmalı Cholesky Şokuna Tepki Grafikleri

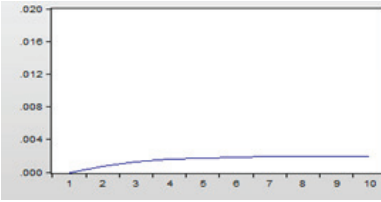
EKİ'nin EKİ'ye Tepkisi



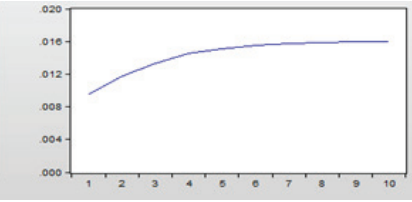
EKİ'nin LÜKİ'ye Tepkisi



LÜKİ'nin EKİ'ye Tepkisi



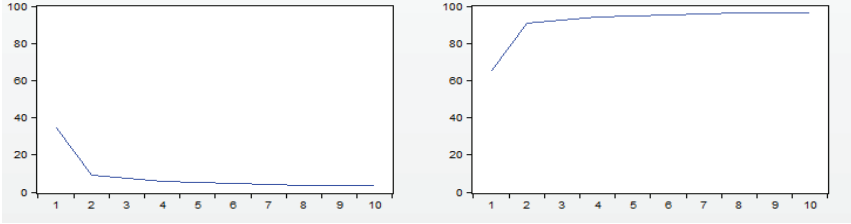
LÜKİ'nin LÜKİ'ye Tepkisi



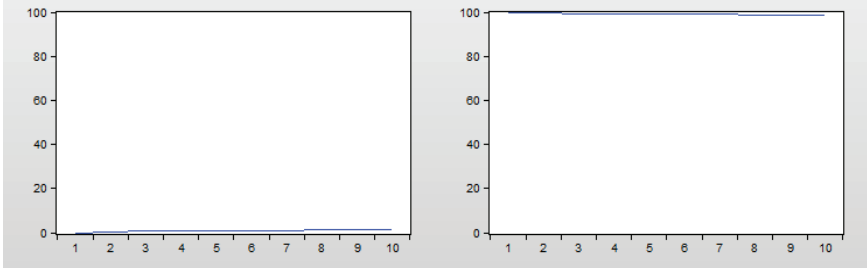
EKİ'nin EKİ'ye tepkisi incelendiğinde, EKİ'ye gelen bir standart sapmalı şok (artış) karşısında EKİ'nin birinci dönemdeki pozitif tepkisi diğer dönemlere kıyasla en yüksek iken diğer dönemlerde bu tepki daha düşük ve kararlı bir biçimde devam etmiştir. EKİ'ye gelen bir standart sapmalı şoka LÜKİ'nin tepkisi incelendiğinde, küçük ancak sürekli bir pozitif etkinin yani uzun dönem etkisinin söz konusu olduğu görülmektedir. LÜKİ'ye gelen bir standart sapmalı şok incelendiğinde, bu şokun LÜKİ'yi özellikle ilk üç dönemde arttırdığı fakat dördüncü dönemden itibaren bu pozitif etkinin kararlı bir hal aldığı görülmektedir. Son olarak LÜKİ'ye gelen bir standart sapmalı şoka EKİ'nin tepkisine bakıldığında, başlangıç dönemlerinde pozitif tepkinin yüksek olduğu fakat ikinci dönem sonrasında bu tepkinin kararlı bir sürece girdiği tespit edilmektedir. Varyans ayrıştırma analizinde yararlanılacak grafikler ise Şekil 5'te verilmiştir:

Şekil 5: Varyans Ayrıştırma Grafikleri

EKİ'ye bağlı EKİ'nin Varyans Yüzdesi LÜKİ'ye bağlı EKİ'nin Varyans Yüzdesi



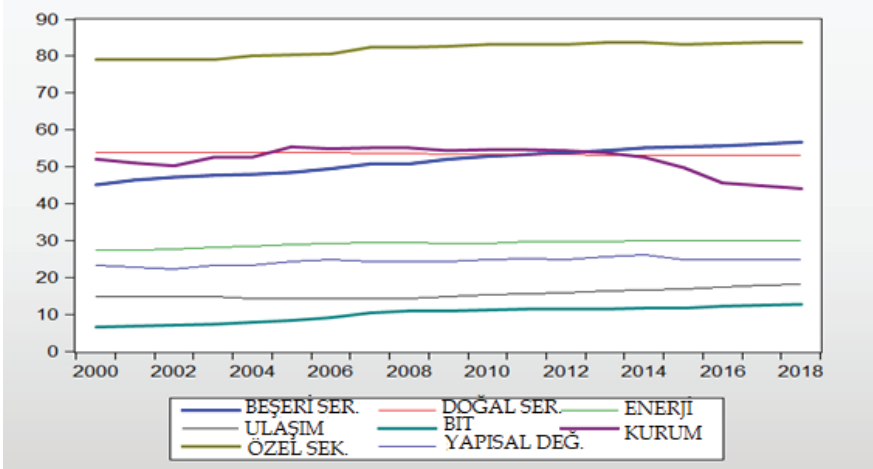
EKİ'ye bağlı LÜKİ'nin Varyans Yüzdesi LÜKİ'ye bağlı LÜKİ'nin Varyans Yüzdesi



EKİ'ye bağlı EKİ'nin varyans yüzdesine bakıldığında, ilk dönemde EKİ'deki değişimin %34.73'lik kısmının kendisinden kaynaklandığını fakat ikinci dönemden itibaren bu oranın %10'un altına düştüğü görülmektedir. EKİ'ye bağlı LÜKİ'nin varyans yüzdesi incelendiğinde ise, LÜKİ'deki değişimin oldukça küçük bir kısmının EKİ kaynaklı olduğu görülmektedir. Diğer taraftan LÜKİ'ye bağlı EKİ'nin varyans yüzdesi incelendiğinde, EKİ'deki değişimin büyük bir bölümünün LÜKİ kaynaklı olduğu tespit edilebilirken LÜKİ'deki değişimin oldukça büyük bir kısmının kendi şokundan kaynaklı olduğu görülmektedir.

Son olarak, incelenen zaman dilimi için üretken kapasiteler indeksinin bileşenlerinin grafiği Şekil 6'da görülmektedir:

Şekil 6: Üretken Kapasiteler İndeksi Bileşenlerinin Zaman Yolu Grafikleri



ÜKI'nin sekiz bileşeninin grafiklerine bakıldığında incelenen dönemde beşeri sermaye bileşeninde belirgin artış gözlenmekle beraber bilgi ve iletişim teknolojileri ve özel sektör bileşenlerinde de beşeri sermaye bileşeninde olduğu kadar belirgin olmasa da artan trend durumu söz konusudur. Doğal sermaye, ulaşım, enerji ve yapısal değişim bileşenlerinin ise stabil seyir izlediği görülmektedir. Son olarak kurumlar değişkeni için bakıldığında ise değişkenin, belirli bir süre stable yakın bir seyir izlerken son yıllarda belirgin bir şekilde düşüş trendine girdiği görülmektedir.

Sonuç

Bir ülkenin üretken kapasitesi ve ekonomik karmaşıklığı ekonomik büyüme ve gelişme süreci açısından büyük önem arz etmektedir. Birbiriyle yakın ilişkili olan Ekonomik Karmaşıklık İndeksi ile Üretken Kapasiteler İndeksinin birbiri üzerindeki muhtemel etkisini ortaya koymak için yapılan analiz sonucunda, Ekonomik Karmaşıklık İndeksi ile Üretken Kapasiteler İndeksinin zaman içinde benzer bir yol izlediği ve Üretken Kapasiteler İndeksinden Ekonomik Karmaşıklık İndeksine doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu ancak Ekonomik Karmaşıklık İndeksinden Üretken Kapasiteler İndeksine doğru aynı şekilde bir nedensellik ilişkisinin tespit edilemediği sonucuna varılmıştır. Varyans ayrıştırma analizi sonucunda ise, Üretken Kapasiteler İndeksindeki değişimin çok küçük bir kısmının Ekonomik Karmaşıklık İndeksine bağlı olduğu, Ekonomik Karmaşıklık İndeksindeki değişimin ise büyük bir bölümünün Üretken Kapasiteler İndeksi kaynaklı olduğu tespit edilmiştir.

Tüm bu sonuçlar neticesinde, Türkiye’de Üretken Kapasiteler İndeksinin Ekonomik Karmaşıklık İndeksini etkilediği yani üretken kapasitelerdeki düzelmenin ülkenin ekonomik karmaşıklığını da iyileştireceği söylenebilmektedir. Ekonomik Karmaşıklık İndeksinin bir ülkenin ekonomik gelişmesinin göstergelerinden biri olması gerçeği ile çalışmada elde edilen, üretken kapasitelerin ekonomik karmaşıklık üzerinde etkili olduğu bulgusu birlikte düşünüldüğünde, Türkiye’nin üretken kapasitelerini artırması yoluyla ekonomik karmaşıklık düzeyini iyileştireceği ve böylece ekonomik gelişmenin gerçekleşmesi yönünde önemli bir ilerleme kaydedeceği öngörülmektedir. Üretken Kapasiteler İndeksi bileşenlerinin zaman içindeki seyirleri dikkate alındığında, Türkiye’nin üretken kapasiteleri vasıtasıyla ekonomik karmaşıklığını arttırması için ülkede, başta son yıllarda belirgin düşüş trendi gösteren kurumlar bileşeni olmak üzere, stabil seyir izleyen doğal sermaye, ulaşım, enerji ve yapısal değişim bileşenlerinin iyileştirilmesine yönelik politikaların geliştirmesi gerekmektedir. Ancak bütün bu politikalar başarılı olduğunda Türkiye için dönemlik olmaktan çok, kalıcı bir büyüme ve gelişmeden bahsetmek mümkün olabilecektir.

Kaynakça

- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33 (2), 99-123.
- Cornia, G. A. & Scognamiglio, A. (2016). Clusters of Least Developed Countries, their evolution between 1993 and 2013, and policies to expand their productive capacity. *CDP background paper*, 33.
- Enders, W. (2010). *Applied Econometric Time Series*. Third Edition. Wiley.
- Engle, R.F. & Granger, C.W.J. (1987). Co - Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55 (2), 251-276.
- Gnangnon, S. K. (2021). Effect of Productive Capacities on Economic Complexity. *Journal of Economic Integration*, 36 (4), 626-688.
- Hausmann, R., Hwang, J. & Rodrik D. (2006). What You Export Matters. CID Working Paper No.123, 1-16.
- Hausmann, R. & Klinger B. (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. Center for International Development at Harvard University. Working Paper No.128, 1-35.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos S., Coscia, M., Simoes, A. & Yıldırım, M. (2013). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. The MIT Press.
- Hidalgo, C., Klinger B., Barabasi, A.L. & Hausmann, R. (2007). The Product Space Conditions the Development of Nations. *Science*, 317 (5837), 482-487.
- Hidalgo, C. (2009). The Dynamics of Economic Complexity and the Product Space over a 42 year period. Center for International Development at Harvard University. Working Paper No.189, 1-19.
- Hidalgo, C. & Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *PNAS*, 106 (26), 10570-10575.
- Kennedy, P. (2006). *Ekonometri Kılavuzu* (M. Sarımeşeli, Ş. Açıkgöz, Ed.&Çev.). Gazi Kitabevi. (Çalışmanın orijinali 2003 yılında yayımlanmıştır)
- Mokri, K. (2016). Le défi de la transformation économique structurelle: une analyse par la complexité économique. *OCP Policy Center*. Research Paper No. 16/08, 11-44.
- Paris Declaration and Programme of Action for the Least Developed Countries for the 1990s Second United Nations Conference on the Least Developed Countries (A/CONF.147/18).

- Saidi, A. (2019). *Complexité Economique et développement: Stratégies pour la diversification structurelle de l'économie marocaine*. DEPF – Etudes.
- Stock, J.H. & Watson, M.W. (2006). *Introduction to Econometrics*. Second Edition. Pearson Addison Wesley.
- UNCTAD. (2006). The least developed countries report 2006: Developing productive capacities. United Nations publication (Sales, No. E.06.II.D.9). United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2020). UNCTAD Productive Capacities Index: Methodological Approach and Results. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2022). Productive Capacities Index. <https://unctadstat.unctad.org/EN/Pci.html> (15.04.2022).
- UNIDO (2003). African Productive Capacity Initiative: From Vision to Action. Paper prepared for the Conference of African Ministers of Industry (CAMI). Vienna, 28 November 2003.
- United Nations (2001). Programme of Action for LDCs, A/CONF.191/11, New York.

BÖLÜM 4

PİYASASI OLMAYAN MALLARIN DEĞERLEMESİNDE KULLANILAN YÖNTEMLER

Ahmet Semih UZUNDUMLU¹

Seval KURTOĞLU²

1 Doç. Dr. Ahmet Semih UZUNDUMLU, Atatürk Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Erzurum. asuzsemi@atauni.edu.tr
ORCID:0000-0001-9714-2053

2 Öğr. Gör. Seval KURTOĞLU, Bayburt Üniversitesi, Demirözü Meslek Yüksek Okulu, Veterinerlik Bölümü, Bayburt.sevalkurtoglu@bayburt.edu.tr
ORCID:0000-0002-7098-2199

Başlıca piyasa dışı değerleme yöntemleri2 kategoride sınıflandırılmaktadır. Bunlar açığa çıkan ve açıklanan tercihleri kullanan yöntemlerdir (Segerson, 2017).

A) Açığa çıkan tercih yöntemleri (piyasa fiyatını belirleme ile ilgili)

1. Seyahat Maliyeti Yöntemi
2. Hedonikler (Hedonik Fiyatlandırma ya da Hedonik Mülkiyet Değeri Yöntemi)
3. Risklere Karşı Korunma veya Önlem Alma ile Doğal Kaynakları Koruma Yöntemi
4. İkame Yöntemi

B) Açıklanan tercih yöntemleri (alternatif seçim üzerinden yani ödeme istekliliği ile ilgili)

1. Koşullu Değerleme Yöntemi
2. Öznitelik Tabanlı Yöntemler

Açığa çıkan tercih yöntemleri, rekreasyon alanına ziyaretler için insan davranışları yoluyla dolaylı olarak değerler çıkarmaktadır. Bu yöntemler, davranış veya piyasa sonuçlarıyla ilgili anketler aracılığıyla toplanan verileri içerebilen gözlemlenen verilere dayanmaktadır. Aksine, açıklanan tercih yöntemleri ise bireylere tercihleriyle ilgili anket soruları sorarak verdikleri yanıtlardan belirli hesaplamalar yaparak değerleri tahmin etmeye çalışmaktadırlar. Yani bu yöntemde değerler hakkında bilgi elde etmek için varsayımsal soruları kullanan anketler özel olarak tasarlanmıştır. Sonuç olarak açığa çıkan tercih yöntemlerinde piyasa fiyatını belirlemeye yönelik değere etki edebilecek yakınlıktaki faktörlere yönelik sorular sorulurken, açıklanan tercih yöntemlerinde ödeme istekliliği hakkındaki sorular veya varsayımsal alternatifler arasından seçim yapılmasını gerektiren sorular sorulmaktadır (Segerson, 2017). Sonuç olarak, kullanılan veri türleri kullanılan yöntemlere göre farklılık göstermektedir. Bu yöntemler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

A. Açığa Çıkan Tercih Yöntemleri

1. Seyahat Maliyeti Yöntemi: Seyahat maliyeti modelinin temel anlayışı, bir bireyin bir parkta yürüyüş yapma veya bir gölde balık tutma gibi bir rekreasyon alanda eğlenceli vakit geçirmesi için yaptığı yolculuğun bir maliyeti olmaktadır. Bu durumda bireyler ziyaret edilen rekreasyon alanındaki değişimlere nedeni ile bu yerlere gidiş sayısını artırarak bu rekreasyon alanına ulaşmak için yaptıkları masrafları artırmak istemektedirler (Parsons et al., 2021). Rekreasyon alanına gelen bireylerin talep eğrisi belirlenerek alana yapılan gezi sayısı, her bir gezinin seyahat maliyeti, gezi-

nin başlayıp bittiği zaman aralığı ve diğer demografik ve yerel değişkenlerle ilgili bilgiler değerlendirilerek tüketici rantı üzerinden bu rekreasyon alanının değeri tahmin edilmektedir (Başar ve Miran, 2010). Bu yöntem bireysel (Individual) ve bölgesel (Zonal) seyahat maliyet yöntemi olarak ikiye ayrılmakta bireysel seyahat maliyeti yönteminde bağımlı değişken, rekreasyon alanına her bir birey tarafından yapılan yıllık ziyaret sayısı dikkate alınırken bölgesel seyahat maliyeti yönteminde birbirine yakın seyahat maliyetine sahip bölgelerden gelen ziyaretçileri aynı gruplara alarak gruplaştırma yapmaktadır. Böylece toplam seyahat maliyeti, rekreasyon alanına gelen ziyaretçilerin yaptıkları harcamaların toplamı o rekreasyon alanının değerini oluşturmaktadır (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016).

2. Hedonik Fiyatlandırma (Mülkiyet Değeri) Yöntemi: Bu yöntem gayrimenkul işlemlerine ilişkin verileri ele alarak mülk özelliklerinin satış fiyatlarına katkısını ve bu özelliklere yönelik talebi tespit etmeye çalışmaktadır. Bir evin ve bulunduğu yerin bir dizi özelliğini dikkate alarak bu özelliklerin her birinin evin genel fiyatına nasıl katkıda bulunduğunu tahmin etmeyi amaçlamaktadır (Guignet et al., 2019). Bireyler bir mala değer verirken hem o malın özelliklerine hem de onu değerli kılan çevresel etkilere de değer vermektedir (Ayhan ve Erkan, 2021). Yani gayrimenkul almak veya kiralamak isteyen kişiler sadece konutun iç özelliklerine değil onun değerinde etkili olan diğer bir takım özelliklerine de değer vermektedirler (Wei et al., 2022). İşte bu yöntemde de hava su ve gürültü kirliliği gibi çevresel kaliteyi düşüren etkenlerle ve virane yıkık-dökük alanlar gibi estetiği bozan görünüm ve insanları rahatlatıcı doğal rekreasyon alanlarına uzaklık gibi çevresel olanaksızlıkların insanların o taşınmaza verdiği değeri azaltmakta tersi durumlarda ise artırmaktadır (Bamwesigye, 2019). Bu yöntemde bilim adamları hava, gürültü veya su kirliliğinden uzakta doğal çevre manzaralı mülk için ödeme istekliliğini belirlemeyi amaçlamaktadırlar (Lipton et al., 1995; Gündoğmuş ve Kalfa, 2016). Bir hedonik fiyat fonksiyonunu tahmin etmek için başlıca ampirik yöntemler, veri inşası ve temel tahmin yaklaşımları ile başlayıp mekânsal ekonometri ve yarı deneysel yöntemleri içeren içsel regresyon alma tekniklerine doğru ilerleyen bir yapıdadır (Taylor, 2017). Bu yöntemde mülkün talep fonksiyonunu oluşturan regresyon analizi yapılmakta, çevresel değişkenin değeri değiştirildiğinde gayrimenkul fiyatındaki değişim tahmin edilmektedir (Ayhan ve Erkan, 2021). Hedonik modeller, çevresel kalitedeki değişimlerin ve değişikliklerin konut piyasasına yansıyor yansımadığını belirlemeye de izin vermektedir (Lewis and Landry, 2017).

3. Risklere Karşı Korunma veya Önlem Alma ile Doğal Kaynakları Koruma Yöntemi: Bu yöntem, bir bireyin veya hane halkının kendilerini potansiyel risklere veya tehlikelere karşı korumak veya olumsuz etkilere neden olabilecek durumları bertaraf etmek için yapılabilecek ey-

lemlerin maliyetini ölçmektedir. Örneğin, temiz suyun değeri, hanelerin şişelenmiş su için harcadığı bedel olarak düşünöldüğünde temiz suya ulaşım şişe suya ulaşım maliyetidir. Bu harcamalar, düşük kaliteli musluk suyunun zararlı etkilerinden bireylerin kendi ve hane halkı bireylerini korumalarına veya buna karşı önlem almalarına yardımcı olmaktadır (Sajise et al., 2021). Bu yöntem, bireylerin çevreye karşı yaptıkları olumsuz etkiyi, çevresel bozulma kaynaklı bir kamu hizmeti kaybını önlemeyi veya daha yüksek çevresel kalite elde etmek için bireylerin davranışlarını değıştirmeyi ele almaktadır. Potansiyel olumsuz etkiler aşğıdaki üç yoldan herhangi biriyle önlenebilir:

1. Dayanıklı mallar satın alma ile (örneğin çift camlı pencereler, su filtreleri veya arıtma sistemleri),
2. Musluk suyu yerine şişelenmiş su gibi dayanıklı ve daha sağlıklı mallar satın alma ile
3. Bu türlü sağlık problemi yaşamamak için yapılan rutinleri değıştirme (örneğin meyve yıkarken, yemek pişirirken veya içmek için kaynar suyu kullanma (Melichar and Ščasny, 2004).

4. İkame Yöntemi: Piyasası olmayan mallar için diğer yöntemler tüketici davranışına (talep) odaklanırken, ikame maliyeti yöntemi, mal ve hizmetlerin özellikleri ve üretim maliyetleri için arz tarafındaki verileri kullanmaktadır (Brown, 2017; Read, 2020). Bu yöntem yerine koyma maliyet ve eşdeğerlik analiz yöntemleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Yerine koyma maliyet yöntemi, bir ekosistemde mevcut bir durumu iyileştirmek için kamu yatırımı tarafından sağlanan bir hizmetin değerini belirlemek için kullanılırken, eşdeğerlik analiz yöntemi ise doğal kaynak hasarından sonraki kayıpların kamuya mal olan tazminatı belirlemede başvurulmaktadır (Brown, 2017). Yerine koyma maliyet yöntemi, ekosistem işlevinin bozulması veya ortadan kalkması durumunda toplum tarafından üstlenilecek maliyetlere dayalı olarak bir ekosistem hizmetini paraya çeviren maliyete dayalı bir değerlendirme yaklaşımıdır (Hopkins, 2018). Bu yöntem mevcut doğal sermayeyi geliştirmeye yönelik kamu yatırımı tarafından sağlanan bir hizmetin değeri veya mevcut bir hizmeti kamu çabası yoluyla zarardan koruma değerini belirlemek için kullanılmaktadır (Brown, 2017; Read, 2020). Diğer taraftan Eşdeğerlik Analizi ise ABD'deki Ulusal Oşinografi ve Atmosfer İdaresinin petrol de dâhil olmak üzere doğal kaynakları kirlenici maddelerle ilgili bu etkilerden etkilenen habitatların telafisini ölçeklendirmek için özellikle Kaynak Eşdeğerlik Analizi ve Habitat Eşdeğerlik Analizi olmak üzere iki eşdeğer analizini geliştirmiştir (Desvousges et al., 2018; Athukorala, 2021). Habitat veya kaynak eşdeğerlik analizikaynak veya habitat değışiminin belirlenmesini amaçlayan bir hizmetten diğer bir hizmete araç olarak tanımlanmaktadır. Hizmetten hizmete yaklaşımlar,

genellikle, insan faaliyetleri (petrol deşarjı, tehlikeli madde salınımları veya gemilerin karaya oturması) veya kıyı bölgelerindeki doğal afetlerden kaynaklanan kayıplar için restorasyon miktarını veya uygun tazminatı belirlemek için uygulanmaktadır (Shaw and Wlodarz, 2013). Habitat Eşdeğerlik Analizi restore edilen habitatın başlangıç durumuna veya tamamen işlevsel hale gelmesine kadar olan hasar zamanları arasında, kaybedilen hizmetlerin tamamen aynı olarak değiştirilmesiyle toplam kaybı tahmin etmektedir (Ray, 2007). Kavramsal olarak Kaynak Eşdeğerlik Analizi, Habitat Eşdeğerlik Analizi ile benzerlik göstermekte ancak hizmet kayıpları ve kazançları, habitat alanı yerine biyolojik bir metrik (örneğin, kaybedilen/kazanılan organizma sayısı) kullanılarak hesaplanmaktadır. Bununla birlikte, Kaynak Eşdeğerlik Analizi hasar değerlendirmelerinde bir ölçeklendirme tekniği olarak Habitat Eşdeğerlik Analizinden daha az sıklıkla kullanılmaktadır (Desvousges et al., 2018).

B. Açıklanan Tercih Yöntemleri

1. Koşullu Değerleme Yöntemi: Bir doğal kaynağın hem kullanıcıları hem de kullanıcı olmayanları için bu kaynakların aktif (doğrudan veya dolaylı) kullanım değeri, pasif (kullanım dışı)(varlık, opsiyon veya miras) değerini belirlemek için anket yöntemini kullanan bir yöntemdir (Bamwesigye, 2019; Ayhan ve Erkan, 2021). Diğer yöntemlerden farklı olarak koşullu değerlendirme yönteminde sadece aktif kullanım değeri değil aynı zamanda pasif kullanım değeri olan malların değerlendirilmesi yine bu yapılan anketlerle belirlenmektedir (Loomis and Helfand, 2001). Koşullu değerlendirme yöntemi çok popüler bir yöntem olup, popülasyonu temsil eden gruba bir anket yapılarak koşullu bir ürün için ödeme yapma veya tazminat kabul etme istekliliğini ortaya çıkarmaya çalışan bir yöntemdir (Ji et al., 2022). Bu yöntemde ankete katılan bireylere ilk önce koşullu ürünün temel özellikleri ile ilgili sorular yer alırken daha sonra ödeme veya tazminat isteğisorularak devam edilmekte ve anketin son kısmında ise bireylerin sosyo-ekonomik özellikleri ile tutum ve davranışlarına yönelik sorular içermektedir. Etkilenen nüfusun tamamı için temsili değeri elde etmek için örneğe alınan bireylerin ortalamaları üzerinden ağırlıklar dikkate alınarak hesaplanmaktadır (Melichar and Ščasný, 2004). Yani bu yöntemde ilk önce sanal bir pazar oluşturulmakta, sonra bir ödeme istekliliği senaryosu geliştirilmekte, bu senaryoyu içeren anket ilgili bireylere yapılmakta, gerekli analizler yapılarak ilk önce ortalama ödeme istekliliği sonrasında ise toplam ödeme istekliliğine göre bu malın değeri ortaya konmakta veya bu hizmetin maliyeti tespit edilmektedir (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016). Örneğin Uzundumlu vd., (2019) yaptıkları çalışmada Belediyelerin bireylere daha hijyenik su ulaştırması için çok büyük yatırımlar yapmasını gerektirdiğini bu nedenle böyle bir yatırım için toplumun katkısına ihtiyacı olduğunueğer yapılacak senaryo ile toplumun katkısı sağ-

lanırsa bu yatırım yapılabileceğini ifade etmişlerdir. Bu çalışmada belediyenin tesisatı yeniledikten sonraki su kalitesi için birey desteği ile bu yatırımın yapılabilirliğinin senaryosunu oluşturup, ikinci aşamada bireylere anket yapılmış ve bu aşamada bireylerin maksimum veya minimum ödeme isteklilikleri anket içerisinde sorulan sorularla belirlenmiştir. Üçüncü aşamada ise veriler değerlendirilerek yani yapılan ödeme isteklerine göre ortalama ödeme istekliliği belirlenmiş ve sonuç olarak yapılacak yatırım için gerekli miktar sağlanabildiğinde yukarıdaki örnekte verilen belediye hizmeti belediye tarafından yapılabilir.

Koşullu değerleme yönteminde ifade edilen aktif ve pasif kullanım değerleri şu şekilde ifade edilebilir;

A) Aktif Kullanım Değerleri

Doğrudan kullanım değerleri: Doğal kaynakların kullanımları sonucunda elde edilen faydalarının değer olarak ifade edilmesidir (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016). Bir rekreasyon alanında piknik yapma nedeni ile elde edilen fayda veya aynı yerde balık tutma vb. aktiviteler ile elde edilen faydalar doğrudan kişinin elde etmiş faydalara örneklendir.

Dolaylı kullanım değerleri: Doğal kaynakları direkt kullanmadan dolaylı yollardan sağlanan fonksiyonel faydalardan elde edilen değerlerdir (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016; Aryal et al., 2021). Temiz suya ulaşım için su arıtma, toprakları erozyondan koruma için ağaçlandırma ve sera gazı etkisini azaltma için yani toplumsal faydalar için bireylerin ödeme isteklilikleri araştırılmaktadır (Mahajan et al., 2021). Bilindiği üzere insanlık tarihinden itibaren su vazgeçilmez bir doğal kaynak olup genelde sulak alanlara yakın yerlerde insanoğlu yaşamak istemekte ve bu nedenle insanoğlu bu doğal kaynağı çok nadiren kullansa bile bu kaynaklara manevi bir bağlılık göstermekte ve diğerleri ise bu kaynakların şimdiki ve gelecekteki varlığının gelecek nesillere ulaşabilmesi için onu korumaya yönelik katkıda bulunmak istemesidir.

B) Pasif Kullanım Değerleri

Varlık değerleri: Birçok insan doğal kaynakları hem şu anda hem de gelecekte kullanmayacağını bilmesine rağmen o kaynağın dolaylı olarak tüm insanlığa yararlı olacağı ve gelecek nesillerin bu kaynağı kullanabilmesini sağlamak için bu kaynakların varlığına değer vermektedirler (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016). Yüzyıllardır özellikle gelişmekte ve az gelişmiş olan ölkelerde kalkınma amacına yönelik doğal kaynakları kullanma daha doğrusu tahrip etme işlemi hızlı bir şekilde devam etmiştir. Bu nedenle bu kaynakların korunması geliştirilmesi ve çoğaltılması amacıyla hükümetler tarafından yasalar çıkarılmıştır. Örneğin Afrika'ya hiç gitmemiş bir birey direkt veya dolaylı olarak Afrika'daki bu ormanlardan faydalanması

mümkün olmasa bile bu ormanların tahribatını engellemek ya da yavaşlatmak için bu doğal kaynağın varlığına değer verebilmektedir.

Opsiyon değeri: Bir kaynağı şimdi kullanmanın mümkün olmaması ancak gelecekte kullanma seçeneğinin olmasının getireceği faydalarının değeri olarak hesaplanmaktadır (Pascoe et al., 2020). Opsiyon değeri, bir yatırım kararını çevreleyen belirsizlik düzeyini azaltmak için bir yatırım kararının daha sonraki bir tarihe ertelenmesiyle mümkün kılınan faydanın değeri olarak ta ifade edilmektedir (Bailey, 2020). Bir başka açıdan ise gelecekte bahsi geçen bu varlığın hizmetinden yararlanma hakkını elde etmek için bireylerin ödemek istediği tutar opsiyon değeri olarak adlandırılmaktadır (Smith, 1983). Örneğin, şu anda yeterince kullanılmayan doğal kaynaklar, gelecekte bu kaynaklar için daha değerli bir kullanım alanı elde edilebilirse gelecekte kullanılabilme gibi bir seçenek değerine sahip olabilir. Farklı doğal kaynakların gelecekteki kullanımları zamanla ortaya çıkabileceğinden, her bir doğal kaynağın bir seçenek değeri vardır (Pascoe et al., 2020).

Miras değeri: Gelecek nesiller için miras varlığını koruma arzusunun kaynaklanan bir doğal kaynağa biçilen değerdir (Chauhan, 2022).

Koşullu değerlendirme yönteminde sorulacak ödeme istekliliği sorularında fiyat teklif oyunu, ödeme kart seçimi, açık uçlu soru ve iki seçenekli soru yöntemleri kullanılmaktadır (Gündoğmuş ve Kalfa, 2016). Bu soru yöntemleri kısaca aşağıdaki gibi açıklamak konunun daha iyi anlaşılması açısından yararlı olacaktır.

Fiyat teklif oyunu yöntemi: Koşullu değerlendirme yönteminde ödeme istekliliğini tahmin etmede en çok başvurulan yöntemlerden biridir. Bu yöntemde hizmetin iyileştirilmesi için fazladan ödeme istekliliği aralıkları belirlenerek rasgele olarak anketlerde dağılımı sağlanmaktadır. Bu şekilde rastgele fiyat artışına bireyin evet dedikçe miktar bu fiyat kartlarındaki bir üst kademedeki rakamın teklif edilmesi ile devam eder yani bu durum evet-evet olarak en uçtaki değere kadar devam etmektedir. Eğer birey kendine fazladan ödeme teklifine hayır derse ve bu değer minimum teklif değeri ise bu katılımcının ödeme istekliliği sıfır olup minimum ödeme istekliliğidir. Ancak teklif edilen değer minimum değer değilse ve teklif kabul edilmezse bir önceki kart değeri teklif edilerek katılımcıların ödemek isteyecekleri maksimum ve minimum değerleri tespit edilinceye kadar bu oyuna devam edilerek ortalama ödeme istekliliği üzerinden piyasası olmayan ürünün değeri veya hizmetteki iyileşmenin bedeli tespit edilebilmektedir (Uzundumlu vd., 2019).

Ödeme kartı seçim yöntemi: Bu yöntemde anketör yanıtlayıcıların ya büyükten küçüğe yada küçükten büyüğe sıralanmış ödeme isteği kartının değer aralığını incelemeleri ve ödemeye istekli olacakları maksimum

değeri seğmeleri istenmektedir (Yang et al., 2018). Örneğin Chen et al. (2018) tarafından Japonya'nın kıyı kırsalında teraslı ęeltik tarlalarından oluşan geleneksel bir tarımsal peyzajı korumak için ziyaretęilerin ödeme istekliliğini tahmin etmek için bu kart seçimi yöntemi kullanılmıştır. Ziyaretęilere sunulan bu kartlarda 100, 200, 300, 400, 500, 600, 700, 800, 900, 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10.000 ve 20.000 JPY değerleri yazılı olup ziyaretęilere bağışlamak istedikleri en yüksek miktarı seğmeleri istenmiştir. Böylece turist sayılarının 2017'den sonra 540.000 birey olacağı düşünölünce ortalama ödeme istekliliği ile bu sayının ęarpılması ile toplam ödeme istekliliğini belirlemişlerdir.

Açık uçlu soru yöntemi: Fiyat teklif oyunu ve ödeme kart seçim yöntemlerinde bir doğal kaynağın korunması veya iyileştirilmesinde katılımcılara belirli bir miktarın ödemesi sorulurken bu yöntemde katılımcıların en fazla ne kadar katkı verebilecekleri sorulmaktadır (Muller and Ruffieux, 2011). Örneğin Loomis and Larson (1994) California'da balina gözlemcileri ile yaptıkları ankette beyaz balina popölasyonunu %50-100 oranında artırmak için kullanılacak özel bir koruma fonuna katılımcıların en fazla ne kadar ödemeye razı olacaklarını sormuşlardır. Böylece diğer yöntemlerde olduğu gibi ortalama ödeme istekliliğini belirleyerek toplamda bu gözlemcilerin katkıları ile bu sayıya ulaşılıp ulaşılmayacağını tespit etmişlerdir.

Çalışmalarda katılımcılar açısından bu yöntem kolayca anlaşılma ve katılımcılara ödeme istekliliklerini belirtmeleri için daha fazla esneklik sağlamaktadır. Ancak bu yöntemde her zaman katılımcıların sıfır teklifi olacağı için ekonometrik model tahmininde bazı sorunlara neden olabilmektedir. Ayrıca biręok katılımcı kendi düşünükleri fiyatları belirlemede zorlanmakta ve bu nedenle değeri anımsatacak referans fiyatlara ihtiyaç duymaktadırlar. Bu dezavantajlar nedeni ile biręok ęalıřmada ödeme kart yöntemi tercih edilmektedir (Wang and Gao, 2017).

İki seçenekli soru yöntemi: İki seçenekli soru yönteminde katılımcılara sadece teklif değerine evet veya hayır cevabını vermeleri istenmektedir. Bu yöntemim amacı fiyat teklif oyununun amacı olan kişilerin maksimum ödeme istekliliğini belirlemekten farklı olarak kişilerin maksimum ödeme isteğinin sunulan teklif fiyatından küçük veya büyük olup olmadığını belirlemektir (Kalfa, 2018). Bu yöntemde ęift-sınırlı yani hayır-hayır, hayır-evet, evet-hayır ve evet-evet olarak 4 kategoride hazırlanarak anketler yapılmaktadır (Uzundumlu vd., 2019; Dessale, et al., 2022). Bu yöntemle ilgili Dessale, et al. (2022)'in yapmış oldukları ęalıřmada toprak erozyonu sorunu olan bölgede toprak ve su koruma uygulamalarına katılmaya istekli olan ęiftęilerin çoğunun ortak arazilerde toprak erozyonu oranını en aza indirmek için toprak ve su koruma uygulamalarının önemli olduğu konusunda hemfikir olduğunu tespit etmişlerdir. Böylece katılımcılardan,

önerilen ortak arazi, toprak ve su koruma uygulaması için yıllık olarak emek veya parasal katkı olarak maksimum ödeme istekliliklerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Ancak, pilot ankete katılanların neredeyse tamamı yalnızca işgücü katkısı yoluyla katkı vermeye istekli olduğu ve genelde katkı vermeye istekli gün sayısı 20, 30 ve 40 iş günü olduğu için anketlerde teklif gün sayıları bu değerler dikkate alınarak anketlerde sorulmuştur. Böylece sunulan ilk teklif değerine bağlı olarak teklif değerini bir kez artırıp azaltarak hayır-hayır, hayır-evet, evet-hayır ve evet-evet sorular ile ortalama çalışma günü ve çalışma günü bedelini dikkate alarak erozyonu önlemek için katılımcıların ne kadar katkı verebileceklerini hesaplamışlardır.

Öznitelik Tabanlı Yöntemler: Niteliğe dayalı (öznitelik tabanlı) yöntemler bir bireyin çevresel bir mal veya hizmetin sağlanması için aynen koşullu değerlendirme yönteminde olduğu gibi ödeme yapma istekliliğini ortaya çıkarmak için anket sorularını kullanmaktadır. Koşullu değerlendirme yöntemine benzer şekilde veriler toplanırken kodlanmaları ve analiz için hazırlanmaları gerekmektedir (Tanellari and Lee, 2022). Koşullu değerlendirme yöntemleri gibi öznitelik tabanlı yöntemlerde rastgele fayda teorisine dayanmakta olup, bu modelde katılımcılara çevresel kalite iyileştirmede belirli bir miktar ödemeye istekli olup olmadıkları sorulmaktadır (Raccevskis and Lupi, 2008). Bu yöntemle ilgili ormancılığın yaygın olduğu ülkelerde turizm ve rekreasyon için kullanılan özel sektöre ait ormanlarda konfor değerlerinin sağlanmasını geliştirmek için önerilen Peyzaj ve Rekreasyon Değerleri Ticareti ile özel orman sahiplerinin belirli bir süre bu prosedüre uyup orman doğal yapısına bozmadan yani kereste ticareti gibi alternatif kazançları yapmadan bu ormanlık alanı ziyarete gelen kişilerin ödeme isteği ile orman sahiplerinin istedikleri tazminat miktarını karşılama durumu ve orman sahiplerinin tazminatı kabul edip etmeme durumu probit gibi yöntemler kullanılarak araştırılmaktadır (Mäntymaa et al., 2018). Ayrıca Nielsen et al.(2018) biyo-çeşitliliği koruma amaçlı Danimarka'daki meşe arazi sahiplerinin meşe çalılık alanlarını korumaya katılma isteklerini bir probit modeli kullanılarak tahmin ederek yine kereste olarak kullanımını belirli bir süre erteleyerek bu yöntemle araştırmışlardır. Bu biyolojik çeşitliliğin korunması açısından gönüllü koruma programlarına ihtiyaç duyulduğunu meşe çalılığının hektar başına ne kadar tazminat verildiğini belirlemede yöntemin önemli olduğunu mevcut programda sunulan tazminat düzeyi ile bu kalitedeki meşe çalılıklarının korunmasını sağlamanın yeterli olmadığını belirlemişlerdir.

Son yıllarda piyasası olmayan malların kullanımını giderek daha yaygın bir hale gelmiş olup, Biyo-çeşitliliğin korunmasına değer vermek son yıllarda ekonomik analizlerin önemli bir odak noktası olmakta ve bu amaç için seyahat maliyeti ve hedonik fiyatlandırma gibi açıklanan tercih yön-

temleri ve koşullu değerleme gibi yontemler kullanılmaktadır (De Valck and Rolfe, 2022).Kullanılacak yontem seçimi iğeriğe oğgü olmalıdır. Mevcut yontemler arasındaki farklılıklar tek bir yontemin tüm değerleme ihtiyaçları için uygun olmayacağı anlamına gelmektedir. Ek olarak, bazı konularda birden fazla yontemin kullanılması gerekli olabilir veya istenebilmektedir.

KAYNAKLAR

- Aryal, K., Ojha, B.R. and Maraseni, T., 2021. Perceived Importance and Economic Valuation of Ecosystem Services in Ghodaghodiwetland of Nepal. *Land Use Policy*, 106, 105450. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2022.104976>.
- Athukorala, S.M.D., 2021. Natural Resource Damage Assessment for Oil Spills in Sri Lanka: The Application of Habitat Equivalency Analysis.
- Ayhan, E. ve Erkan, N., 2021. Pazarı Olmayan Mal ve Hizmetlerin Ekonomik Değerini Belirleme Yöntemleri ve Ormanlıkta Kullanımı. *Ağaç ve Orman*, 2(2): 72-81.
- Bailey, M.K., 2020. Advancing the Determinants of Risky Decision Behaviour Using Conjoint and Multi-Level Moderated Mediation Analysis, Doctoral Dissertation, UCL University College London, England.
- Bamwesigye, D., 2019. Expressed Preference Methods of Environmental Valuation: Non-market Resource Valuation Tools. <https://doi.org/10.20944/preprints201907.0116.v1>.
- Başar, H. ve Miran, B., 2010. Dilek Yarımadası-Büyük Menderes Deltası Milli Parkında Sonbahar Ziyaretçilerinin Özellikleri. *Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 47(3): 241-250.
- Brown, T.C., 2017. Substitution Methods. In *A Primer on Nonmarket Valuation* (pp. 347-390). Springer, Dordrecht.
- Chauhan, E., 2022. Residents' Motivations to Participate in Decision-Making for Cultural Heritage Tourism: Case Study of New Delhi. *Sustainability*, 14(14): 8406, <https://doi.org/10.3390/su14148406>.
- Chen, B., Qiu, Z., Usio, N. and Nakamura, K., 2018. Conservation and Contingent Valuation of Farming Landscape Amenities by Visitors: A Case Study of Terraced Paddy Fields in Central Japan. *Paddy and Water Environment*, 16(3): 561-570.
- De Valck, J. and Rolfe, J., 2022. Reviewing the Use of Proxies to Value Coastal and Marine Biodiversity Protection: The Great Barrier Reef in Australia. *Marine Policy*, 136: 104890.
- Dessale, M., Habteselase, Y. and Abi, D., 2022. Households' Willingness to Pay for Soil and Water Conservation Practices on Communal Lands in South Wollo Zone, Ethiopia. *Sustainable Water Resources Management*, 8(4): 1-17.
- Desvousges, W.H., Gard, N., Michael, H.J. and Chance, A.D., 2018. Habitat and Resource Equivalency Analysis: A Critical Assessment. *Ecological Economics*, 143: 74-89.
- Guignet, D., Heberling, M.T., Papenfus, M., Griot, O., and Holland, B.. 2019. Property Values and Water Quality: A Nation wide Meta-analysis and the Implications for Benefit Transfer. National Center for Environmental Economics Working paper, 19-05, U.S. Environmental Protection Agency, Washington, DC.
- Gündoğmuş, M.E., Kalfa, V.R., 2016. Piyasa Değeri Olmayan Varlıkların Ekonomik Değerinin Belirlenmesi. *Journal of Life Economics*, 3(4): 177-200.

- Hopkins, K.G., Noe, G.B., Franco, F., Pindilli, E.J., Gordon, S., Metes, M.J., ... & Hogan, D.M., 2018. A Method to Quantify and Value Flood plain Sediment and Nutrient Retention Ecosystem Services. *Journal of Environmental Management*, 220: 65-76.
- Ji, Q., Lee, H.J. and Huh, S.Y., 202. Measuring the Economic Value of Green Roofing in South Korea: A Contingent Valuation Approach. *Energy and Buildings*, 261: 111975, <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2022.111975>.
- Kalfa, V.R., 2018. Doğal Kaynakların Rekreatyonele Amaçlı Kullanımının Ekonomik Değerinin Belirlenmesi: Pamukkale Örenyeri Örneği. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İzmir.
- Lewis, L.Y. and Landry, C.E., 2017. River Restoration and Hedonic Property Value Analyses: Guidance for Effective Benefit Transfer. *Water Resources and Economics*, 17: 20-31.
- Lipton, D.W., Wellman, K.F., Sheifer, I.C. and Weiher, R.F., 1995. Economic Valuation of Natural Resources: A Handbook for Coastal Resource Policymakers (No. 5). US Department of Commerce, National Oceanic and Atmospheric Administration, Coastal Ocean Office.
- Loomis, J.B. and D.M. Larson, 1994. Total Economic Values of Increasing Gray Whale Populations: Results from a Contingent Valuation Survey of Visitors and Households. *Marine Resource Economics*, 9:275-286.
- Loomis, J. and Helfand, G., 2001. *Environmental Policy Analysis for Decision Making*. Springer Science & Business Media.
- Mahajan, G.R., Das, B., Manivannan, S., Manjunath, B.L., Verma, R.R., Desai, S., ... & Mulla, H., 2021. Soil and Water Conservation Measures Improve Soil Carbon Sequestration and Soil Quality Under Cashews. *International Journal of Sediment Research*, 36(2): 190-206.
- Mäntymaa, E., Juutinen, A., Tyrväinen, L., Karhu, J., & Kurttila, M., 2018. Participation and Compensation Claims in Voluntary Forest Landscape Conservation: The Case of the Ruka-Kuusamo Tourism Area, Finland. *Journal of Forest Economics*, 33: 14-24.
- Melichar, J. and Ščasný, M., 2004. Introduction to Non-Market Valuation Methods and Critical Review of Their Application in the Czech Republic. Development of the Czech Society in the European Union. Part V: Non-Market Valuation Methods in Environmental Areas, Praha, p. 41-94.
- Muller, L. and Ruffieux, B., 2011. Do Price-Tags Influence Consumers' Willingness to Pay? On the External Validity of Using Auctions for Measuring Value. *Experimental Economics*, 14(2): 181-202.
- Nielsen, A.S.E., Jacobsen, J.B., & Strange, N., 2018. Landowner Participation in Forest Conservation Programs: A Revealed Approach Using Register, Spatial and Contract Data. *Journal of Forest Economics*, 30: 1-12.
- Parsons, G., Leggett, C.G., Herriges, J., Boyle, K., Bockstael, N. and Chen, Z., 2021. A Site-Portfolio Model for Multiple-Destination Recreation Trips: Valuing

- Trips to National Parks in the Southwestern United States. *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 8(1): 1-25.
- Pascoe, S., Scheufele, G. and Paredes, S., 2020. Using Non-Market Values in Cost-Benefit Analysis in Australian Fisheries and Aquaculture. Fisheries-Research and Development Corporation, QUT and CSIRO Oceans and Atmosphere. <https://eprints.qut.edu.au/216581/>.
- Racevskis, L.A. and Lupi, F., 2008. Incentive Compatibility in an Attribute-Based-Referendum Model, *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*, Orlando.
- Ray, G.L., 2007. Habitat Equivalency Analysis: A Potential Tool for Estimating Environmental Benefits. EMRRP Technical Notes Collection (ERDC TN-EMRRPEI-02). Vicksburg, MS: U.S. Army Engineer Research and Development Center.
- Read, S., 2020. Natural Capital Asset Valuation of the Meewasin Northeast Swale for the Preservation of Saskatoon's Natural Resources (Doctoral dissertation, University of Saskatchewan).
- Sajise, A. J., Samson, J. N., Quiao, L., Sibal, J., Raitzer, D. A. and Harder, D., 2021. Contingent Valuation of Nonmarket Benefits in Project Economic Analysis: A Guide to Good Practice.
- Segerson, K., 2017. Valuing Environmental Goods and Services: An Economic Perspective. In a Primer on Nonmarket Valuation. Second Edition (pp. 1-25). Springer, Dordrecht.
- Shaw, W D. and Wlodarz, M., 2013. Ecosystems, Ecological Restoration, and Economics: Does Habitat or Resource Equivalency Analysis Mean Other Economic Valuation Methods Are Not Needed?. *Ambio*, 42(5): 628-643.
- Smith, V.K., 1983. Option Value: A Conceptual Overview, *Southern Economic Journal*, 49(3): 654-668.
- Tanellari, E. and Lee, J., 2022. Embracing Analytics in the Drinking Water Industry. Chapter 15 Decision Analysis. IWA Publishing, 381-397.
- Taylor, L.O., 2017. The Hedonic Method. In a Primer on Nonmarket Valuation. Second Edition (pp. 331-393). Springer, Dordrecht.
- Uzundumlu, A.S., Fakioğlu, Ö. Ve Köksal, M., 2019. Erzurum İlinde İçme Suyu için Ödeme İstekliliği Üzerine Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesi. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (5): 153-163.
- Wang, E. and Gao, Z., 2017. Chinese Consumer Quality Perception and Preference of Traditional Sustainable Rice Produced by the Integrated Rice-Fish System. *Sustainability*, 9(12): 2282, <https://doi.org/10.3390/su9122282>.
- Wei, C., Fu, M., Wang, L., Yang, H., Tang, F. and Xiong, Y., 2022. The Research Development of Hedonic Price Model-Based Real Estate Appraisal in the Era of Big Data. *Land*, 11(3): 334.
- Yang, X., Cheng, L., Yin, C., Lebailly, P. and Azadi, H., 2018. Urban Residents' Willingness to Pay for Corn Straw Burning Bani Henan, China: Application of Payment Card. *Journal of Cleaner Production*, 193: 471-478.

BÖLÜM 5

KAMUDA PERFORMANS YÖNETİMİ: SAĞLIK BAKANLIĞINDA UYGULANAN EK ÖDEME SİSTEMİ HAKKINDA BİR DEĞERLENDİRME

Firdevs KOÇ BAYKARA¹

Tarık YÜCEL²

1 Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-posta: firdevs.kocbaykara@inonu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-4752-1842>

2 Öğr. Gör., İstiklal Üniversitesi, Elbistan Meslek Yüksekokulu, e-Posta: yuceltarik@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-3274-9847>

GİRİŞ

1980’li yılların sonu dünya genelinde kamu yönetimi alanında ciddi dönüşümlerin başladığı yıllar olarak bilinmektedir. Bu yıllarda Yeni Kamu Yönetimi anlayışının hakim paradigma olmaya başlaması o güne kadar özel sektör tarafından kullanılan bazı uygulamaların kamu yönetiminde de kullanılmasını zorunlu kılmıştır. Yeni Kamu Yönetimi anlayışı ile kamu yönetiminde şeffaflığın, hesap verebilirliğin, etkililiğin, verimliliğin sağlanması amacıyla dünyanın birçok yerinde gerçekleştirilen reformlara ülkemiz de kayıtsız kalmamıştır. O zamana kadar sadece özel sektörde kullanılan performans yönetimi gibi birçok yönetim aracı kamu yönetimine uyarlanarak uygulamaya konulmuştur.

Ülkemizde kamu yönetimi alanında performans yönetimi ile ilişkili yapısal dönüşümlerin 2000’li yılların başlarında başladığı söylenebilir. Özellikle 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrolü Kanunu ile kamu kurumlarına stratejik plan hazırlama yükümlülüğü getirilmiş, kamu örgütlerinin kalkınma planları ve stratejik planlar doğrultusunda amaç ve hedeflerini belirleyerek bu amaç ve hedeflerin gerçekleşme düzeyleri üzerinden performanslarının ölçülmesi uygulamasına başlanmıştır.

Ülkemizde performans ile ücret ilişkisi üzerinden performans değerlendirmesi ilk kez Sağlık Bakanlığı tarafından “Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi” ile gerçekleştirilmiştir. Söz konusu sistem ile sağlık çalışanları, performansları üzerinden ek ödeme alma imkânına kavuşurken, ücret ile motive edilen sağlık personelinin nitelikli sağlık hizmeti sunması amaçlanmıştır. 2004 yılında ülke genelinde uygulamaya konulan sistem, Sağlık Bakanlığında istihdam edilen doktorların doğrudan yaptıkları girişimsel işlemlerin puanlanması ve oluşan toplam puan üzerinden performanslarına göre ek ödeme alması anlayışına dayanmaktadır. Bu sistem çağdaş performans yönetimi uygulamalarından birinin bir bakanlık nezdinde ilk ve en iyi uygulaması olarak görülebilir. Bu sistem aynı zamanda bir kamu hizmetinin sunumunda vatandaşın müşteri gibi görüldüğü ilk uygulamalardan biridir.

Bu çalışmada Sağlık Bakanlığı tarafından yakın tarihe kadar uygulanan “Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi” ve 12 Ağustos 2022 tarihinde yürürlüğe giren “Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Yönetmeliği” üzerine genel bir değerlendirme yapılarak bir özel kesim uygulaması olan söz konusu performans yönetimi uygulamasının sağlık hizmetlerini nasıl etkilediği, mevcut sistemin ne tür avantaj ve dezavantajlarının olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

1. PERFORMANS KAVRAMI

Fransızca’dan dilimize geçen performans (performance) kavramı Türk Dil Kurumu’na göre “başarım” kelimesi ile eş anlamlı olup “elde edi-

len bir başarı” veya “herhangi bir olayı ve durumu başarma isteği ve gücü” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2022).

Performans kavramı örgütler için düşünüldüğünde kelime anlamındaki gibi basit ifade edilebilir bir kavram olmaktan uzaklaşmaktadır. İster kamu ister özel kesim olsun örgütlerin karmaşık yapıları, sunulan mal ve hizmetlerin çeşitliliği, insan kaynakları yapısının büyüklüğü performans kavramının da tanımlanmasını zorlaştırmaktadır. Performans kavramını tanımlamaya yönelik yapılan çalışmalar incelendiğinde kavramın; bir sonucu nitel ve nicel olarak belirlenen hedefler ile karşılaştırma anlayışı içinde tanımlanmaya çalışıldığı görülmektedir. Performans kavramına bu açıdan yaklaşan Özer’e göre (2009:4) performans, belirlenen hedeflerin gerçekleştirilme düzeyi olarak ifade edilmektedir. Başka bir deyiş ile amaçları belirlenmiş ve planlanmış faaliyetler sonrasında ortaya çıkan nicel ve nitel (bazen sadece nicel veya nitel) ifade eden kavram performans olarak ifade edilmektedir. Performans, herhangi bir faaliyeti yerine getiren kişi, grup veya girişimin söz konusu faaliyet ile amaçlanan hedefe ne derece varabildiğinin, hedefe yönelik neyi sağlayabildiğinin nitel ve nicel ifadesidir (Baş ve Artar, 1991:13).

Performans kavramı 1980’li yıllarda Yeni Kamu Yönetimi anlayışının hakim paradigma olmaya başlaması ile kamu yönetiminde de dillendirilmeye başlanmıştır. Geleneksel yaklaşımdaki girdi-çıkıtı ilişkisinin aksine Yeni Kamu Yönetimi yaklaşımı ile faaliyetler sonucu elde edilen somut faydalar ve sonuçlar performans kavramını yönetim sürecinin önemli bir parçası haline getirmiştir (Akçakaya, 2012:172). Bu durum performans kavramını tanımlama çalışmalarını da etkilemiştir. Planlanmış, organize edilmiş bir iş nedeniyle ortaya konulan çabanın gözlemlenmesi üzerinden tanımlanan performans söz konusu işin yerine getirilmesi için gerekli faaliyetlerin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine bağlı bir değerlendirme olarak ifade edilmektedir (Övgün ve ark., 2018: 76). 1980’li yıllardaki paradigma değişimi ile yönetim alanında etkililik, verimlilik ve ekonomiklik kavramları da önemli hale gelmiştir. Performansın bu kavramlarla doğrudan ilişkisi söz konusudur. Söz konusu kavramlar da dikkate alınarak performans için; önceden belirlenmiş hedefleri gerçekleştirmede “belirleyici olan çıktılarının ve çıktılarının üretiminde kullanılan kaynakların ölçülmesi; belirlenen bir amaca ulaşma düzeyi; amaçlı bir faaliyetin verimliliği; etkililiği” tanımını yapmak yerinde olacaktır (Ağca, 2005: 145-146).

Görüldüğü gibi performans kavramı girdi ve çıktı ilişkisi üzerinden değerlendirildiğinde istenen sonuç ile mevcut sonuç arasındaki farkın nicelik ve nitelik olarak ifadesi şeklinde tanımlanabileceği gibi 1980 sonrası anlayış ile çıktılarının örgüt hedefleri ile ne kadar uyumlu olduğunun, örgüt amaçları gerçekleştirilirken kaynakların ne derece etkili, verimli ve ekonomik kullanıldığının bir göstergesi olarak da tanımlanabilmektedir.

2. PERFORMANS YÖNETİMİ

Bir özel sektör uygulaması olarak ortaya çıkan performans yönetimi kavramı kamu yönetiminde etkililik, verimlilik gibi kavramların önem kazanması ile birlikte kamu yönetiminde de uygulanmaya başlayan bir yönetim sürecidir. Performans yönetimi başlarda hedef belirleme, performansa dayalı ödeme, performans değerlendirme gibi konularda yaygın bir şekilde kullanılsa da özellikle 1980'li yılların sonlarında bireysel performansın bir bütün olarak ele alınması anlayışı ile farklı bir boyut kazanmıştır (Armstrong ve Baron, 2005: 1-2). 1980'lerin sonu ve 1990'ların başındaki yeni kamu yönetimi reformlarından bu yana geçen on yıllarda, dünya çapındaki kamu sektörü kuruluşları etkin performans yönetimi sergilemek için artan bir baskıyla karşı karşıya kalmışlardır. Hükümetler, kamu fonlarının kullanımıyla ilgili olarak daha fazla şeffaflık ve hesap verebilirlik talep ettikçe, kamu sektörü kuruluşları, kendi performanslarını ve hesap verebilirliklerini geliştirmenin ve göstermenin potansiyel yolu olarak özel sektör performans yönetimi uygulamalarına yönelmişlerdir (Northcott ve Taulapapa, 2012: 166-167). Dransfield'e göre (2000: 69) performans yönetimi, bir organizasyondaki bireylerden en iyi performansı almanın yanı sıra ekiplerden ve bir bütün olarak organizasyondan en iyi performansı elde etmekle ilgilenen bir insan kaynakları yönetimi sürecidir. Etkili performans yönetimi, bu nedenle, neyin başarılması gerektiğine dair bir anlayışın paylaşılmasını ve ardından ortak hedeflere ulaşılmasını sağlayacak şekilde insanları yönetmeyi ve geliştirmeyi içermektedir.

Performans yönetimi, “hem amacı gerçekleştirme ve hedefleri tutturma çabalarının hem de bu çabaların belirli ölçütler uzantısında değerlendirilmesi sürecinin yönetimidir” (Övgün, Sayan ve Zengin, 2018: 76). Performans yönetiminin performansı arttırmaya yönelik bütüncül bir yaklaşımın ifadesi olduğu söylenebilir. Bunun için de performans yönetimi ile örgütlerde yerleşik bir kültürün varlığı oldukça önemlidir. Bu yaklaşımla performans yönetimi; örgütün belirlenmiş amaçlar ve bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan insan kaynağının göstermesi gereken cabalarla ilgili ortak bir anlayışın örgüt kültürü haline gelmesi ve örgüt çalışanlarının, belirlenmiş örgütsel amaçlara ulaşmak için sağlayacakları katkıları arttıracak biçimde yönetilmesi, değerlendirilmesi, ödüllendirilmesi ve geliştirilmesi süreçlerinin bütünü olarak tanımlanabilir (Barutçugil, 2002: 125). Bir başka tanıma göre ise performans yönetimi, bir örgütün, grubun ve çalışanların performansının iyileştirilmesi için tasarlanmış ve yöneticiler tarafından sahiplenilen ve yönlendirilen bir süreçtir (Dransfield, 2000: 69).

Performans yönetimi ile ilgili tanımlar incelendiğinde bu yönetim sürecinin genel amacının, örgüt ve örgüt çalışanlarının yüksek performans göstermelerini sağlamak olduğu görülecektir. Yüksek performans sağla-

mak, verimliliği arttırmak, mal ve hizmetlerin kalitesini arttırmak, müşteri veya vatandaş memnuniyetini sağlamak, karlılığı arttırmak için daha büyük hedefler belirlemek ve bu hedefleri gerçekleştirmek yine performans yönetiminin genel amaçları arasında sayılabilmektedir. Performans yönetimi özellikle iyiyi daha iyi hale getirmeyi, neyin başarılacağına dair anlayışı paylaşmayı, çalışanların kapasitelerini geliştirmeyi ve yüksek performans sergilemeleri için ihtiyaç duydukları desteği ve cesareti sağlamayı amaçlar (Armstrong ve Baron, 2005: 1-2).

Örgütler için hayati öneme sahip olan performans yönetiminin yukarıda bahsedilen amaçların gerçekleşmesine katkı sağlayabilmesi için belli başlı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özellikler şunlardır (Dransfield, 2000: 70):

1. Kuruluşun değerlerini özetleyen bir açıklama
2. Kuruluşun hedeflerinin örgütün her kademesine duyurulması
3. Kuruluşun hedefleriyle bağlantılı bireysel hedefler
4. Belirli aralıklarda düzenli performans değerlendirmeleri
5. Performansa bağlı ödeme veya ödüllendirme
6. Eğitim, danışmanlık ve geliştirme faaliyetleri

İyi planlanmış performans ölçütleri, yukarıda sayılan özelliklerle bir araya geldiğinde örgüt faaliyetlerinin etkili, verimli ve ekonomik olmasını, örgütlerin sürekli olarak eksikliklerini analiz ederek kendini geliştirmesini sağlayacaktır. Bu yaklaşım ile Bilgin (2007: 54), performans yönetiminin etkililik, verimlilik ve ekonomiklik odaklı bir yönetim anlayışını ifade ettiğini belirterek hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için ölçülebilir olmalarını ve belirlenen hedeflere ilişkin çıktılarının düzenli olarak ölçülmesi gerektiğini ifade etmektedir.

Performans yönetimi karmaşık bir süreçtir bu sebeple belirli bir sistematik içinde yürütülmesi gereken bir yönetim süreci olarak görülmektedir. Örgütün insan kaynaklarının sahip oldukları potansiyelin farkına varmalarını sağlamak suretiyle örgüt faaliyetlerinden etkin sonuçlar alınabilmesi için hedeflerin belirlenmesi, performansın değerlendirilmesi, gerekli geri bildirimlerin alınması ve ödüllendirme yapılması söz konusu bu sistematik sürecin aşamalarını oluşturmaktadır (Helvacı, 2002: 155)

Görüldüğü gibi performans yönetimi sadece çıktıları temel alan bir yönetim anlayışını ifade etmemektedir. Performans yönetiminin, çıktılar üzerinden bir değerlendirme yaparak performans ölçümü sürecini de kapsayan, sadece çıktıların nicelik ve niteliğini ortaya koymaktan ziyade farklı enstrümanlar ile yönetimi de iyileştiren bir yönetim süreci olduğu görülmektedir.

3. KAMUDA PERFORMANS YÖNETİMİ

Performans ölçümü 1880'li yılların sonlarında ABD'de kamu hizmeti sunan kuruluşlarda kullanılmaya başlanmış ve daha sonra özel sektör kuruluşlarına da uygulanmıştır (Öztürk, 2006: 82). Ancak genel anlamda performans yönetiminin ilk olarak bir özel sektör uygulaması olarak ortaya çıktığı ve kamu yönetiminde özel sektör uygulamalarının kullanılması gerektiği anlayışının yaygınlaşması ile birlikte kamu örgütlerinde de uygulanmaya başlandığı söylenebilir. 1980'lerin sonlarında kamuda yaygın bir uygulama alanı bulan ve temel amacı etkili, verimli ve ekonomik mal ve hizmet üretmek için örgütü bir bütün olarak harekete geçirmek olan performans yönetiminin kamuda uygulanması özel sektördeki kadar kolay olmamıştır. Bunun bazı temel sebepleri bulunmaktadır. Bu temel sebeplerden belki de en önemlisi kamu hizmetlerinin çeşitliliği ve bu hizmetler için ölçülebilir standartların belirlenmesindeki yapısal zorluklardır. Bu sebepler dışında kamu yönetiminde performans yönetiminin uygulanması önündeki engeller şu şekilde sıralanabilir (Akçakaya, 2012: 192-193):

- Kamu hizmeti verilen hedef kitle oldukça çeşitlidir.
- Kamu hizmetleri her zaman somut olarak ifade edilemez.
- Kamu kurumlarınca verilen hizmetlerin kullanımı çoğu zaman isteğe bağlı değildir.
- Performans yönetimi için bu süreci benimsemiş bir örgüt kültürü gereklidir. Ancak kamu örgütlerinde örgüt kültürü yasaların etkisi ile oluşmaktadır.
- Kamu hizmetinin özel sektördeki gibi ticari niteliği bulunmamaktadır.
- Kamu hizmeti sunulurken toplumun genelinin ihtiyaçları dikkate alınmaktadır. Özel kuruluşların aksine belirli bir grup tercih edilemez.
- Kamu hizmeti faaliyetleri sayısallaştırılmadığı için özel kesim faaliyetleri kadar kolay ölçülememektedir.

Kamu yönetiminde temel amaç kamusal mal ve hizmet sunmaktır. Kamuda performans yönetiminin sunulan mal ve hizmetlerin nicelik ve niteliği ile doğrudan ilgisi bulunmaktadır. Esasen performans yönetimi bu mal ve hizmetlerin etkin, verimli ve ekonomik bir şekilde sunulmasını, bununla beraber hizmeti alan vatandaşın aldığı hizmetten memnun kalmasını sağlamaya yönelik bir süreci ifade etmektedir. Kamu ve özel kesim örgütlerinde uygulanan performans yönetiminin aslında felsefesi benzerdir ancak uygulamada kamu hizmetlerinin yapısı nedeniyle farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu farklılıklardan biri kamu yönetiminde önceliğin kamu yararı olmasıdır. Ayrıca kamusal mal ve hizmetlerin ölçülmesinde

karşılaşılan zorluklar da söz konusu farklılıklar arasında sayılabilir. Kamuda performans yönetimi ile en doğru işin en uygun zamanda, işe en uygun kişilerce gereken miktarda ve uygun nitelikte yapılması sağlanarak kamusal mal ve hizmet üretimi etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmektedir.” (Göküş ve ark., 2014: 59)

Performans yönetimi ile elde edilen sonuçlar kamu hizmetinin verimliliğini, etkililiğini, kalitesini, vatandaş memnuniyetini doğrudan etkilemektedir. Ancak kamu hizmetlerinin çoğunu sayısallaştırmak zor ve karmaşıktır. İyi bir performans yönetimi için sunulan kamu hizmetlerinin nitelik ve nicelik olarak ölçülebilir hale getirilmesi gerekir (Akçakaya, 2012: 172).

Ülkemizde bazı bakanlıkların sundukları hizmetlerin, ya da personelden yapmasını beklediği iş ve işlemlerin belirli performans ölçütleri ile standartlaştırılmaya çalışıldığı ve bu sayede performans yönetimini uygulamaya çalıştığı görülmektedir. Örneğin Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) bünyesinde çalışan öğretmen ve idarecilerin performans değerlendirmelerinde tüm paydaşların (idareci, öğretmen, veli, öğrenci vb.) görüşlerine başvurmak suretiyle performans değerlendirmesi yapılmaya çalışılmaktadır. 2017 yılında 12 ilde pilot uygulama olarak başlatılan performans değerlendirmesi 2018 yılında gerçekleştirilmiş ancak sonraki yıllarda uygulama ertelenmiştir. Benzer şekilde emniyet teşkilatı içerisinde de performans yönetimi kapsamında bir bireysel performans değerlendirme uygulaması bulunmaktadır. Sivil ve emniyet personeli için ayrı ayrı gerçekleştirilen performans ölçümü; görüşme ve değerlendirme formunun doldurulması şeklinde iki basamakta gerçekleştirilmektedir. İlk aşamada değerlendirilene sistem hakkında bilgiler verilirken ikinci aşamada atış, eğitim, fiziksel yeterlilik gibi belirli alanlarda 1’den 5’e kadar bir değerlendirme skalası uygulanmaktadır. Hem Milli Eğitim Bakanlığı hem de emniyet teşkilatında uygulanan bu performans değerlendirmesinde genel olarak performans sonuçları atama, yer değiştirme, görevde yükselme gibi özlük haklarının kullanımında etkili olmaktadır (Övgün ve ark., 2018: 83-84; EGM, 2012).

Tarım ve Orman Bakanlığı da performans yönetiminin uygulandığı bakanlıklardan biridir. Ancak bu bakanlıktaki performans yönetimi MEB ve Emniyet Genel Müdürlüğünden daha farklıdır. Tarım ve Orman Bakanlığı performansı ücret ile ilişkilendirerek performans değerlendirmesi yapmaktadır. “Üretim Teşvik Primi” uygulamasına göre Bakanlık bünyesinde faaliyet gösteren döner sermaye işletmelerinden elde edilen kar, bu işletmelerde karın elde edilmesinde emeği geçen personele performanslarına göre brüt asgari ücret tutarının iki katını geçmeyecek şekilde üretim teşvik primi olarak ödenmektedir. Personelin performansı işe devamlılığı, yaptığı işin önem ve güçlük durumu görev mahalli, yaptığı işin hacmi gibi

kıstaslar ile belirlenmektedir (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2015; Eraslan ve Tozlu, 2011: 52). Benzer bir uygulama Sağlık Bakanlığında uygulanmaktadır. Ancak Sağlık Bakanlığında uygulanan performansa dayalı ücret sistemi çok daha geniş kapsamlı ve ülke genelinde tüm personeli kapsayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu anlamda genelde performans yönetiminin özelde ise performansa dayalı ücret sisteminin en iyi uygulandığı kamu kurumunun Sağlık Bakanlığı olduğu söylenebilir. Çalışmanın sonraki bölümünde bu tez temellendirilmeye çalışılacaktır.

4. SAĞLIK BAKANLIĞINDA PERFORMANS YÖNETİMİ VE EK ÖDEME SİSTEMİ

2000’li yılların başları kamu yönetimi alanında ciddi reformların yapılmaya başlandığı yıllar olarak bilinmektedir. Sağlık alanında da 2000’li yıllar ciddi reformların hayata geçtiği yıllardır. Özellikle 2004 yılında uygulamaya konan “Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP)” bir milat olarak kabul edilebilir. Söz konusu program için Sağlık Bakanlığı tarafından reform kelimesinin toplumda yarattığı “ümitsizlik” algısı nedeniyle “Dönüşüm Programı” ifadesi kullanılmıştır. Programın temel amacı “sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve hakkaniyete uygun bir şekilde organize edilmesi, finansmanının sağlanması ve sunulması” olarak belirlenmiştir. İnsan merkezilik, sürdürülebilirlik, sürekli kalite gelişimi, katılımcılık, uzlaşmacılık, gönüllülük, güçler ayrılığı, desentralizasyon, hizmette rekabet ilkeleri üzerine inşa edilen SDP’nin Türk kamu yönetimine getirdiği en büyük yenilik performansa göre ödeme sisteminin uygulanmasıdır (Sağlık Bakanlığı, 2003: 24-32). Aslında Sağlık Bakanlığında SDP öncesinde de döner sermaye gelirleri Sağlık Bakanlığı personeline dağıtılmaktadır ancak 2004 yılında SDP’nin Sağlık Bakanlığı’na bağlı her kademedeki sağlık kuruluşlarında sistematik şekilde uygulanmaya başlanması ile modern anlamda performans esaslı bir ek ödeme sistemi hayata geçirilmiştir.

İlk olarak Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi ile sağlık çalışanlarının performans ve alacakları ek ödemeler arasında ilişkisi kuran ve bu sistem ile hem çalışanlarının motivasyonunu hem de sağlık hizmetlerinde kaliteyi arttırmaya çalışan Sağlık Bakanlığı sistem üzerinde, ileride bahsedilecek ücret dağıtımında adil olmaması, suistimale açık olması gibi sebepler ile bir dizi düzenleme yapmış ve nihayetinde 2022 yılı Ağustos ayında “Beyaz Reform” olarak ifade edilen yeni bir yönetmelik çıkararak PDEÖS’i yürürlükten kaldırmış ve yeni bir teşvik sistemi getirmiştir.

Beyaz Reform ile PDEÖS arasında ciddi benzerliklerin olması Sağlık Bakanlığının performans sisteminden vazgeçmediği şeklinde yorumlanmaktadır. Performansa dayalı ek ödemenin yerine teşvik ek ödeme adı altında bir ödeme türü getirilen yeni sistemin sağlık çalışanları ve sağlık hizmetleri için olumlu tarafları olduğu gibi eski sistemdeki olumsuz du-

rumları çözmekte yetersiz olduğu yönündeki eleştiriler sebebiyle olumsuz taraflarından da bahsedilmektedir. Çalışmanın bu bölümünde Sağlık Bakanlığı'nın PDÖES ve "Beyaz Reform" düzenlemelerinin avantaj ve dezavantajlarından bahsedilerek bu sistemlerin sağlık çalışanlarının performansına ve sağlık hizmetlerinin kalitesine etkileri üzerinde durulacaktır.

4.1. Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi

Sağlık harcamalarının büyüklüğü sunulan hizmetin etkinliğinin yüksek olması beklentisini doğurmaktadır. Genel olarak siyasi erk sağlık alanında politika yaparken sağlık hizmetlerinin etkili ve verimli sunulabilmesini sağlamaya çalışmaktadır. Dünyada bu amacı gerçekleştirmek için uygulanan yaygın yöntem performansa dayalı ek ödeme yöntemidir. Bu yöntem ile çalışanların motivasyonlarının artırılması amaçlanmış ve bu sayede hizmet kalitesinde de artış sağlanması hedeflenmiştir. Türkiye'de hizmet kalitesini arttırmak için tercih edilen performansa dayalı ek ödeme sistemi genel olarak işlem sayısını baz alan bir yapıda şekillenmiştir (Korku ve Kaya, 2019: 87). Performansa dayalı ek ödeme sistemi (PDÖS) dünyada yaygın olarak kullanılsa da bu sistemin her zaman başarılı olabileceği ile ilgili net bir şey söylemek mümkün değildir. Sistemin başarılı olduğunu gösteren araştırmalar olduğu kadar hizmet kalitesine ve vatandaş memnuniyetine hatta çalışanın motivasyonuna etkisinin olmadığını kanıtlayan araştırmalar da bulunmaktadır (Stanowski ve ark., 2015: 270). Sistemin etkili bir şekilde işleyebilmesi için sadece personelin yaptığı işlem sayısı değil, işlem sonuçları, finansal göstergeler, hasta ve hasta yakını memnuniyeti gibi ölçütler de dikkate alınmalıdır. Performansa dayalı ödeme sisteminin en iyi uygulandığı ülke Kanada'dır. Bunun sebebi şüphesiz performans ölçümü için sadece işlem sayısını değil yukarıda sayılan diğer ölçütlerin de değerlendirmeye alınmasıdır.

2003 yılında pilot olarak uygulanan ve 2004 yılında tam olarak hayata geçirilen PDÖS, bu sistemin uygulandığı ülkelerdeki gibi çalışan motivasyonunun yükseltilmesi halinde hizmet kalitesinin de yükseleceği anlayışı üzerine şekillenmiştir. Her ne kadar sistem ilk başlarda sadece bireysel performans temel alarak inşa edilse de 2005 yılında sisteme kalite çalışmalarının, 2010 yılında yönetici performansı uygulamasının ve devamında birim performansı uygulamasının dâhil edilmesi ile daha kapsayıcı bir hale getirilmeye çalışılmıştır (Çakır ve Sakaoglu, 2014: 4).

Sağlık Bakanlığında uygulanan performans yönetimi sistemi iki basamaklı bir yapıdadır. Sistem kurumsal performansın ve bireysel performansın ölçülmesi ilkelerine dayanmaktadır. Buradaki bireysel performans, sağlık personelinin yaptığı girişimsel işlemlerden dolayı performansının belirlenmesi ve performansına göre ek ödeme alması ile ilgiliyken kurumsal performans ise sağlık kuruluşunun, etkililik, verimlilik,

hizmetlere erişim, hasta ve yakınlarının memnuniyeti gibi önceden belirlenmiş performans göstergelerine göre performansının değerlendirilmesi ile ilgilidir (Övgün ve ark., 2018: 82).

4.1.1. Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin İşleyişi

Sağlık Bakanlığında uygulanan PDÖS Türkiye’ye özgü tasarlanmış bir sistemdir. Bu sistem aynı zamanda Türkiye’deki ilk uygulamalardan birisidir. Söz konusu sistemin temel mantığı sağlık çalışanlarına performansları ile doğru orantılı bir ek ödeme sağlayarak çalışanları memnun etmek ve ücretle motive edilmiş sağlık çalışanlarının daha iyi hizmet sunacağı anlayışı ile vatandaşı memnun etmektir. Sistem tam olarak doktorlar üzerine kurulmuştur. Performansa dayalı ek ödeme sisteminin genel işleyişi şöyledir (Çakır ve Sakaoğlu, 2014: 4; Övgün ve ark., 2018: 82; Erkan, 2011: 428):

- Hastaya uygulanacak işlemlerin doğrudan doktor tarafından, doktorun zihinsel ve bedensel katkısı ile yapılması gerekmektedir.
- Doktorun yaptığı işlemler “Girişimsel İşlemler Listesi”nde yer alan puan tablosuna göre değerlendirilmekte “Girişimsel İşlemler Yönergesi”nde yer alan hesaplama yöntemleri ile hesaplanmaktadır.
- Doktor kendi sorumluluğunda da olsa bizzat emeğini katmadığı işlemlerden (tetkik, enjeksiyon, diğer sağlık personeli tarafından doktor gözetiminde yapılan işlemler de dahil) performans puanı alamamaktadır.
- Doktor dışındaki diğer sağlık çalışanlarının performansları ve do-layısı ile alacakları ek ödeme doktorların performansları üzerinden kendi kadro unvanları için belirlenmiş katsayı oranında belirlenmektedir.

Aşağıdaki tabloda “Girişimsel İşlemler Listesi”nde yer alan bazı işlemlerin puan değerleri görülmektedir.

Tablo. 1

Girişimsel İşlem	Puan
By-pass ameliyatı	2625
Sezaryen	350
Sigara bırakma danışmanlık hizmeti	45
Diş kökü çekimi	35
Meslek hastalıkları muayenesi	25
BT, Beyin, kontrastlı	18
Diş hekimi muayenesi	8

Kaynak: (Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü, 2020)

4.1.2. Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin Dezavantajlar

Türkiye’de performansın ücret ile ilişkilendirildiği ilk uygulama olan PDÖS, “Sağlıkta Dönüşüm Programı”nda tamamen ülkemize özgü bir model olarak tanımlanmaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2003). Sistemin genel olarak yapılan işlemlerin sayısını temel alması ve işlemlerin niteliğini göz ardı etmesi doğal olarak sistemin eleştirilmesine neden olmaktadır. Çünkü performans yönetimi sadece niceliği değil niteliği de dikkate alan ve sadece sonuçları ölçmeyen sonuçlara göre yönetimi de iyileştirmeye çalışan geniş kapsamlı bir yönetim sürecidir. Bunun dışında sistemin sadece doktorların emeği üzerine inşa edilmiş olması ve diğer sağlık çalışanlarının performans ölçümünün doktorların performansına endekslenmesi de performans yönetimi anlayışının genel olarak kabul görmesi önünde engel oluşturmaktadır.

Sistemin dezavantajları incelendiğinde yukarıda bahsettiğimiz iki temel sorun alanı ön plana çıksa da alanyazında farklı dezavantajlara da dikkat çekildiği görülmektedir. Buna göre:

- PDÖS’te doktor dışındaki sağlık çalışanlarının bireysel performanslarının göz ardı edilmesi ciddi bir eksikliklerdir (Çakır ve Sakaoglu, 2014: 5).

- Sistemin odak noktası bireysel performansın ölçülmesidir. Ancak bilindiği gibi sağlık hizmetleri bir takım ruhu ile verimli bir şekilde sunulabilmektedir. Bireysel performans ölçümü bireyi ön plana çıkaran özelliği sebebiyle takım ruhunun ikinci plana itilmesine sebep olmaktadır (Coşkun ve ark., 2016: 646)

- “Girişimsel İşlemler Listesi” incelendiğinde uygulanması zor, hayati, karmaşık ve riski yüksek işlemlerin puan katkısının yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum zaman zaman doktorların fazla puan toplamak ve bunun sonucunda daha fazla ek gelir elde etmek için hastaları gerek olmadığı halde puanı yüksek uygulamalara yönlendirmelerine sebep olmaktadır (Sayan ve Şahan, 2011: 67).

- Sağlık hizmetlerinde sunulan hizmetin niteliği niceliği kadar hatta daha fazla önemli kabul edilmektedir. Ancak sistem sadece yapılan işlemlerin sayısını dikkate almakta işlemlerin sonucunda kaliteyi ölçmemektedir.

- Sağlık hizmetlerinin sunumunda niceliğe önem verilmesi uygulama hatalarının artmasına sebep olabilmektedir (TTB, 2009: 55).

- Koruyucu sağlık hizmetleri performansa dayalı ek ödeme sisteminde puan getirmemektedir. Bu durum da tedavi edici sağlık hizmet-

lerini ön plana çıkarmaktadır. Koruyucu sağlık hizmetleri ikinci plana itilmektedir (Korku, 2010: 150).

Sistemde branşlar arası iş yoğunluğu ve işlem puanları arasında farklar bulunmaktadır. Bu durum da adaletsizlik olarak değerlendirilmektedir (Erkan, 2011).

Hekimlerin yaptıkları işlem sayısı performansı ve gelirlerini belirleyeceğinden her hastaya ayrılacak süre kısalmaktadır (Çakır ve Sakaoglu, 2014: 6).

- Bu yeni sistem ile sağlık hizmeti alan vatandaşın müşteri olarak görülmeye başlandığı söylenebilir. Hasta ile sağlık çalışanları arasında paranın girmesi bu ikisi arasındaki ilişkiyi zayıflatmıştır (Ceylan, 2009: 68).

4.1.3. Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi ve Suistimler

Sağlık Bakanlığı tarafından uygulanan PDÖS, yukarıda sayılan dezavantajların da etkisi ile suistimellere açık bir sistemdir. Sistemin avantaj ve dezavantajlarına yönelik yapılan ampirik çalışmalarda özellikle suistimal vurgusu belirgin bir şekilde görülmektedir. Özellikle sistemin sağlık çalışanlarını etik dışı uygulamalara yönlendirebilecek olumsuz tarafları dikkat çekicidir. Bu konuda yapılan ampirik bir çalışmada 382 doktorun %91'i performansa dayalı ek ödeme sisteminin etik dışı uygulamalara yol açabileceği, kötüye kullanımları yaygınlaştırabileceği yönünde görüş bildirmiştir (Coşkun ve ark., 2016: 639).

Sisteme yönelik eleştiriler sadece etik dışı uygulamalara yol açabilecek olması ile sınırlı değildir. Sistemin farklı konularda suistimellere açık olduğu ile ilgili farklı görüşler bulunmaktadır. Söz konusu suistimler şunlardır (Moran, 2013: 22; Korku ve Kaya, 2019: 108; TTB, 2009: 55-56)

- Performans işlem sayısına ve işlemlerin puan ağırlıklarına göre belirlendiği için sunulmayan hizmet sunulmuş gibi veya yapılan işlem başka bir işlem gibi gösterilebilir.

- Hastalar daha yüksek puan getiren tıbbi işlemlere yönlendirilebilir (gereksiz testler uygulanabilir, cihazlar veya protez ekipmanları kullanılabilir)

- Ayakta tedavinin mümkün olduğu durumlarda hastanın yatarak tedaviye yönlendirilmesi söz konusu olabilmektedir. Benzer şekilde yatarak tedavi edilen hastaların tam olarak iyileşmeden taburcu edilmesi ile karşılaşılabilir.

- Doktorların performanslarını yüksek göstermek için hasta sayılarını arttırmaya çalışmaları söz konusu olabilmektedir.

- Ek ödemeye esas teşkil eden döner sermaye gelirlerinin artırılması için girişimsel işlemler yapılabilir, gerekli olmadığı halde hasta ameliyata yönlendirilebilir.

4.1.4. Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin Avantajları

2003 yılında pilot olarak uygulanan ve 2004 yılında ülke genelinde uygulanmaya başlanan “Sağlıkta Dönüşüm Programı” ile Türkiye’de ilk kez performans ve ücret arasında doğrudan bir bağ kurarak performans ölçümü yapan Sağlık Bakanlığı bu dönüşüm ile sağlık hizmetlerinin kalitesini arttırmayı amaçlamıştır. Sağlıkta performans yönetimi temalı bir dizi ampirik çalışma Sağlık Bakanlığının uyguladığı performansa dayalı ek ödeme sistemi ile bu amacına büyük oranda ulaştığını ortaya koymaktadır. Sistemin eksiklikleri bulunmasına rağmen çok ciddi artışlarının da bulunduğu söylenebilir. Bu olumlu taraflardan belki de en önemlisi sağlık hizmetlerine erişimdeki iyileşmedir. PDÖS’in avantajlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Çakır ve Sakaoğlu, 2014: 5; Korku ve Kaya, 2019: 105-106; Erkan, 2011: 435-436; Ekinci, 2021: 120-121):

- Genelde “Sağlıkta Dönüşüm Programı” özelde ise performansa dayalı ek ödeme sistemi ile sağlık hizmeti almak isteyen vatandaşların muayene, tetkik, ameliyat için bekleme süreleri ciddi oranda azalmıştır.
- Hastaların sağlık hizmeti alması kolaylaşmıştır.
- Hasta ve hasta yakınlarının memnuniyet düzeylerinde artış olduğu çeşitli araştırmalar ile ortaya konulmuştur.
- Sağlık çalışanları sabit gelirlerinin yanında ek ödeme olarak özlük hakları açısından ciddi bir kazanım elde etmiştir.
- Her ne kadar sistemde değişim talepleri olsa da ek ödemenin sağlık çalışanlarının motivasyonlarının artmasına kısmen katkısı olmuştur.
- PDÖS ile yapılan her iş ve işlem kayıt altına alınmaya başlanmıştır.
- Kamu ve özel kesim arasındaki rekabet sağlık alanında kamu lehine gelişim göstermiştir. Kamu hastaneleri özel hastaneler ile rekabet edebilecek duruma gelmiştir.
- Sağlık hizmetlerinin sunumunda hakkaniyet ilkesi önemli mesafe kat etmiştir.
- Kamu kaynaklarının kullanımda etkililik ve verimlilik büyük oranda sağlanmıştır.
- Döner sermaye gelirleri sağlık personeline dağıtılmak suretiyle daha etkili ve verimli kullanılır hale gelmiştir.

- Hasta sevk oranları azalmış, personelin verimi artmış ve artan verim sağlık hizmeti taleplerinin karşılanmasında önemli bir rol oynamıştır.

4.2. Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Sistemi

Sağlık Bakanlığı tarafından uygulanan Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi bireysel performansın ölçülmesi, ödüllendirilmesi ve nihayetinde arttırılması noktasında ciddi faydalar sağlamıştır ancak yukarıda bahsedildiği gibi sistemin yarattığı dezavantajlar ve ortaya çıkardığı suistimaller sebebiyle ciddi zararlara da sebep olmuştur. Bu sebeple Sağlık Bakanlığı tarafından yeni bir çalışma yapılarak döner sermayeden yapılacak ek ödemelere ilişkin yeni bir yönetmelik çıkarılmış 12 Ağustos 2022 tarih ve 31921 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren “Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Yönetmeliği” ile Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi’ne son verilmiştir. Yeni yönetmelik sağlık çalışanlarının mali haklarında ciddi iyileştirmeler sağlamaktadır; ancak söz konusu iyileştirmelere rağmen yönetmeliğin sağlık çalışanlarınca ciddi bir şekilde eleştirildiği görülmektedir. Yapılan eleştirilerin yoğunlaştığı iki nokta bulunmaktadır. Bunlardan ilki sağlık çalışanlarının farklı kalemlerden oluşan mali haklarının geçmişten bugüne yapılan eleştirilere rağmen tek bir kalemde toplanmaması ikincisi ise yeni yönetmelikte performans kavramı geçmiyor olsa da “Performansa Dayalı Ek Ödeme Yönetmeliği”nden çok farkının olmamasıdır.

Yeni yönetmelik; sağlık çalışanlarına döner sermayeden ödenecek ek ödemelerin hangi oranda ve hangi usul ve esaslara göre ödeneceğini belirlemek, vatandaşa sunulan sağlık hizmetlerinin kalitesini arttırmak ve hizmet sunumunda verimliliği teşvik etmek amacıyla hazırlanmıştır. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca tarafından “Beyaz Reform” olarak ifade edilen yeni düzenlemede PDEÖS ile ek ödeme alamayan sağlık personelinin de ek ödeme alması sağlanmış, sağlık çalışanlarının yeni ek ödemelerle mali hakları iyileştirilmeye çalışılmıştır. Koca’nın açıklamasına göre yeni yönetmelik ile döner sermaye hak eden tüm sağlık çalışanlarına taban ek ödeme getirilmiş, ayrıca hastanelerde “kaynak kullanım verimliliği, finansal sürdürülebilirlik ile çalışanların bireysel ve klinik iş yükleri, görev tanımları ve görev yaptıkları birim ile hizmetin elde edilme maliyeti dikkate alınarak değişen miktarlarda teşvik ödemesi” yapılacağı belirtilmiştir (Koca, 2022). Yeni yönetmelik ile sağlık çalışanlarına ödenecek olan teşvik ek ödemesi, sağlık çalışanının çalıştığı sağlık tesisinde hizmete katkısı, çalışanın verimliliği, sunulan hizmetin kalitesi, paydaş memnuniyeti, finansal sürdürülebilirliği sağlaması gibi kriterler dikkate alınarak mesai içi ve dışı çalışma karşılığında döner sermayeden yapılan ödeme şeklinde tanımlanmaktadır (Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Yönetmeliği, 2022).

Aslında yeni düzenlemeye yapılan eleştirilerin büyük bir kısmı teşvik ek ödemesi kavramı üzerinden yapılmaktadır. Çünkü bu kavramın tanımı ve bu ödemenin hesaplanma biçimi eski düzenlemedeki performansa göre ek ödeme ile neredeyse aynıdır. Ayrıca yeni düzenlemede eski düzenlemedeki performansla ilgili birçok hesaplama unsurlarına yer verilmiştir. Örneğin yeni düzenlemede yer alan bireysel hedef kat sayısı, genel tıbbi işlemler puanı, özellikli tıbbi işlemler puanı, hizmet etkinlik kat sayısı, kurum hedef kat sayısı gibi unsurlar doğrudan performans ile ilgili unsurlardır. Ayrıca ek ödemenin “personelerle sağlık tesisine fiilen katkı sağladığı sürece verilebilir” ifadesi bakanlığın performans sisteminden vazgeçmediği şeklinde yorumlanmaktadır (İstanbul Tabip Odası, 2022). Benzer şekilde Türk Tabipler Birliği de yeni yönetmeliğin eski performans sisteminin isim değiştirmiş hali olduğunu savunarak yeni düzenleme ile sağlık çalışanlarının temel ücretlerinde artış taleplerinin karşılanmadığını bunun yerine gelirin ne kadar olacağı ile ilgili belirsizliği devam ettirecek teşvik/performansa dayalı bir ödeme sisteminin söz konusu olduğunu savunarak yeni sistemin performans sistemindeki olumsuz durumları devam ettireceği yönünde eleştirilerde bulunmaktadır (Türk Tabipleri Birliği, 2022).

Yönetmeliğin henüz çok yeni olması elbette ki sonuçlarının ne olacağı ile fikir yürütmeyi zorlaştırmaktadır. “Beyaz Reform” olarak adlandırılan bu yeni düzenlemenin çalışan performansına etkisinin ölçülmesi ve bu performansın sağlık hizmetlerinin kalitesine etkisinin görülebilmesi için belirli bir sürenin geçmesi gerekmektedir. Ancak genel olarak yeni düzenlemenin PDEÖS’inin olumsuz taraflarını ortadan kaldırmaya yönelik hazırlandığı, daha adil bir ek ödeme sistemi oluşturmayı amaçladığı, temelde sağlık çalışanlarının mali haklarında iyileştirmeler yaparak sağlık hizmetlerinin kalitesinin arttırılmak istendiği görülmektedir. Ancak eleştiriler incelendiğinde yeni ek ödeme yönetmeliğinin performansa dayalı ek ödeme sistemi ile birçok yönden aynı olduğu ve eski yönetmeliğin neden olduğu sorunların yeni düzenlemelerden sonra da devam edeceği görülmektedir.

5. SONUÇ

Performans yönetimi çağdaş bir yönetim şekli olarak her ne kadar özel sektör uygulaması olarak ortaya çıkmış olsa da hem ülkemizde hem de dünyanın birçok yerinde kamu sektöründe de yaygınlaşmaya başladığı görülmektedir. Ülkemizdeki çeşitli kamu kurumlarında performans yönetiminin farklı uygulamalarına rastlanmaktadır; ancak performans yönetiminin en kapsamlı şekilde uygulandığı kurum şüphesiz Sağlık Bakanlığı’dır. Sağlık Bakanlığı tarafından 2000’li yılların başlarında uygulamaya konulan Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi uzun yıllar tüm eksikliklerine rağmen uygulanmış, zaman zaman yasal düzenlemelerle daha işlevsel bir hale getirilmeye çalışılan sistem ile sağlık çalışanları performanslarına göre ek ödeme ile ödüllendirilmiştir.

Performansa dayalı ek ödeme sisteminin birçok avantaj ve dezavantajı bulunmaktadır. Sistemin sağlık hizmetlerinin yürütülmesinde takım çalışmasına zarar verdiği, bireysel performansa odaklandığı için performansını arttırmak isteyen sağlık çalışanlarını etik dışı uygulamalara yönelttiği, sağlık hizmetini sadece nicelik olarak değerlendirdiği, çalışanlar arasında çalışma barışına zarar verdiği şeklinde birçok olumsuz yanına rağmen hasta memnuniyetini arttırdığı, sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırdığı, bekleme sürelerini azalttığı, sağlık çalışanlarına ek gelir sağladığı şeklinde birçok olumlu yanı da bulunmaktadır.

Sistem ile ilgili olumlu ve olumsuz çıktılar göz önüne alındığında sistemin ciddi değişikliklere ihtiyaç duyduğu uzun zamandır hem akademik camiada hem de sektörün kendi içerisinde dillendirilmektedir. Özellikle sağlık çalışanlarının sisteme bakış açılarını tespit etmeye yönelik yapılan ampirik çalışmalarda bu değişiklik talebinin çok güçlü olduğu görülmüştür. Ancak bu değişim talebinin sistemin tamamen ortadan kaldırılmasından ziyade çeşitli düzenlemeler ile iyileştirilmesi ile ilgili olduğu farklı çalışmalarda ortaya konmuştur. Özellikle bu iyileştirmelerin sistemin dezavantajlarının ve suistimale açık alanlarının giderilmesine yönelik olması gerektiği görülmektedir. Bu durumda sistemde yapılacak değişikliklerde daha adil bir ücret sisteminin belirlenmesi, etik dışı uygulamaların engellenmesi, sadece işlem sayısının değil işlem sonucunun ve hasta memnuniyetinin de değerlendirmede dikkate alınması sistemin iyileştirilmesine ciddi katkılar sağlayacağı açıktır. Nitekim bu hassasiyetlerle Sağlık Bakanlığı 12 Ağustos 2022 tarihinde yeni bir yönetmelik çıkararak PDEÖS'e son vermiş ve daha adil bir ek ödeme sistemi kurmaya çalışmıştır. Ek ödeme sistemi ile ilgili yayınlanan yeni yönetmelik incelendiğinde olumlu birçok düzenleme dikkat çekmektedir. Özellikle sağlık çalışanlarının mali haklarındaki iyileştirmeler ve eskisine göre daha adil sayılabilecek dağıtım şekilleri dikkate değerdir. Yeni düzenlemede en dikkat çeken nokta performansa dayalı ek ödeme sisteminin temellerine dokunulmamasıdır. Bu sebeple Sağlık Bakanlığının, adı teşvik de olsa performansa göre bir ödeme sisteminin faydalı olduğunu düşündüğü ve bu sebeple bu sistemden vazgeçmediği söylenebilir.

Sağlık Bakanlığı tarafından yakın tarihe kadar uygulanan PDEÖS ile “Beyaz Reform” olarak adlandırılan yeni ek ödeme sistemi sadece maddi katkı sağlayarak çalışan motivasyonunun ve hizmet kalitesinin artacağı görüşüne dayanmaktadır. Ancak etkili bir performans yönetimi sadece ücret ile ilişkilendirilemez. İyi bir performans yönetimi sistemi için tüm paydaşların çıkarları dikkate alınmalıdır. Bu anlamda eski performans sistemi yeni teşvik sistemi sadece sağlık çalışanlarını değil, hizmetten faydalananları ve diğer paydaşları da memnun edecek şekilde organize edilmelidir.

Son olarak performans değerlendirme sonucunda bir ödüllendirme yapılması amaçlanıyorsa ya da çalışan katkıları üzerinden bir teşvik ödüllendirmesi düşünülüyorsa bu ödüllendirmenin sadece ek ödemelerden oluşmaması gerekmektedir. Ek ödeme dışında çalışanların sosyal ve psikolojik ihtiyaçları da göz önünde bulundurularak ödüllendirme sistemi daha geniş bir yelpazede oluşturulmalıdır. Sağlık Bakanlığınca uygulanan ek ödeme sisteminin bu anlamda sosyal ve psikolojik konuları ihmal ettiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Ağca, V. (2005). İç Girişimcilik Yapısı ve Firma Performansına Etkileri: Denizli Tekstil Sektöründeki Firmalarda Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler.
- Akçakaya, M. (2012). Kamu Sektöründe Performans Yönetimi ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar. *Karadeniz Araştırmaları, Kış 2012 (32)*, 171-202.
- Armstrong, M. ve Baron, A. (2005). *Managing Performance: Performance Management in Action*. London: CIPD.
- Barutçugil, İ. (2002). *Performans Yönetimi*. İstanbul: Kariyer Yayınları.
- Baş, M. ve Artar, A. (1991). *İşletmelerde Verimlilik Denetimi, Ölçümü ve Değerlendirme Modelleri*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Bilgin, K. U. (2007). Kamuda Ölçülebilir Denetime Hazırlık “Performans Yönetimi”. *Sayıştay Dergisi, (65)*, 53-87.
- Ceylan, Z. (2009). Performansa Dayalı Ücretlendirme Modelleri ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme. . *Sayıştay Dergisi, (74-75)*, 45-72.
- Coşkun, S., Dulkadiroğlu, H. ve Kunduracı, N. F. (2016). Kamu Sektöründe Bireysel Performansa Göre Ücret Uygulamaları: Başarısızlığın Yaygınlaşması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 71 (2)*, 627-651.
- Çakır, Ö. ve Sakaoğlu, H. H. (2014). Sağlık Çalışanlarının Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminde Ücret Adaleti Algısı: Tepecik Eğitim ve Araştırma Hastanesi Örneği. *Çalışma İlişkileri Dergisi, 5 (1)*, 1-21.
- Dransfield, R. (2000). *Human Resource Management*. Oxford: Heinemann.
- EGM. (2012). Emniyet Genel Müdürlüğü Kurum İçi Bireysel Performans Değerlendirme Yönetmeliği. (2012, 04 Temmuz). Resmi Gazete (Sayı: 28343). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/07/20120704-14.htm>.
- Ekinci, N. (2021). Türkiye’deki Sağlık Çalışanlarının Performansa Dayalı Ücret Uygulaması Hakkında Görüşlerine Dayalı Araştırmaların Değerlendirilmesi. *Verimlilik Dergisi, (2)*, 111-125.
- Eraslan, M. T. ve Tozlu, A. (2011). Kamu Yönetiminde Performansa Dayalı Ücret Sistemi. *Sayıştay Dergisi, (81)*, 33-61.
- Erkan, A. (2011). Performansa Dayalı Ödeme: Sağlık Bakanlığı Uygulaması. *Maliye Dergisi, (160)*, 423-438.
- Göküş, M., Bayrakçı, E. ve Taşpınar, Y. (2014). Kamu Performans Yönetiminin Memurlar Tarafından Değerlendirilmesi: Bir Alan Çalışması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (Dr. Mehmet Yıldız Özel Sayısı)*, 57-73.
- Helvacı, M. A. (2002). Performans Yönetim Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi . *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 35 (1-2)*, 155-169.

- İstanbul Tabip Odası. (2022, 08 20). *Ek Ödeme Yönetmeliği-Beyaz Reform (Mu)?* <https://www.istabip.org.tr/7256-ek-odeme-yonetmeliği-beyaz-reform-mu.html> adresinden alındı
- Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü. (2020). *Yeni Tıbbi İşlemler Yönergesi Yayınlandı.* <https://khgmekodemedb.saglik.gov.tr/TR-64878/yeni-tibbi-islemler-yonergesi-yayimlandi.html>. Erişim Tarihi: 05/06/2022 adresinden alındı
- Koca, F. (2022, 08 16). Performans sistemi gerçekten kalktı mı?. Twitter. <https://twitter.com/drfahtinkoca/status/1559580725518761985?ext=HHwW-goC88YSa36QrAAAA>.
- Korku, C. (2010). Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin Hastane Hizmet Kalitesine Etkisi: Hastane Yöneticileri Ve Sağlık Personelinin Değerlendirmeleri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- Korku, C. ve Kaya, S. (2019). Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin Hastane Hizmet Kalitesine Etkisi: Hastane Yöneticileri ve Sağlık Personelinin Değerlendirmeleri. *Verimlilik Dergisi*, (3), 83-113.
- Moran, B. (2013). Sağlık Sistemi İçinde “Performans Sistemi. *Düşünce Dünya-sında Türkiz*, 4 (24), 17-28.
- Northcott, D. ve Taulapapa, T. M. (2012). Using the Balanced Scorecard to Manage Performance in Public Sector Organizations. *International Journal of Public Sector*, 166-191.
- Övgün, B., Sayan, İ. Ö. ve Zengin, O. (2018). Türk Kamu Yönetiminde Performans Değerlendirmesi ve Denetimi Mümkün mü? *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2018 (2), 74-92.
- Özer, H. (1997). *Kamu Kesiminde Performans Denetimi ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi*. Ankara: Sayıştay.
- Özer, M. A. (2009). Performans Yönetimi Uygulamalarında Performansın Ölçümü ve Değerlendirilmesi. *Sayıştay Dergisi*, (73), 3-29.
- Öztürk, N. K. (2006). Kamu Sektöründe Performans Ölçümü ve Karşılaşılan Sorunlar. *Amme İdaresi Dergisi*, 39 (1), 81-99.
- Sağlık Bakanlığı. (2003). *Sağlıkta Dönüşüm*. Ankara.
- Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Yönetmeliği. (2022, 08 12). Resmi Gazete (Sayı:31921). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/08/20220812-9.htm>.
- Sayan, İ. Ö. ve Şahan, Y. (2011). Sağlık Bakanlığı’nda Performans Değerlendirme ve Ek Ödeme Sistemi. *Memleket Siyaset Yönetim*, 6 (16), 33-70.
- Stanowski, A. C., Simpson, K. ve White, A. (2015). Pay for Performance: Are Hospitals Becoming More Efficient in Improving Their Patient Experience? . *Journal of Healthcare Management*, 60(4), 268–284. doi:10.1097/00115514-201507000-00008.

- Tarım ve Orman Bakanlığı. (2015). Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Döner Sermaye İşletmeleri Uygulama Yönetmeliği. (2015, 31 Ocak). Resmi Gazete (Sayı: 29253). Erişim Adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=20494&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeliği&mevzuatTertip>.
- TDK. (2022, 05 31). Türk Dil Kurumu Güncel Türkçe Sözlük. <https://sozluk.gov.tr/>.
- TTB. (2009). *Hekimlerin Değerlendirmesi ile Performansa Dayalı Ödeme*. Ankara: Türk Tabipler Birliği Yayınları.
- Türk Tabipleri Birliği. (2022, 08 16). *Sağlık Bakanlığı Yeni Ek Ödeme Yönetmeliği: Kâr Odaklı ve Geçici Düzenlemelere Değil, Toplumunu Önceleyen Yeni Bir Sağlık Sistemine İhtiyaç Vardır*. https://www.ttb.org.tr/haber_goster.php?Guid=c018f720-1d62-11ed-88fa-ab1256785955. Erişim Tarihi: 27/08/2022 adresinden alındı

BÖLÜM 6

LİDERLİK KAVRAMININ SANATSAL BOYUTU ÜZERİNE KURAMSAL BİR İNCELEME

Hale Eda AKDURU¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Milas Meslek Yüksekokulu Yönetim ve Organizasyon Bölümü, haleedaakduru@mu.edu.tr, ORCID ID 0000-0003-4022-2364

Giriş

Sanatların en eskisi bilimlerin en yenisi olarak betimlenen yönetim kavramı insanlığın tarihi kadar eski dönemlere dayanmaktadır. Bilinen kayıtlara göre M.Ö. 5000’li yıllarda ilk olarak idari faaliyetlerin izlerini sürmek mümkündür. Sümerler döneminden bu yana yönetim fonksiyonunu uygulayan tüm yöneticilerin yönetim tekniklerini kendilerine özgü farklı tarzlarda sergiledikleri bilinmektedir.

Buna göre bazı topluluklarda daha katı kurallar aracılığıyla toplumsal düzen sağlanırken, bazı topluluklarda ise daha yatay organizasyonlar, daha esnek kurullarla yönetilmektedir. Literatürde karşılaşılan çeşitli kaynaklar ise bize bazı yöneticilerin katı veya bürokratik yönetim uygulamalarını kolaylıkla uygularken herhangi bir dirençle karşılaşmadığını ifade etmekte olup, bu durum yöneticinin benimsediği liderlik tarzı ile açıklanabilmektedir.

Tüm bu örneklerden görüleceği üzere her yöneticinin kendi karakteri ve içerisinde bulunduğu koşullar çerçevesinde sergilediği liderlik şekli değişmektedir. Aynı yöntemleri uygulamasalar dahi her yöneticinin kendisine has bir takım davranışlar sergilediği ve yöneticilerin farklı üsluplara sahip olduğu söylenebilir. Liderliğin sanatsal yönünü oluşturan bu üslup farkları bir yöneticinin örgütsel hedeflere ulaşmasını başka bir deyişle başarılı olmasını doğrudan etkilemektedir.

Sanat kişilerin bir faaliyeti yaparken ortaya koyduğu yorum, davranış sergileme biçimi, duygularını dışavurum yöntemi olarak düşünüldüğünde, yöneticinin kendisine has üslubu ve yaklaşımı örgüt içerisinde takındığı tavırlara sanatsal bir yön vermektedir.

Bu çalışmada yöneticileri birbirinden farklılaştıran, bazılarını lider yaparken bazılarını yönetici olarak tanımlayan, güç ve otorite ilişkileri ile motivasyon sürecini yakından etkileyen liderlik kavramının ve lider türlerinin sanatsal boyutu felsefi bir yaklaşımla incelenmiş, çeşitli çıkarımlar yapılmıştır.

1. Kavramsal Olarak Liderlik

Yönetim faaliyetinin birçok farklı araştırmacı tarafından çeşitli tanımları yapılmıştır. Bu çeşitliliğin başlıca sebebi yönetim etkinliğinin disiplinler arası bir nitelik taşıyor olmasıdır. Buna göre farklı bilim dalları farklı açılardan yönetim faaliyetlerini ve fonksiyonlarını yorumlanmakta ve farklı yönetim tanımları ortaya atılmaktadır. Bazı çevrelerce yönetim olgusunun üzerinde anlaşılmış bir tanımı bulunmaması kuramsal bilgi eksikliğine bağlanmaktadır.

Kısa ancak geniş bir tanımla yönetim, bir amacın gerçekleştirilmesi

için örgütsel kaynakların koordinasyonudur. Yönetim en genel tanımıyla başkalarını sevk ve idare etme etkinliğidir (Tutar, 2017:18). Bu tanımda üzerinde durulması gereken nokta yönetim ve idare faaliyetlerinin birbirinden tamamen farklı kavramlar olduğudur. Bir yönetim faaliyeti ile en temel anlamda hedeflenen belirli bir görev veya işin başkaları tarafından kendi isteğiyle ve özen gösterilerek yerine getirilmesidir.

Buna göre modern anlamda yönetim kavramını ‘başkaları vasıtasıyla (aracılığıyla/ile) iş görme’ olarak tanımlayan çalışmalar belirlenen hedefleri işaret ederler. Amaç belirlenen ve bireyin sorumluluğunda olan bir görevin başarılması ve bu faaliyetin ifasında bir işbirliği ortamı oluşturulmasıdır. Bu tanım bize yönetim düşüncesinde zaman içerisinde gerçekleşen değişime dair belirgin ipuçları vermektedir.

Başlangıçta bütün dikkatler işlerin teknolojik yönü üzerinde toplanmış ve kişi ile ilgili sorunlar yalnızca, kişileri canlı (aktif, çalışkan) bir şekilde tutabilmek olarak ele alınmıştır. Fakat kişileri makinelerin bir uzantısı şeklinde ele alan bu görüş değerini yitirdiğinden, yöneticinin işi daha az teknoloji fakat daha çok insan yönetimi şekline dönüşmüştür (Koçel, 2013:59).

İnsan yönetimi becerisi tamamen kişisel yaklaşımlara dayanmakta olduğundan her yöneticinin yönetimin bu değişen yönüne ilişkin farkındalık kazanması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Zamanla klasik yönetim fonksiyonunun yerini yönetici-lider kavramı almış ve liderlik olgusunun yönetim faaliyetindeki yeri üzerine çeşitli çalışmalar yapılmıştır.

Lider, insanlara değer veren, onları dinleyen, onların sorun ve beklentileriyle ilgilenen, aynı zamanda sorunlara çözüm üretebilecek kapasitede olduğunu gösteren kişidir (Yatkın,2007:128). Lider, takipçilerini etkileyebilmeli, isteklendirebilmeli, peşinden sürükleyebilmelidir. Liderlik türüne göre çalışanlar üzerinde belirgin bir etki yaratabilmeli ve nihayetinde yönetim işini kolaylaştırabilmelidir.

Çünkü gerek psikoloji, sosyoloji ve davranış bilimleri alanında olsun gerekse yönetim alanında olsun yapılan araştırmalar göstermektedir ki giderek yıpranan, iç barışı bozulan insana yönelme, insanın duygularını daha fazla hesaba katma, onun moral ve motivasyonunu artırarak kendisi ile yeniden buluşması sağlama konusunda klasik liderlik yaklaşımları yetersiz kalmaktadır (Bakan ve Doğan,2012 :2).

Klasik liderlik yaklaşımları genel itibariyle insandan ziyade yapılan göreve odaklanan, kişilere belirgin direktiflerin verildiği ve beklentinin süre veya kaynak gibi önceden belirlenen faktörlerin kullanımıyla sınırlandırıldığı yaklaşımlardır. Klasik liderler duygu- emek- sonuç üçgeninin dışında kalarak görev yönelimli çalışmayı tercih etmişlerdir.

Başlangıçta liderliğin, liderlerin kendi kişisel özelliklerinden meydana geldiği düşünülmekteydi. Meydana gelen çeşitli durumlar neticesinde liderlik için yalnızca kişisel özelliklerin yeterli olmadığı görülmüş ve liderlerin, yönetimleri esnasındaki davranışları üzerine çeşitli araştırmalar yapılmaya başlanmıştır (Demir vd.,2010:131). Zaman içerisinde başka faktörlerin de liderlik yaklaşımını etkilediği görülmüş olup, liderlik stilini belirleyen en önemli faktörlerin başında kişinin yetenekleri ile durum ve koşulların geldiği ortaya çıkarılmıştır.

Her ne kadar zor olsa da liderliği doğru şekilde tanımlamak önemlidir. Çünkü liderlik silahlı kuvvetler, işletmeler, politika, din, spor vb. gibi insan faaliyetlerinin birçok alanında kullanılmaktadır (Silva, 2016:1). Literatürde liderlerin özelliklerini belirlemeye yönelik olarak birçok araştırmacı çalışmalar yürütmüştür.

Bugüne kadar liderlerin sahip olduğu ortak bir kişilik özelliği ya da kişilik bileşeni tanımlanamamıştır (Robinson, vd., 2008:642). Buna rağmen bireyleri peşinden sürükleyebilme, etkileyebilme gücünün liderliğin kendine has bir yaklaşımla ifa edilmesinin sonucu olduğu araştırmaların ortak neticelerindedir.

Liderin başlıca amacı örgütün amaçlarına ulaşmasını astların gönüllü desteğiyle sağlamaktır. Ancak bu noktada yönetimle astlar arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Diğer bir deyişle liderin, çalıştığı kurumun çıkarlarının yanı sıra astlarının çıkarlarını da düşünmesi beklenir (Gündüz ve Dedekorkut, 2014:96).

Sözü edilen bu görev ve sorumluluk çatışması liderlik stillerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Buna göre farklı örgütlerde farklı liderlik tarzlarının etkili olması koşullara bağlı olarak liderlerin yöntemlerini etkilemiştir.

Liderliğin klasik, dönüştürücü, serbesiyetçi, etik, otantik, etkileşimsel, politik, yıkıcı, stratejik, ilişkisel, vizyoner gibi birçok türü çeşitli çalışmalarla ortaya çıkarılmıştır. Liderliğin türleri çeşitlenmekle birlikte her bir liderlik türü bazı temel noktalarda birleşmektedirler.

Bununla birlikte genellikle literatür farklılıklar üzerine yoğunlaşmakta ve liderleri buna göre gruplamaktadır. Liderleri sınıflandırmak ve liderlik stillerini anlamak için örgüt içerisindeki davranışsal tutumlarını inceleyerek liderlerin önceliklerini irdelemek yerinde olacaktır.

Bir liderin nasıl davranmayı seçtiği daha akademik bir ifadeyle liderin bir stil repertuarına nasıl eriştiği çeşitli paydaşları derinden etkiler (Gandolfi& Stone, 2020:262). Çünkü işletmenin paydaşları liderin tutumunun sonuçlarından beraberce etkilenirler. Daha açık bir ifadeyle liderin tarzı örgütün kültürüyle uyumlu ise ve başarı sağlarsa işletme amaçlarına

ulaşacak ve paydaşlar elde edilen getiriden olumlu şekilde pay sahibi olacaklardır. Tam tersi durumda ise olumsuz neticelere beraberce katılacaklardır.

Başlıca Liderlik Türleri

Liderlik üzerine yapılan oldukça fazla sayıdaki çalışmalar birçok liderlik türünü konu edinmektedir. Başlıca liderlik türleri ise;

Serbesiyetçi (Laissez- Faire) Liderlik; Serbesiyetçi lider takipçilerine güvenir, onları motive ederken, kendi kararlarını almayı ve sonuçlarına katlanmayı takipçilerine bırakır. Lider, örgütün geleceği açısından önem taşıyan bütün sorumluluğu üyelere bırakırken; öncelikle bu sorumluluğu üstlenebilecek kişiliğe veyeteneğe sahip bireylerin olması gerekir (Önen ve Kanayran, 2015:46). Dolayısıyla serbesiyetçi liderlik tipi yetkinlik düzeyi yüksek çalışanların görev yaptığı örgütlerde başarıya ulaşabilecektir.

Otokratik Liderlik; Otokratik liderler yetki ve güç paylaşımı taraftarı olmayan, kişilere çeşitli mekanizmalar aracılığıyla dikte eden liderlerdir. Otokratik liderin grup üyelerini motive etmesi genellikle önceden sahip olduğu gücün kullanılmasına dayanmaktadır (Sargut, 2015: 234). Karar alma, emir ve talimat verme, güç kullanımı sadece lidere aittir. Daha çok zorlayıcı güç kaynaklarına dayanmaktadır.

Demokratik Liderlik; Örgüt içerisinde lider ve çalışanların birlikte karar aldıkları, herkesin fikrini uygun yollarla paylaşabildiği, çalışanların düşüncelerinin lider tarafından titizlikle değerlendirildiği katılımcı bir liderlik biçimidir.

Lider, tüm konularda astlarına güven duyduğu için, onların planlama, karar verme ve örgütlenme faaliyetlerine katılmalarını teşvik eder. Bu tarzda, çalışanların kendilerinin de katıldığı kararları destekleyeceklerine ve dolayısıyla örgütün verimliliğini artıracaklarına inanılır (Şafaklı, 2005:134-135).

Stratejik Liderlik; Ireland ve Hitt (2005) tarafından stratejik liderlik, örgüt için gerçekleştirilebilir bir gelecek yaratacak değişiklikleri başlatmak için geleceği görme, vizyon oluşturma, esnekliği sağlama, stratejik olarak düşünme ve diğerleri ile çalışabilme becerileri olarak tanımlanmaktadır (Uğurluoğlu ve Çelik, 2009:126). Stratejik liderler örgüt başarısını ön planda tutarlar ve bu maksatla çalışanlarda ve örgütte gereken adımların atılmasını çeşitli stratejik planlar aracılığıyla sağlarlar.

Stratejik yönetim anlayışıyla alan yazınında yer almaya başlayan stratejik liderlik, işletmelerin üst kademe yöneticilerinin kişilik ve liderlik özellikleriyle çalışmalara başlanılmış ve günümüzde yaygın hale gelmiştir (Çetinkaya ve Akkoca, 2021:73).

Dönüştürücü Liderlik; Dönüştürücü liderlik, örgütte değişen çevre koşullarının gereklerine uygun bir dönüşüm süreci başlatarak yapıyı harekete geçirme; saygınlık, güven ve cesaret uyandıran özelliklerle izleyicilerin inanç, tutum ve değerlerini etkileyerek, örgütün misyon ve amaçlarına ulaşma sürecidir (Özalp ve Öcal, 2000:211).

Burns'e (1978) göre dönüşümcü liderlik, çalışanlarla etkileşim içerisinde olarak, onlardaki enerjiyi açığa çıkarma sürecidir (Doğan, 2022:12). Dönüştürücü lider çalışanlarda köklü bir değişim yaratacak uygulamaları harekete geçirir. Çalışanların değişime direnç göstermesini engeller, onları motive eder. Heyecanlandırır ve kendi istekleriyle dönüşüm gerçekleştirmelerini sağlar.

Böyle bir değişime öncülük etmek cesaret ister ve başkalarını cesaretlendirmeyi gerektirir. Bunu yapmak ise ikna etmekten daha fazlasını kapsar, ilham verme yeteneği gerektirir (Ackoff, 1999: 21).

Vizyoner Liderlik; Örgütlerde vizyon, örgütün geleceğinin şekillendirilebilmesi hedefler belirlenmesi ve çalışanları bunları gerçekleştirmek amacı ile seferber etmeyi kapsamaktadır. Vizyoner liderler, örgüt vizyonunu ile çalışanların örgütün amaçlarına odaklanmalarını sağlamaktadırlar (Koçer ve Bostancı, 2021:121-122).

Geleceğe odaklanan, örgütü gelecekteki durumuyla hayal edebilen, hedeflere kilitlenen, çalışanları da vizyon sahibi olmaya yönlendiren vizyoner liderlik stratejik liderlik yaklaşımı içerisinde de düşünülebilir.

İşlemsel Liderlik; Bir örgütte işlemsel liderlik yöneticiler ve astlar arasında bir değişim rolü üstlenir (Jung, 2001:185). Buna göre işlemsel liderler görevlerin tamamlanmasına odaklıdırlar ve takipçilerini ödül-ceza mekanizmalarıyla harekete geçirirler. Yöneticiler ödülleri amaçlara ulaşılması karşılığında çalışanlarla değişir.

Otantik Liderlik; Otantik liderlik teorisi örgütsel psikoloji literatürü içerisinde gelişmiş bir kavramdır. Otantiklik, kişisel farkındalık ve kendini düzenleme olduğundan dolayı otantik lider izleyiciler arasındaki ahlaki davranışları teşvik etmekte, kötü davranışları ise azaltmaktadır (Korkmaz, 2017:439). Otantik liderler çalışanlarını adaletle yönlendirir, onlarda pozitif tutum ve davranış yaratmaya çabalar. Sorumluluk ve destek verecek çalışanların özgüvenini artırmaya çabalar.

Otantik liderlik olumlu nitelikleri nedeniyle iş dünyasında oldukça popüler bir liderlik stili olarak benimsenmiştir. Bu durum otantik liderliğin etik liderlik ve pozitif liderlik gibi birden çok liderlik stilini bünyesinde toplamaya olduğu söylenebilir.

Etik Liderlik; Liderin vaatleri ile uygulamaları arasında tutarsızlık

olduğunda çalışanlar hayal kırıklığına uğrar ve olumsuz tavır sergilerler. Liderin vaatlerinin önem kazanabilmesi için uygulamalarını net bir biçimde ortaya koyması gerekir (Arslantaş ve Dursun, 2008:113). Etik liderliğin dayandığı en temel dayanaklardan birisi söz konusu dürüstlük ve tutarlılıktır.

Etik liderler gerek çalışanlarına gerekse de paydaşlara karşı hesap verebilirliğe önem veren, güven esaslı çalışan, etik ikilemlerle karşılaştığında bu problemleri adalet, hak ve dürüstlük çerçevesinde çözmeye gayret eden liderlerdir.

Etik liderlik kavramının iş dünyasında kabul görmeye başlaması tüm dünyayı etkileyen işletme skandallarının ortaya çıktığı ve işletmelerin kurumsal sorumluluklarının konuşulmaya başlandığı sürece rastlamaktadır.

2. Liderlik Kavramının Sanatsal Boyutu

“Sanat” kelimesi Arapçada amel, yani iş ve yapma anlamındaki sunu’ kökünden gelmektedir. Sunu’ birışı vücuda getirmek ve bir maddeye zihinde tasarlanan şekil ve sureti vermek anlamlarına gelmektedir (Yılmaz ve Cantekin,2014:52).

Etimolojik olarak ‘ars’ kelimesinden gelmekte olan sanat kavramsal olarak sunuş, ifade, dışavurum anlamlarına gelmektedir. Kökeni günümüzden yaklaşık iki yüzyıl kadar eskiye dayanan sanat, 18. Yüzyıldan itibaren güzel sanatlar ile zanaatlar ve popüler sanatlar kavramının kapsamında ikiye ayrılarak ele alınmaya başlanmıştır.

İngilizce ‘art’, Arapça ise ‘sanat’ kelimesi at terbiyeciliği, şiir yazma, ayakkabıcılık, vazo ressamlığı, yöneticilik gibi insani becerileri ifade etmek için kullanılmıştır. Söz konusu sanat anlayışı sayesinde tıp veya açıcılık gibi faaliyetler halen sanat olarak görülmektedir (Shiner, 2001: 20-23).

İnsani etkinlik olan sanat, insanlıkla yaşıt olan, insanın çevreyle denge ve uyum kurmasını sağlayan en önemli insani etkinliktir (Erdem, 2014:53). Sanat kişilerin kendisini en güzel şekilde başkalarına aktarma yoludur. Duyguların, düşüncelerin, içinde bulunulan ruh halinin bir yansımasıdır.

İnsan sosyal bir varlıktır. İnsanların topluluklar içerisinde yaşamaları yani sosyal bir varlık olması sanat yapmak için gereken enerjisini de etkilemektedir. Sosyalleşme beraberinde kuralları getirmiş, kurallar yöntemleri, yöntemler yönetimleri meydana getirmiştir. Sanat da bu ortamdan üzerine düşeni almıştır. Hatta bu dönemlerin aynası olmuştur (Kaya, 2009:10).

Bu nedenle sanat alanında geçmişe baktığımızda birbirinden farklı birçok deneyime, açıklamaya ve kurama şahit oluyoruz. Bu deneyimler

kimi zaman sanatı kuramsal olarak ilerleten, kimi zaman sansasyonel, kimi zaman manevi olarak nitelendirdiğimiz deneyim ve çalışmalara tanıklık ediyoruz (Ölçener, 2021:49).

Bu bağlamda içerisinde bulunulan zamanın, ortamın, kültürün ve yönetsel şartların sanat kavramına bakışı da etkilediği söylenebilir. Önceleri çoğunluk tarafından sanatın icraya bağlı olduğu düşünülürken sonrasında sanatın zevk veren işlevi vurgulanmış, bir dönem araştırmacılar tarafından sanatın amaca bağlılığı sorgulanırken belirli bir dönem ise sanatın amaçsızlığı savunulmuştur. Benzer şekilde sanatın teklifi, özgünlüğü belirleyici bir unsur olarak nitelenirken bazı düşünürler ise sanatın halk için ifade ettiği olguların önemli olduğunu savunmuşlardır.

Sanat yapmak ve sanat eserleri meydana getirmek tüm bireylerin arzusudur ve günlük hayatta herkesin farkına varmaksızın çeşitli şekillerde sanatla yolu kesişmektedir. Bununla beraber yöneticilik yaklaşımları da kendi içerisinde sanatsal gereklilikler taşımaktadır.

Çağdaş yönetim bir bilim ve sanattır. Ancak yönetim bilimsel ve evrensel olduğu halde her yöneticinin yönetim biçimi farklıdır. Nitekim resim ve müzik de bilim olduğu kadar bir sanattır. Her müzisyen müzik bilgisine, her ressam resim bilgisine sahiptir. Müzisyen sesleri, ressam renkleri belirli bir amaç için birleştirir ve ahenkleştirir (Aytürk, 1990:25).

Benzer şekilde her profesyonel lider-yönetici bilimsel bilgiye sahip olmakla birlikte aynı zamanda kendisine has uygulamalar geliştirir. Bu da uygulamadaki incelik, başarı, kolaylık, etkileme nitelikleriyle sanatsal bir sonuç ortaya çıkaracaktır.

Aynı zamanda kültürün etkisiyle her lider-yöneticinin uygulamada farklı eserler meydana getirdiği söylenebilir. Toplumsal anlamda örgüt içerisindeki ahenk liderin etkisiyle oluşmakta, bazı yönetim tarzları ise örgütte tepkilere ve başarısızlıklara sebep olabilmektedir. Bu bakımdan her toplumda liderlerin kendi kültürünün temel özelliklerine hâkim olması ve uygulamalarında sanatsal yeteneklerini harekete geçirmesi başarıyı beraberinde getirecektir.

Türk yönetim tarzının tarihsel plana ilişkin yapılan inceleme fonksiyonel uzmanlaşmaya dayalı iş bölümü, bulunulan pozisyona ilişkin görevleri, hakları, sorumlulukları ve sınırları belirleyen kurallar sistemi, ayrıntılı olarak belirlenmiş görev tanımları, ayrıntılı olarak oluşturulmuş iş prosedürleri ve meritokratik insan kaynakları uygulamalarını yönetim tarzımızın öne çıkan boyutları olduğunu göstermektedir (Taş, 2012:19).

Ancak genel geçer boyutların dahi liderin yetenekleriyle farklı tutumlar ve neticeler ortaya çıkarması imkân dâhilindedir. Dolayısıyla sanat olgusunun lider-yöneticinin görevini ifası esnasında hangi şekillerde ke-

siştiğine dair bazı ortak noktalar sayılabilir:

Özgünlük; Özgünlük hem sanatın hem de liderlik uygulamalarının en görünür ortak yönüdür. Çeşitli uygulamaları kişiye has hale getirme, kendi tarzını ortaya koyma özgünlük kavramına işaret etmektedir.

İnsan zihnindeki kavramlar büyük ölçüde metaforlardan oluşmakta ve bu kavramlar günlük deneyimlerimizi belirlemektedirler. Bireyin kavramları nasıl yorumladığı kendilik algısını ve diğer bireylerle kurduğu ilişkileri etkileyen gündelik gerçekleri bir anlamda kişiye has kılmaktadır (Serhatlıoğlu ve İpek, 2019:218).

Günlük gerçekleri sanatçı kendisine has tarzıyla eserlerine yansıtmakta sonuçlarından tüm ilgililer faydalanmaktadır. Yöneticilerin yönetsel pratikleri uygularken kullandıkları stil de benzer şekilde tüm paydaşların ortak algısına sunulmaktadır.

Örneğin uyumlu, sıcakkanlı, güleryüzlü, samimi bir tarz sahibi yönetici, işten çıkarmalarda dahi bireyleri umutsuzluğa sevk etmeden görevini ifa ederken, ciddi, asık suratlı, sınırlı stil sahibi yöneticinin çalışanlara işten çıkarma bildirimini yapması örgüt içerisinde kaosa neden olabilir. Burada yaratılan eser örgüt içerisindeki huzur veya huzursuzluk olup, iletilmek istenilen mesaj işten ayrılma gerekliliğidir.

Eğlendirme/ Gelişim Sağlama; Bilindiği üzere sanatın en önemli özelliklerinden birisi kişileri eğlendirmesi, güzel zaman geçirme ve tatmin duygusu yaratmasıdır. Aynı zamanda sanat, birey üzerinde belirli bir davranış değişikliği yaratır. Dolayısıyla bireyin, bilişsel kavrayışındaki gelişmeler, beraberinde o kişide davranış değişikliğine yol açmaktadır (Aslan, 2016:293).

Liderin örgüt içerisinde sergilediği tutum izleyiciler açısından geliştirici olabilecektir. Buna göre lider-yöneticinin olaylara yaklaşımı, ele alış biçimi, sorun çözüm yaklaşımları yönetici kademesinde olsun veya olmasın tüm çalışanları etkiler. Yapıcı, vizyon sahibi liderler çalışanlarına da benzer şekilde tutum geliştirmeyi öğretirler. Bu durum zamanla örgütün kültürü haline gelir.

Dolayısıyla çalışanlar bilişsel gelişme gösterirken, sorunları çözmekteki ve amaçlara ulaşmadaki başarıları kişileri mutlu eder. Bu durum örgüt içinde hem eğlenceli hem de dönüştürücü bir gelişim iklimi sağlar.

Örneğin Google Şirketine çalışanların çalışma ortamlarını diledikleri şekilde dizayn edebilmeleri, diledikleri renk ve malzemeyi kullanabilmeleri, işyerine (pijama dâhil) istedikleri şekilde giyinerek gelebilmeleri, dinlenme molalarında çalışanlara yönelik oluşturulan farklı aktiviteler (uyku kapsülünden tırmanma duvarına kadar değişen seçeneklerle) bu-

lunması Google firması yöneticilerinin liderlik sanatının farklı görünüm-leridir. Burada çalışanlar eğlenerek çalışmakta, kendilerini geliştirmektedirler. Neticede şirketin başarı göstermesi ise lider-yöneticilerin eseridir.

Etkileme / İz Bırakma; Liderlik bir süreç olarak yöneticinin davranışı ile çok ilişkilidir. Bu davranış süreci ile bir yönetici işletmedeki diğer insanları (çalışanları) işlerini işletmenin hedeflerine ulaşması doğrultusunda yapmaları hususunda etkilemeye çalışır (Mirze, 2010:144).

Sanatçı ise eserleriyle kitleleri etkileyen, düşündürten, şaşırtan kişidir. Dolayısıyla temelde liderin davranışıyla sanatçının davranışı arasında bir paralellik vardır. Etkileme, örgütlerde kişiler veya grupların davranışlarında değişmeye yolaçma olarak tanımlanırsa; güç ve yetki gibi liderlik de bu çerçevede içinde değerlendirilebilir (Yetim, 1996:88).

Takipçiler liderin davranışlarından etkilenir ve kendi istekleriyle bir görevin ifasına veya bir konuya ilişkin eğilim gösterirler. Benzer şekilde sanatçının etkileme gücü kişilerde derin bir hayranlık oluşturur ve sanatçının tarzı, tutumu, yaklaşımını takip etme veya daha amiyane bir ifadeyle taklit etme/yaratma isteği ortaya çıkar.

Değişim Sağlama; Örgüt içerisinde liderler devamlı değişen koşullara uyum sağlayabilecek bir yapı oluşturmaya çabalarlar. Bu yapı ise örgüt içindeki bireylerin yani çalışanların topluca tutumlarını değiştirmekle başarılabilir. Dolayısıyla lider-yönetici belirsiz bir ortamda elindeki kıt kaynaklardan yararlanarak örgütsel amaçlara ulaşabilmek amacıyla kişileri etkilemeye ve yönlendirilmeye izin vermelerine gayret gösterir. Tüm bu uğraşların hedefinde direnç yaşamadan değişim sağlamak isteği bulunmaktadır. Neticede kendi yöntemleriyle bu değişimi sağladığında, çalışanlar çoğu zaman hangi aşamalardan geçerek algılarını değiştirdiklerini dahi fark edemeyeceklerdir, söz konusu sanatsal çaba bu noktada kendisini göstermektedir.

Sanatçı ise, insanın öteki insanlarla olan öznel ilişkilerinin iç dünyasını değiştirmeye çalışır (Thomson, 1991:105). Kendi içsel dünyasında insanlar arası ilişkileri sorgular, çelişkileri tespit eder ve kendi yöntemleriyle yarattığı eserinde çözer.

Bu bağlamda lider-yöneticinin takipçilerinde yarattığı değişim bir sanatçının çelişkileri, eksikleri, yanlışları kendince yorumlayıp değiştirmeye yönelik çabasıyla benzerlik göstermektedir. Değişim yaratırken sanatçılar gibi lider yöneticilerin de en önemli endişesi değişimin kalıcı olmama ihtimalidir. Çünkü bu durumda üretmek için harcanan çaba amacına ulaşamayabilir.

Amaçsallık; Sanat; insanla nesnel gerçeklik arasındaki estetiksel ilişki olarak tanımlanabilir. İnsanoğlu, çevresindeki nesnelere içinde ve bu

nesnel aracılığıyla bir yandan kendisini bir yandan da nesnel gerçeklik ile kurduğu ilişkilerin bütünselliğini sanat yardımıyla kavramaya çalışır (Uludağ, 1993:178).

Buna göre sanatın amacına ilişkin çeşitli karşıt görüşler bulunduğu söylenebilir. Kimi düşünürler sanatın herhangi bir amacı olmadığını savunmakta olup, sanatın bir amaç, aktarılacak istenen bir mesaj taşıdığı iddiasında bulunan karşıt bir çoğunluk da bulunmaktadır.

Buna göre sanat akıcılığıyla eserle karşılaşan kişilerde bir dönüşüm yaratma, mevcut olanı sorgulama isteği oluşturmaktadır. Sanatçı kendi doğrularını, kendi duygularını, kendi tarzıyla karşı tarafa aktarırken kişileri etkiler ve kişilerde bir iz bırakır. Dolayısıyla iz bırakmanın, sorgulatmanın, çelişkileri ortaya koymanın ve bireyleri belirli şekillerde geliştirmenin sanat olgusunun ve sanatçının genel amaçları arasında olduğu şeklinde bir çıkarım yapılabilecektir.

Başarılı bir liderde olması gereken nitelikleri özgüven, kararlılık, cesaret, olumlu düşünme, sorumluluk, öğrenme arzusu, inisiyatif, yaratıcılık, iletişim yeteneği, karizma, empati, ikna gücü, güvenilirlik olarak belirtebiliriz (Yatkın, 2007 :141). Başarılı bir lider de tıpkı sanatçı gibi mevcut durumu sorgulayan, kararlılıkla sorunların üzerine giden, çalışanlarla derin empati sağlayabilen, çalışanların ve örgütün yetersiz olduğu noktalarda yaratıcılığını kullanarak kişileri düşünmeye yönelten liderdir. Bu bakımdan amacı örgütü ileriye taşımak, kişilerin düşünce ve duygu dünyalarını genişletmek, direnç göstermeden değişim ve gelişim gerçekleştirmelerini sağlamaktır.

Ticari Kıymet Sahibi Olma; Sanat ve ticaret ilişkisi çok eskilere dayanmakla birlikte sanatın doğası gereği tartışılacak bir konu olmuştur (Ağlargöz ve Öztürk, 2015:171). Her ne kadar sanatçılar eserlerini yaratırken ticari bir amaç gütmeyen yaratım duygusuyla oluşturmaktaysalar da sanat eserine belirli kesimler tarafından talep oluşturulması, ticari bir değer sahibi olmasına neden olmaktadır.

Ücret işin ve işgörenin değerinin/katkısının karşılığı olarak da tanımlanabilir (Ataay ve Acar,2013:353). Bu anlamda sanatçının eseri oluştururken verdiği emek ticari anlamda bir karşılık bulmakta ve hatta sanat piyasasında eserlerin alınıp satıldığı hareketli bir denge meydana gelmektedir. Aynı sebepten sanat pazarlaması ve sanat reklamcılığı alanlarında da çeşitli uzmanlar veya aracı kuruluşlar oluşmuştur. Sanatçının emeğinin karşılığı ticari bir kıymet olarak kendisine geri dönmektedir.

Profesyonel lider-yönetici ise çalışmalarının karşılığını diğer tüm çalışanlar gibi emek piyasasında bulmaktadır. Liderin de tıpkı sanatçı gibi sahip olduğu bilgiyi kendi usulünce dâhil ederek yarattığı yönetim tarzı,

iletmek istediği mesaj, duygu ve düşünceleri örgütsel ahenkte kendisini gösterecektir. Dolayısıyla normal bir çalışanın emeği karşılığında elde ettiği kazanç, liderin emeğinin yanı sıra, doğuştan gelen ve sonradan kazanılan yetenekleri ile harmanladığı çabası da ticari bir kıymete tekabül etmektedir.

Sonuç

Sanat olgusu ilk insandan bu yana kendisini göstermektedir. Sanat ve sanatçı; herhangi bir alanda lider olarak, gözlerimizi ve zihinlerimizi günlük sıradanlık içinde gizlenen güzelliğe açmaya iç dünyamızı duymaya, anlamaya ve tüm bunları çevremiz ile ilişkilendirmeye yönlendirmektedir (Açıkgöz ve Polat, 2021:3). İnsanoğlunun günlük hayatını renklendirmeye yönelik bu çabası sanata olan ilgisini tetiklemekte ve sanatın çeşitli alanlara yayılmasını sağlamaktadır.

Sanatın bilinçli veya bilinçsiz olarak bireylerin hayatının her noktasında bulunduğu gerçeği, sanatsal faaliyetlerin iş hayatında da karşımıza çıkmasını açıklamaktadır. Buna göre profesyonel lider-yöneticiler bir örgütü yönetirken, çeşitli kararlar alırken, risk alırken, hedeflere yönelirken, kendi düşünce, duygu, mesaj ve bilgilerini özgün yöntemlerle çalışanlarla paylaşırlar. Bu durum yönetimin bilim ile sanatı birleştiren yetenekler gerektirdiği gerçeğini desteklemektedir.

En başta söylediğimiz en genel tanıma dönersek, etrafımızda insan yapısı her şey sanattır, yeter ki bize bir duygu iletiyor olsunlar. Giysilerimiz, ev eşyalarımız, yollarımız, köprülerimiz, binalarımız, salonumuzdaki tablo, parktaki heykel, vb. objeler bize etkiyorsa birer sanat eseridir (Karaçay, 2008:6).

Buna göre liderliğin kişileri etkileme, onlarda değişim yaratma ve onları geliştirme gayeleri sanatsal bir yön taşımaktadır. Kişiler çoğu zaman tıpkı bir sanatçının eserleriyle şaşırttığı gibi liderlerin kimi zaman bir sözünden, kimi zaman sesinden, kimi zaman yaklaşımından, kimi zaman ise tavrından etkilenir. Neticede ise kendilerini adayarak lideri izler, görevleri hevesle gerçekleştirirler. Bu durumda liderin ortaya koyduğu sanat eseri ise kuşkusuz amaçlarına ulaşmış, rekabetçi ve başarılı bir örgüt olacaktır.

KAYNAKÇA

- Ackoff, R. L. (1999). Transformational Leadership. *Strategy & Leadership, January- February*, 20-25.
- Açıkgöz, A. ve Polat, S. (2021). Sınıf öğretmenlerinin sanatsal liderliğe ve sanatsal liderlik davranışlarını sergilemelerine ilişkin görüşleri. *Uluslararası Liderlik Eğitimi Dergisi (ULED)*, 1(1), 1-21.
- Ağlargöz, F., Öztürk, S. A. (2015). Sanat ve Pazarlamanın Sıra Dışı Birlikteliği. *İletişim*, 23, 169-189.
- Arslantaş, C., Dursun, M. (2008). Etik Liderlik Davranışının Yöneticiye Duyulan Güven Ve Psikolojik Güçlendirme Üzerindeki Etkisinde Etkileşim Adaletinin Dolaylı Rolü. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 111-128.
- Aslan, E. (2016). Üretici Bir Etkinlik Alanı Olarak Sanat Eğitiminin Toplumsal Gerekliliği. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 290-296.
- Ataay, İ. D. ve Acar, A.C. (2008), 'Ücret Yönetimi', içinde C. Uyargil, A. Özçelik, Z. Adal, G. DüNDAR, İ. D. Ataay, Ö. Sadullah, A. C. Acar, L. Tüzüner (Editörler), İnsan Kaynakları Yönetimi, 399-474, 3. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Aytürk, N. (1990). Yönetim Sanatı. Bursa: Emel Matbaacılık.
- Bakan, İ., Doğan, İ.F. (2012). Hizmetkâr Liderlik. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1, 1-12.
- Burns, J. (1978). *Leadership*. New York: Harper & Row.
- Çetinkaya, F. F., Akkoca, Y. (2021). Stratejik Liderlik İle Örgütsel Çeviklik Arasındaki İlişkide Örgütsel İletişimin Aracı Rolü. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 66-84.
- Demir, C., Yılmaz, M. K., Çevirgen, A. (2010). Liderlik Yaklaşımları Ve Liderlik Tarzlarına İlişkin Bir Araştırma. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi* 2(1), 129-152.
- Doğan, Ü. (2022). Öğretmenlerin İş Doyumu Düzeyleri ile Okul Yöneticilerinin Liderlik Stilleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Asya Studies Akademik Sosyal Araştırmalar*, 6 (19), 11-20.
- Erdem, H. S. (2014). Felsefe İle İlgili Temel Kavramlar. İçinde H. Subhi Erdem ve Abamüslim Akdemir (Editörler) Felsefe, 2. Baskı, İstanbul: Lisans Yayıncılık.
- Gandolfi, F., Stone, S. (2018). Leadership, Leadership Styles, and Servant Leadership. *Journal of Management Research*, 18(4), 261-269.
- Gündüz, Y., Dedekorkut, S. E. (2014). Yıkıcı Liderlik. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*. 10(1), 95-104.

- Ireland, R.D., Hitt, M.A. (2005). Achieving and Maintaining Strategic Competitiveness in the 21st. Century: The Role of Strategic Leadership. *Academy of Management Executive*, 19(4), 63-74.
- Jung D. I. (2001). Transformational and transactional leadership and their effects on creativity in groups , *Creativity Research Journal*,13, 185-195.
- Karaçay, T. (2008). Sanat Öldü mü? Bilim Yaşıyor mu? K. Yakut ve A. Şen (Editörler): *Mantık, Matematik ve Felsefe V. Ulusal Sempozyumu: Bilim ve Sanat, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.*
- Kaya, G. (2009). Yönetim Biçimlerinin “Beden” Üzerindeki Etkileri ve Sanata Yansımaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dergisi*, 2 (7), 9-15.
- Koçel, T. (2013). İşletme Yöneticiliği. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Koçer, M. C., Bostancı, A. B. (2021). Okul Yöneticilerinin Vizyoner Liderlik Yeterlikleri İle Öğretmenlerin İşe Tutkunlukları Arasındaki İlişki. *ASE-AD*,8(2), 119-143.
- Korkmaz, O. (2017). Otantik Liderlik Ve Örgütsel Güven. *International Journal of Social Science*, 58, 437-454.
- Mirze, K. (2010). *İşletme*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Ölçener, D. (2021). Sanatçı ve Sezgi Yanılgısı. Sanatı Felsefeyle Düşünmek. Ankara: Özge Kitap.
- Önen, S. M., Kanayran, H. G. (2015). Liderlik ve Motivasyon: Kuramsal Bir Değerlendirme. *Individual and Society Journal of Social Science*, 5(2), 43-64.
- Robinson, V. M. J., C. A. Lloyd, et al. (2008). The Impact of Leadership on Student Outcomes: An Analysis of the Differential Effects of Leadership Types. *Educational Administration Quarterly*, 44(5), 635–674.
- Sargut, A. S. (2015). *Lider Yöneticinin Benliğine Yolculuk*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Serhatlıoğlu, B., İpek, S. (2019). Okul Öncesi Öğretmen Adaylarının Sanat Kavramına İlişkin Metaforik Alguları. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21(3), 215-236.
- Shiner, L. (2001). *Sanatın İcadı. Bir Kültür Tarihi*. Çev. (İsmail Türkmen), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Silva, A. (2016). What is Leadership? *Journal of Business Studies Quarterly*, 8(1), 1-5.
- Şafaklı, O.V. (2005). KKTC’deki Kamu Bankalarında Liderlik Stilleri Üzerine Bir Çalışma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6 (1), 132-143.
- Taş, A. (2012). Türk Yönetim Tarzının Tarihsel Arka Planı. *Türk Dünyası Araştırmaları*, 196, 59-82.

- Thomson, G. (1991). *İnsanın Özü*, (Çev.: C. Üstel) İstanbul: Payel Yayıncılık.
- Tutar, H. (2017). *Büro Yönetimi ve İletişim Teknikleri*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Uğurluoğlu, Ö., Çelik, Y. (2009). Örgütlerde Stratejik Liderlik Ve Özellikleri. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 12(2), 121-156.
- Uludağ, K. (1993). Felsefe + Sanat => Sanat Felsefesi. *Anadolu Sanat Dergisi*, 1, 177-182.
- Yatkın, A. (2007). Toplam Kalite Yönetiminde Liderlik: Liderlikte Kalite, "İş, Güç" *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 9(1) ,126-147.
- Yetim, A. A. (1996). Spor Yönetiminde Liderlik, *Beden Eğitimi Spor Bilimleri Dergisi*, 3, 85-94.
- Yılmaz, K. C., Cantekin, D. (2015). Sanat Yönetimi, Uluslararası Müzik ve Sahne Sanatları Sempozyumu Bildiriler Kitabı, No.8, Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.



BÖLÜM 7

NÖROPAZARLAMA BİR FIRSAT MI, YOKSA BİR TEHDİT Mİ?

Zeynep ÖZDEMİR¹

¹ Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi, Sakarya, Türkiye, ORCID ID: 0000-0002-1706-5770

1.Giriş

Pazarlama dünyasında yaşanan gelişmelere göz atıldığında sinir bilim tekniklerini kullanan nöropazarlamanın pek çok alanda ve farklı konularda ele alındığı görülmektedir.

Son yıllarda oldukça popüler haline gelen nöropazarlama kavramı, araştırmalar sonucunda elde edilen bulguların pazarlama biliminde kullanılarak meydana getirdiği bir disiplindir (Başev, 2019). Bu yöntem geleneksel yöntemlerin yerine farklı disiplinlerle birlikte çalışılan bir pazarlama alanıdır. Bu alanlardan psikoloji ve fizyoloji bilimleri, bilişsel anlayış ve beyin alanında yapılan çalışmalarda ilerleme kaydetmek için bu teknikleri kullanmaktadır (Lee vd., 2007). Böylelikle nöropazarlamanın diğer disiplinlerle kurmuş olduğu ilişki bugün pazarlamanın farklı boyutlarının ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Aytekin ve Kahraman, 2014).

Nöropazarlama kavramı pazarlama alanına resmi olarak Zaltman'ın, nöro görüntülemenin pazarlama alanında kullanıldığını ileri sürmesi ile başlamış olup pazarlamacıların, araştırmacıların ve işletmelerin dikkatini çekmeyi başarmıştır (Yücel vd., 2018). Nöropazarlama yöntemiyle işletmeler satışı arttırmak ve müşterinin hızlı bir şekilde tüketicinin satın alma düğmesine giden yolu aramaktadır (Lee vd., 2007). Bu teknikle tüketicilerin sözsüz bilişsel tepkilerini ölçmeye çalışarak, satın alma kararlarını nasıl aldıklarını tahmin etmeye çalışan bir alandır (Eawnaque vd., 2020). Dolayısıyla insan beyninde bilginin yüksek bir oranının bilinçaltına işlendiği göz önünde bulundurulduğunda bu tekniğin gerçekliği sayesinde geleneksel analiz yöntemlerinden daha iyi sonuçlara ulaşılmaktadır (Singh, 2020). Nöropazarlama, bir diğer adıyla duygusal pazarlama, sinir biliminin pazarlama alanına uygulanmasıdır. Tüketicinin ürünlere, reklamlara verdiği yanıtları ölçmek için beyin görüntüleme veya beyin tarama bir takım teknolojik ölçüm tekniklerini içerisinde barındırır. Ancak bu tekniklerle ölçülmeye çalışılan beyin tepkileri her zaman birey tarafından bilinçli olarak yapılamayabilir (Başev, 2019). Bu yüzden bilim insanları insan zihnindeki kara kutunun nasıl çalıştığını, tüketicilerin nasıl karar verdiğini anlamaya çalışmaktadır (Ustaahmetoğlu 2015, Ural 2008).

Bu çalışmada amaç, nöropazarlamanın işletmeler ve halk tarafından nasıl algılandığını, nöropazarlama tekniklerinin avantaj ve dezavantajlarını ele almaktadır. Böylelikle kurumlar imajlarını, marka değerlerini güçlendirerek müşterileri daha iyi anlamayı hedefleyen nöropazarlama araştırmasının sonuçlarını kullanmanın yararlarını özetlemek mümkün olacaktır.

2. Nöropazarlama Kavramı ve Amacı

Nöropazarlama konusu ile ilgili literatürde çeşitli tanımlar yapılmakla birlikte bazı tanımlamalar diğerlerine göre daha fazla ön plandadır.

Zurawcki (2010), Lindstrom (2009), Hammou vd. (2013) nöropazarlama kavramı için beyindeki satın alma düğmesine basmak (buy button in the brain) ifadesini kullanmıştır. Tüzel (2010)'nun yapmış olduğu çalışmaya göre nöropazarlama tüketicilerin düşünce yapısını etkileyen ve bilinçaltının sayısallaştırılmış tepkilerinin duyu organlarımız aracılığıyla tüketici tercihlerindeki etkisidir. Elde edilen bulgular ışığında nöropazarlama kavramı ile ilgili; bir ürüne karşı satın alma kararı verirken hangi faktörlerin etkili olduğunu tespit etmek ve sinir bilim de (nöro bilim) kullanılan tekniklerin tüketicilere uygulanması şeklinde ifade edilebilmektedir.

Nöropazarlama reklamcılık açısından tüketici psikolojisine uygulanan yeni bir alandır (Kong, Zhao, Hu, Vecchiato ve Babiloni, 2013).

Nöropazarlama kavramı tüketici davranışları açısından oldukça önemli bir yere sahip olmakla birlikte duygusal bağlılık, dikkat ve akılda tutma gibi üç önemli parametreyi ölçmeye yarayan bir pazarlama yöntemidir (Ecertaş, 2010). Dolayısıyla nöropazarlamanın amacı bireylerin davranışlarını daha iyi anlamak ve tahmin edebilmektir (Lee vd., 2007). Tüketicinin alışveriş yaparken nelere sevgi gösterip nelerden korktuğunun, raflara gösterdiği ilgi ve dikkatin, reklamların ya da bir resmin ne kadarının özellikte akılda hangi kısımlarının kaldığının ölçülmesi örnek olarak gösterilebilir (<http://www.usasabah.com>).

Nöropazarlama tüketicilerin beyinde kişisel tercihleri ile ilgili bir takım gizli bilgiler içerdiğini ve beyin aktiviteleri ile tercihleri arasındaki ilişkiyi bireyin beyininin işleyişi ve beyindeki organlar arası etkileşimini çözerek bu bilgiyi ortaya çıkarmayı hedefler (Ariely ve Berns 2010). Bu kavram geleneksel yöntemlerle elde edilemeyen verilerin beyindeki elektiriksel hareketlerden ya da duygusal verilerin spesifik anlamlarını saptanması için oldukça önemli bir yere sahip olup (Ustaahmetoğlu, 2015), biyometrik ölçümlerle desteklenmesi şarttır (Yücel ve Coşkun 2018).

Son yıllarda yapılan araştırmalardan elde edilen bulgular, tüketici satın alma kararlarının önemli bir kısmının belirli bir iletişim aracı tarafından uyandırılan duygular temelinde alındığını göstermektedir. Böylelikle nöropazarlama teknikleri tüketici davranışını daha iyi anlamak için kullanılan yeni bir araçtır (Nadanyiova, 2017). Nöropazarlamanın amacı bireylerin internette gezinirken, video-reklam izlerken, alışveriş yaparken beynin pazarlama tekniklerinden fizyolojik olarak nasıl etkilendiğini ortaya çıkarmak ve bireylerin bu aktiviteleri yaparken ne hissettiğini ya da ne düşündüğünü ortaya koymaktır (Gherasim ve Gherasim, 2020). Lindstrom (2009)'un çalışmasına göre John Wanamaker, reklamcılıkla ilgili yaptığı röportajda bütçesinin yarısını boşa gittiğini ancak asıl sorunun kalan yarısının ne olduğu ile ilgili bir fikrinin olmadığını dile getirmiştir. Bu bilgidan yola çıkılarak, yapılan nöropazarlama araştırmaları bu sorulara

cevap bulmaya amaçlamaktadır. İşletmeler reklam izlerken veya bir tüketicinin satın alma davranışlarını neyin etkilediğini belirleyebilmek için nöropazarlama tekniklerinden faydalanır.

3. Nöropazarlamada Kullanılan Teknikler

Nöropazarlama da kullanılan yöntemler aşağıdaki gibidir:

- PET
- FMRI
- EEG
- Eye Traking
- SSPT
- MEG
- TMS
- Yüz ifade tanımlama
- Örtük çağrışım testi
- Deri iletkenliği testi

Pozitron Emisyon Tomografisi (PET)

Bu bir nükleer tıp yöntemi olmakla birlikte teknikler arasında en pahalı olanıdır. Bu yöntemde hastanın radyoaktif madde kullanması gerekir ve planlanan bu maddenin biriktirdiği maddenin akışını ölçer. Yöntem pazarlama araştırmaları için oldukça az kullanılır (Klinçekova, 2016).

Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (FMRI)

Fmri, beynin fonksiyonel görüntülenmesi için kullanılan modern bir yöntemdir. Nöronların aktivitesini ölçmek ile birlikte beyin aktivitelerini de dolaylı yollarla inceler. Fonksiyonel manyetik rezonans teknik beynin belirli bir bölümünde bazı aktivitelerin hassas ölçümlerini inceler ve dezavantajlı yanı ise bu görüntülemenin gecikmeli olmasıdır (Klinçekova, 2016).

Elektroensefalografi (EEG)

Nöropazarlama araştırmalarında en çok bilinen ve kullanılan yöntemlerden biridir. EEG 1929'da bulundu. İnsan derisine yerleştirilen elektrotlar aracılığıyla beyin dalgalarını ölçer (Klinçekova, 2016) ve bir uyarıcı karşısında oluşan beyin dalgalarındaki değişim bilgisayara kaydedilmektedir. Deneklerin bu uyarana ne tür duygusal tepki verdiği dair çıkarımlar uzmanlar tarafından açıklanmaktadır (Yücel ve Coşkun, 2018). Bu teknik diğer yöntemlere göre uygun fiyatlı olup kullanımı oldukça kolaydır (Batı ve Erdem, 2015).

Eye Tracking (Göz izleme)

Göz izleme tekniği nöropazarlama araştırmalarında en sık kullanılan tekniklerdendir ve kişinin nereye baktın anlamak için kullanılır (Schall ve Bergstrom, 2014). Gözlerimiz sürekli hareket halinde olup bunların bir kısmı bilinçli olduğu gibi büyük bir kısmı da kontrolsüz olabilmektedir. Göz izleme tekniği de tüketicilerin gözlerinin hedefe veya bir obje de nereye odaklandığını tespit etmek için kullanılan bir cihaz olarak tanımlanır. Göz bebeklerinin büyüüp küçülme düzeyleri ve hareketleri bu teknikle kaydedilmektedir (Yücel ve Coşkun, 2018).

Kararlı Durum Probu Topografyası (SSPT)

Bu teknik kullanılmaya başladığı ilk yıllarda klinik vakalarda profesör Richard Silverstein öncülüğünde kullanılmaktaydı. SSPT, EEG yönteminin daha gelişmiş bir versiyonudur. Beyin görüntüleme işleminin pazarlamada yer alması ile birlikte bu teknik nöropazarlama alanında kullanılmaya başlamıştır (Çubuk, 2012).

Manyetoensefalografi (MEG)

Meg 1960 yıllarda ortaya çıkmıştır. Beyindeki nöronların aktivitesi yoluyla meydana gelen manyetik alanlardaki değişiklikleri ölçmek için kullanılır. Zamansal ve mekânsal çözünürlük açısından oldukça iyidir. Ancak kısıtlılık açısından EEG'ye göre hem pahalı (Canoğlu ve Yalçın, 2021) hem de beyin üzerindeki aktivite ile sınırlı kalmaktadır (Gedik, 2020).

Transkraniyal Manyetik Stimülasyon (TMS)

Beynin sınırlı bölgelerinin aktivitesini modeli etmek için kullanılan bir yöntemdir. Kafa derisini üzerine yerleştirildiğinde altı kalan nöronların elektrik akımına vuracak kadar güçlü bir manyetik alan oluşturabilmek için elektriksiz tele sarılmış bir demir çekirdek kullanılır.

TMS genellikle tanıma ve dikkat gibi davranış değişikliğini ölçme de reklam geliştirmede ve yeni kampanyaların fizibilitesini araştırmak için kullanılır (Gedik, 2020).

Facial Coding System (Yüz ifade tanımlama)

Ekman Siris, Sen Davidson tarafından geliştirilmekte beraber çeşitli videolardaki insanların yüz ifadelerinden yola çıkılarak deneyimli bir duyguları saptamak için kullanılır. Pek çok durumda insanlarda oluşan duyguların hızlı bir şekilde geçmesi bu teknik için önemlidir.

Implicit Asaociation Test (Örtük çağrışım testi)

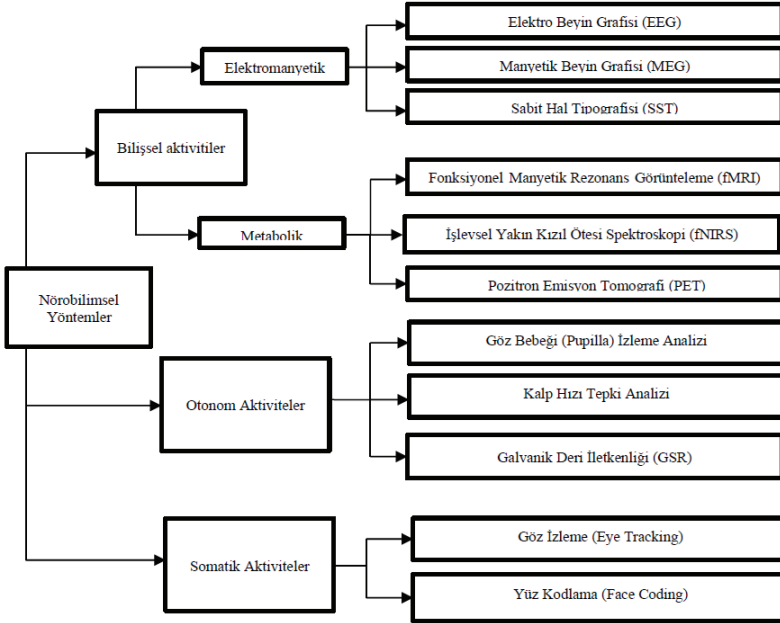
1998 yılında Greenwald ve arkadaşları İnsanların herhangi bir kavramına ilişkin örtük tutumlarını ölçmek amacıyla örtük çağrışım testini

oluşturmuştur. Bu ölçek örtüp tutum ölçmede en çok kullanılan testlerden biridir (Yücel ve Coşkun, 2018).

Galvanik Deri iletkenliği Testi (GSR)

GSR, sinema sektöründe oldukça sık kullanılmaktadır. Karakterleri, sahne efektlerini izleyicilerin tepkilerini ölçerek ayarlamalar yapmaktadır. O dili iletkenliğini testi pazarlama araştırmalarında genel olarak tüketicilerin reklamları ve internet sitelerinde olan tepkilerinin ölçülmesinde kullanılır. Kolay taşınabilir olmasının yanı sıra nöropazarlama araştırma tekniklerine destek amaçlı kullanılmaktadır (Valiya, 2015). Şekil 1, nöropazarlama araçlarının sınıflandırılmasını göstermektedir.

Şekil 1: Nöropazarlama Araçlarının Sınıflandırılması



Kaynak: (Lim 2008, Akpur ve Zengin 2020)

4. Nöropazarlama Literatürü

Nöropazarlama kavramını ilk kez Harvard Üniversitesi'nde görev alan Gerry Zaltman ele almıştır. Tüketicilerin insan zihnindeki karakutu modelinin analiz edilebilmesi amacıyla bu araştırma tekniği ortaya atılmıştır. Beynin işlevsel yapısını ve farklı uyarıcılar gösterildiğinde hangi bölgelerinin aktif hale geldiğini geldiğini gösterip, beyin taraması yapan fMRI cihazını pazarlama disipliniinde kullanarak yapmış olduğu çalışmada duyurmuştur (Zaltman, 2000).

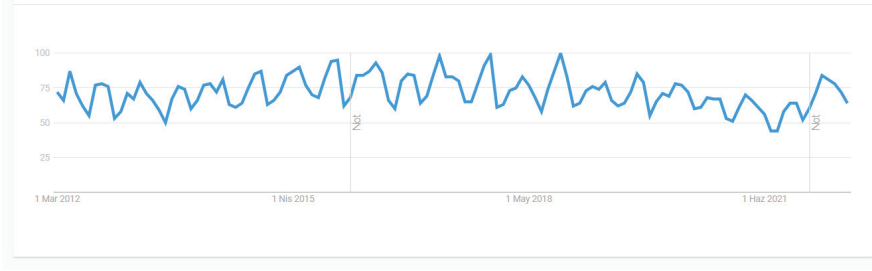
Literatürde nöropazarlama kavramını 2012 yılında ilk olarak kullanan ve kavramsal olarak akademik literatürde yer almasını sağlayan araştırmacı Profesör Ale Smids'tir (Fisher, 2014).

Yapılan araştırmalarda nöropazarlama kavramı ile ilgili bir çok tanım bulunmasıyla birlikte bu kavram, yeni bir araştırma alanı olarak da gösterilmiştir (Murphy vd., 2008). Nöropazarlama Perrrachine ve Perrhione (2008)'e göre bir sinir bilim alanı, Lee vd., (2007)'e göre bir çalışma alanı, Fisher vd., (2010)'a göre pazarlamanın bir parçası, Butler, (2008)'e göre algı sistemlerinin birbirine bağlanması, Senior ve Lee, (2008)'e göre bilimsel bir yaklaşım, Hubert ve Kenning, (2008)'e göre nöro ekonominin bir alt alanı ve Garcia ve Saad, (2008)'e göre ise ayrı bir disiplindir.

Nöropazarlama, pazarlama uyaranları karşısında beyin reaksiyonlarının doğrudan gözlemlerini sağlayan bir araştırma aracıdır (Hubert ve Kenning,2008). Bazı araştırmacılar beynin tüketicilerin duygularını ve tercihlerini gizleyen kara bir kutu olduğunu ileri sürmektedir (Marci 2008, Chamberlain ve Ransmayr 2013, Furugate 2007, Green ve Holbert, 2012). Nöropazarlama bunlara erişim sağlayıp ortaya çıkarmaya çalışır (Green ve Holbert 2012, Ohme ve Matukin 2012, Fisher vd., 2010). Çubuk (2012)'nin yaptığı araştırmaya göre; nöropazarlama anket ve odak çalışmaları sırasında bireylerin yalan söyleme ihtimalini ortadan kaldırdığını öne sürmektedir.

Nöropazarlama, işletmelerin on yıl içerisindeki stratejilerinin bir parçası olacağı (Özdoğan, Tolon ve Eser, 2008), gelecekte pazarlama yöneticileri açısından daha yaygın bir şekilde kullanılacağı (Tüzel, 2010), Sinirbilim teknikleri ile yapılan araştırmaların sonucunda elde edilen bulguların pazarlama bileşenlerinde kullanıldığını (Akın, 2014), ambalaj tasarımında bilinçaltı mesajları kullanılarak herhangi bir ürünle rekabete girmeden muadil ürünlerle en iyi şekilde rekabet edilmenin yollarının arandığını (Ceylan ve Ceylan, 2015), yeşil pazarlama uygulamasının reklam filminde gösterilmesinin tüketicinin dikkatini çekmekte etkisinin büyük olduğu (Tayfun ve Öçlü, 2015), yeni bir alan olmakla birlikte EEG'nin diğer beyin görüntüleme yöntemlerinden daha önemli olduğu (Düzgün, 2016), farklı ülkelerin siyasi liderlerinin güç karizma ve barışçıl unsurlar açısından nasıl algılandığını (Yılmaz vd.,2016), tüketicilerin retro pazarlama anlayışına yönelik yapılan reklam çalışmalarındaki mesajlara nasıl tepki verdiklerini (Uğur, 2018), uzmanlar ile mülakat yapılarak reklamlar ile ilgili yapılan çalışmaların bulgularına (Salman ve Perker, 2017), EEG yöntemi ile tüketicilerin reklam müziklerine olan tepkilerini değerlendirip gerçek tepkilerini ortaya koymuştur (Yücel, 2018).

Şekil 2 ve Şekil 3, 2012-2022 yılları arasında dünyada aranan nöropazarlama konularının eğilimlerini ve ülkelere göre yoğunluğunu göstermektedir (<https://trends.google.com/>, 2022).

Şekil 2: Nöropazarlamaya Son 10 Yılda Gösterilen İlgi

Kaynak: (<https://trends.google.com/>, 2022)

Şekil 3: Nöropazarlamaya Son 10 Yılda Gösterilen İlginin Yoğun Olduğu Ülkeler

Kaynak: (<https://trends.google.com/>, 2022)

5. Kararlarımızı Özgür İrademizle Mi Veriyoruz, Yoksa Nöropazarlama Tekniklerinin Etkisi Altında Mıyız?

Yapılan araştırmalara göre göz takip, beyin görüntüleme, kalp ritmi, yüz kodlama ve deri iletkenliği gibi teknikleri içerisinde barındıran nöropazarlama ile daha güvenilir ve geçerli sonuçlar elde edilmektedir. Ancak bu durum tüketici davranışları üzerinde oldukça etkili olmasının yanı sıra bazı kaygıları da beraberinde getirmektedir.

Duyularımız aracılığıyla dış dünyaya dair izlenimlerimiz oluşur ve araştırmacılar bir takım tekniklerle bu izlenimlerimize dair bilgi edinebilmektedir. Ancak bu izlenimlerin manipüle edilebilme olasılığı insanların kararlarının kendilerine ait olmadığı fikrini ortaya çıkarmaktadır. Yapılan çalışmalara bakıldığında da farklı uyarıların farklı kararlar verilmesine yol açması bu kaygıların boşa olmadığını göstermektedir (www.acikbeyin.com). Dolayısıyla öğrenmek ve keşfetmek için nöropazarlama araçlarının, doğru ellerde kullanılması durumunda bu konu ile ilgili endişelenmek için bir sebep olmayacağı düşünülmektedir. Peki, biz (tüketiciler ve işletmeler) nöropazarlamayı nasıl algılıyoruz? Nöropazarlama daha iyi iletişim kurabilmemiz için bir fırsat mı, yoksa bir tehdit mi?

Pek çok insan nöropazarlamanın asıl amacının insanların ihtiyaç duymadıkları ürünleri, satın almalarını sağlayan bir alan olduğunu düşünür ancak bu bilgi doğru değildir. Nöropazarlama alanı bir pazarlamanın ne kadar işe yaradığını ve elde edilen bulguları ölçmenin yeni bir yöntemidir. Dolayısıyla pazarlamacılar insanların özgür iradesine sahip olduğunun ve onları herhangi bir ürünü satın almaya zorlamanın mümkün olmayacağını farkındadır. Yukarıdaki bilgilerden yola çıkmak gerekirse nöropazarlama tüketicilerin neden bir ürünü diğerine tercih ettiği sorusuna cevap arayan bir bilimdir. Özellikle nöropazarlamanın kötüye kullanılmasının önüne geçilmesi oldukça zor olmakla birlikte tüketicilerin zihninin sırlarını ortaya çıkarmaya çalışıp, düşüncelerini anlamaya çalışmanın veya manipüle etmenin yeni bir yöntemi de olabilir. İkisi arasında ince bir çizgi vardır. Kısaca, nöropazarlama alanı oldukça gizemli bir bilim olmasının yanı sıra yapılan araştırmalardan elde edilen bulgulara göre gelecekte de oldukça önemli bir yere sahip olup bu alan sayesinde pek çok yeni keşiflere ulaşabiliriz (Nadanyiova, 2017).

6.Sonuç

Türkiye’de yeni pazarlama çalışmaları ile ilgili yapılan araştırma sayısı her geçen gün artmaktadır. Dolayısıyla bu yeni alana verilen önem de artmaktadır. Bazı zamanlarda tüketicilerin alışveriş sonrası “Bunu neden aldım?” gibi soruları sormaları ya da kullanmadan pişman olmaları ilginç bir durumu beraberinde getirmektedir (Akpur ve Zengin, 2020). Tüketiciler satın alma kararlarını verirken rasyonel veriler ve duygusal faktörleri de içinde barındırır. Nöropazarlama bu duygusal faktörleri ölçmekle kalmayıp aynı zamanda pazarlama alanında ürün tasarımı, fiyatlandırma ve reklam verimliliği gibi alanlarda çeşitli stratejilerin oluşturulmasında da kullanılır.

Nöropazarlama yeni bir alan olmakla birlikte pazarlamacılar ve işletmeler için ayrı bir boyut kazandırmıştır. Nöropazarlama biliminde kullanılan teknikler tüketicilerin satın alma davranışlarını anlamak içindir. Bu yüzden etkili bir pazarlama stratejisi oluşturmak ve işletmelerin ürünlerini tüketicilere daha fazla satabilmek tüketicilerin zihninde gördükleri reklam ya da izledikleri bir video karşısında nasıl tepkiler verdiklerini saptayabilmek için kullanılmaktadır (Yücel ve Coşkun, 2018). Günümüzün rekabetçi pazar ortamında öngörülen en ufak bir yenilik bile işletmeler açısından oldukça önem taşımaktadır. Geleneksel araştırma tekniklerinin yardımcı olduğu ancak tüketicilerden tam olarak gerekli bilgiler elde edilemediği sorununu beraberinde getirmektedir. Bu durumda insan davranışlarını analiz edip anlayabilmek için nöro bilimsel pazarlama araçları kullanılmaktadır (Gedik, 2020). Bu nöro bilimsel tekniklerin kullanımı ile pazarlama alanında yapılan araştırmaların artması ve yeni yöntem ve araçlarının geliştirilmesinde etkili olacağı düşünülmektedir. Böylelikle

nöropazarlama, sorunlu alanlara ışık tuttukça, tüketici davranışları ya da tepkileri daha etkili bir biçimde ölçüldükçe, pazarlama stratejilerinin gelişmesinde oldukça önemli bir yere sahip olmasını sağlayacaktır. Dolayısıyla bu tekniklerle elde edilen verilerin tüketici araştırmaları üzerindeki faydaları ve nöropazarlama alanına olan ilgi de artacaktır (Ustaahmetoğlu, 2015). Diğer araştırma yöntemlerine göre nöropazarlama bir adım daha öndedir. Hedeflenen satış hacminde ya da reklamcılık aracılığıyla yeni müşterileri çekmek mevcut müşterilerin sadakatini arttırmak gibi uygun pazarlama stratejisi ve işletmelerin pazardaki konumunun güçlendirilmesi ile birlikte ürünün kalitesinin iyileştirilmesi açısından pek çok katkı sağlar (Nadanyiova, 2017).

Pazarlar ve pazar değişimleriyle ilgili nöropazarlama başarılı olmanın yanı sıra pazarlama sektörüne yatırım yapan işletmeler için bir avantaj olacaktır. Günümüzde nöropazarlama yöntemlerini kullanan büyük işletmeler bugün milyon dolar kar elde etmektedir. Avrupa'da nöropazarlama yöntemlerinin danışmanlığını yapan pek çok şirket olması ile beraber Türkiye'de yapılacak çalışmalarla ülkemizde de bu yöntemler daha fazla kullanılarak yaygınlaşacaktır (Çubuk, 2012).

KAYNAKÇA

- Akgün, V. Ö., ve Ergün, G. S. (2016). Yeni Bir Pazarlama Yaklaşımı Olarak Nöropazarlama Üzerine Kurumsal Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi, (11), 223-235.
- Akın, M. S, Sütütemiz, N. (2014) Nöropazarlama ve uygulamacıların perspektifinden etik yönü, BMSIJ, Uluslararası İşletme ve Yönetim Dergisi C.:2 S.:1 Yıl:2014, s. 67-83.
- Ariely, D., ve Berns, G. S. (2010). Neuromarketing: The hope and hype of neuroimaging in business. *Nature Reviews Neuroscience*(11), 284-292.
- Ariely, D., ve Berns, G.S., 2010. Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business. *Nature Reviews Neuroscience*. 11(4), pp. 284-292.
- Aytekin, P., Kahraman, A. (2014), “Pazarlamada Yeni Bir Araştırma Yaklaşımı: Nöropazarlama” *Journal of Management, Marketing and Logistics*, 1(1), 48-62
- Aytekin, P., Kahraman, A. (2014), “Pazarlamada Yeni Bir Araştırma Yaklaşımı: Nöropazarlama” *Journal of Management, Marketing and Logistics*, 1(1), 48-62
- Başev, S. E. Nöropazarlamaya Genel Bakış Öz.
- Batı, U., Erdem, O., (2015), “Ben bilmem beynim bilir”, İstanbul: MediaCat.
- Boz, H., Yılmaz, Ö., ve Koç, E. (2016). Nöromarketing Araçları İşletme Araştırmalarına Nasıl Uygulanır?. *Proceedings Book*, 153.
- Butler, M. J. (2008). Neuromarketing and the perception of knowledge. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 7(4-5), 415-419.
- Ceylan, İ. G., ve Bahattin Ceylan, H. a. t. i. c. e. (2015). Ambalaj Tasarımında Bilinçaltı Mesaj Öğelerinin ve Nöropazarlama Yaklaşımının Kullanımlarının Karşılaştırılması. *Turkish Studies (Elektronik)*, 10(2), 123-142.
- Çubuk, F. (2012). Pazarlamada uygulamaya yönelik yeni bir yaklaşım: nöro pazarlama.
- Düzgün, A. (2016). Nöromarketing alanında marka algısının elektrofizyolojik olarak beyin osilasyonlarıyla ölçülmesi: EEG (Elektroensefalografi) yöntemi uygulaması (Doctoral dissertation, İstanbul Kültür Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İletişim Sanatları Anabilim Dalı/İletişim Sanatları Bilim Dalı).
- Fisher, C. E., Chin, L., ve Klitzman, R. (2010). Defining neuromarketing: Practices and professional challenges. *Harvard review of psychiatry*, 18(4), 230-237.
- Fisher, Manuel (2014). *Neuromarketing 19 Success Secrets*, Emereo Publishing. s. 6.
- Garcia, J. R., ve Saad, G. (2008). Evolutionary neuromarketing: Darwinizing the neuroimaging paradigm for consumer behavior. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 7(4-5), 397-414.
- Gedik, Y. (2020). Nöropazarlama ve nöropazarlama araçları: Teorik bir çerçeve. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 251-267.

- Gherasim, A., ve Gherasim, D. (2020). From subliminal perception to neuromarketing. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 23(2), 40-46.
- Green, S., & Holbert, N. (2012). Neuroimaging and marketing research. KadenR. J. LindaG. PrinceM.(Eds.), *Leading edge, marketing research–21st-century tools and practices*, 252-272.
- Gür, Y (2018). Beyin müzikler: Tüketicilerin reklam müziklerine tepkilerinin nöropazarlama ile incelenmesi/Beyin müzik ilişkisi: Tüketicinin nöropazarlama ile reklam müziğine tepkisi.
- Hammou, Khalid Ait, Galib, Md Hasan, Meloul, Jihane (2013). The Contributions of Neuromarketing in Marketing Research. *Journal of Management Research*, Vol.5, No.4,s.20-33.
- Hubert, M. ve Kenning, P. (2008). Tüketici sinirbilimine güncel bir bakış. *Tüketici Davranışı Dergisi: Uluslararası Araştırma İncelemesi*,7 (4-5), 272-292.
- Javor, A., Koller, M., Lee, N., Chamberlain, L., ve Ransmayr, G. (2013). Nöropazarlama ve tüketici sinirbilimi: nörolojiye katkılar. *BMC nöroloji*,13 (1), 1-12.
- Klinčková, S. (2016). Neuromarketing–research and prediction of the future. *International Journal of Management Science and Business Administration*, 2(2), 53-57.
- Kong, W., Zhao, X., Hu, S., Vecchiato, G., ve Babiloni, F. (2013). Electronic evaluation for video commercials by impression index. *Cognitive neurodynamics*, 7(6), 531-535.
- Lee, N., Broderick, A.J., ve Chamberlain, L. (2007). What is ‘neuromarketing’? A discussion and agenda for future research. *International Journal of Psychophysiology*, 63(2), 199-204.
- Lee, N., Broderick, AJ ve Chamberlain, L. (2007). ‘Nöropazarlama’ nedir? Gelecekteki araştırmalar için bir tartışma ve gündem. *Uluslararası psikofizyoloji dergisi*, 63 (2), 199-204.
- Lindstrom, Martin. (2009). *Buyology*, 1.Basım, Optimist Yayın Dağıtım, Ekim. İstanbul.
- Lindstrom, M., 2009. *Buyology*, Ümit Şensoy (Çev.), İstanbul: Optimist Yayınları
- Marci, CD (2008). Boşluğa dikkat etmek: Duygusal sinirbilim ve reklam araştırması arasındaki gelişen ilişkiler. *Uluslararası Reklamcılık Dergisi* , 27 (3), 473-475.
- Murphy, E. R., Illes, J., ve Reiner, P. B. (2008). Neuroethics of neuromarketing. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 7(4-5), 293-302.
- Nadanyiova, M. (2017). Neuromarketing-An opportunity or a threat. *Communications: scientific letters of the University of Žilina*.
- Ohme, R. ve Matukin, M. (2012). Büyük fark yaratan küçük bir kurbağa: TV reklamlarının beyin dalgası testi. *IEEE darbesi* , 3 (3), 28-33.

- Özdoğan, B., Tolon, M. ve Eser, Z. (2008) Nöropazarlama üzerine kavramsal bir çalışma, Türk Kooperatifçilik Kurumu Üçüncü Sektör Kooperatifçilik Cilt:43, Sayı:3 Ekim 2008 s.58-72.
- Perrachione, T. K., ve Perrachione, J. R. (2008). Brains and brands: Developing mutually informative research in neuroscience and marketing. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 7(4-5), 303-318.
- Rawnaque, F. S., Rahman, K. M., Anwar, S. F., Vaidyanathan, R., Chau, T., Sarker, F., ve Al Mamun, K. (2020). Technological Advancements And Opportunities İn Neuromarketing: A Systematic Review. *Brain Informatics*, 7(10), 1-19.
- Salman, G. G., ve Perker, A. G. B. (2017). Dünya’da ve Türkiye’de nöropazarlama çalışmalarının incelenmesi ve değerlendirilmesi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 4(3).
- Senior, C., ve Lee, N. (2008). A manifesto for neuromarketing science.
- Tayfun, N. Ö., ve Öçlü, B. (2015). Yeşil pazarlama uygulamasının tüketiciler açısından algılanmasının nöropazarlama tekniği ile araştırılması.
- Tüzel, Nazlım (2010). Tüketicinin Zihnini Okumak: Nöropazarlama ve Reklam. *Marmara İletişim Dergisi*, Ocak 2010, Sayı 16, Syf 164-165.
- Uğur, E. (2018). Retro pazarlama uygulamalarına tüketici tepkilerinin nöropazarlama ile incelenmesi/Investigation of reaction consumers with neuromarketing to retro marketing applications.
- Ural, T., (2008), “Pazarlamada yeni yaklaşım nöropazarlama üzerine kuramsal bir değerlendirme”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(2), 421-432.
- Ustaahmetoğlu, E. (2015). Nöropazarlama üzerine bir değerlendirme. *Business & Management Studies: An International Journal*, 3(2), 154-168.
- Valiyeva, T., (2015), “Tüketici davranışlarını etkilemede yeni bir iletişim tekniği olarak nöropazarlama iletişimi”, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.
- Yücel, A., ve Çubuk, F. (2014). Bir nöropazarlama araştırmasının deneysel yolculuğu ve araştırmanın ilk ipuçları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(2), 133-150.
- Yücel, A., ve Coşkun, P. (2018). Nöropazarlama literatür incelemesi. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28(2), 157-177.
- Zaltman G., (2000). *Neuroimaging as a Marketing Tool*, Uspto, Ed. USA.
- Zurawicki, L. (2010). *Neuromarketing: Exploring the brain of the consumer*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- <https://www.acikbeyin.com/kararlarimizi-gerçekten-biz-mi-veriyoruz/>
- <https://trends.google.com.tr/trends/explore?date=2012-02-07%202022-08-02&q=%2Fm%2F07w8m5>
- <http://www.usasabah.com.tr>, Erişim Tarihi: 03.05.2016.

BÖLÜM 8

HİZMET KALİTESİNİN ÖLÇÜLMESİ:¹ GAZİANTEP İSLAM BİLİM VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİNDE BİR UYGULAMA

*Fevzi Altuntaş²
Sebahattin Yıldız³*

1 Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde Bir uygulama adlı tezden derlenmiştir.

Tez Yazarı: Fevzi Altuntaş, Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, KARS, fevzi-1981@hotmail.com

Tez Danışmanı: Prof.Dr.Sebahattin Yıldız, Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, KARS, syildiz@kafkas.edu.tr

2 Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, KARS, fevzi-1981@hotmail.com

3 Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, KARS, syildiz@kafkas.edu.tr

GİRİŞ

Dünyada meydana gelen sürekli gelişim ve değişime paralel olarak teknolojinin gelişmesiyle günümüzde hizmet sektörünün önemi artmıştır. Ülkelerin gelişmişlik seviyelerinden biri de hizmet sektöründe bulunan eğitim hizmetleridir. Her dönemde insanlar için vazgeçilmez olan eğitim hizmetlerinde kalite son dönemlerde müşteri memnuniyetini sağlamaya dönük olma eğilimindedir. Üniversitelerin nitelikli öğrencileri çekme yarışında olduğu yoğun rekabet ortamında öğrencilerine sunduğu hizmet kalitesini iyileştirmeleri gerekmektedir.

Eğitim hizmetleri başka hizmetler gibi soyut olan, üretim ve tüketimin birlikte olduğu, kalitenin standartlaşmasının ve değerlendirmesinin kolay olmadığı bir sektördür. Hizmet kalitesi üzerine çalışma yapan araştırmacılar bir tek görüş üzerinde birlik sağlayamamış, farklı bakış açılarıyla birbirinden farklı modeller yoluyla hizmet kalitesini ölçmeye çalışmışlardır. Ancak en çok kullanılan hizmet kalitesi yöntemi Parasuraman vd. (1988) tarafından geliştirilen SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modelidir. Bu ölçüm modeli ile eğitim sektörlerinin hizmet kalitesi ölçülebilmekte ve eksik olan alanlar belirlenebilmektedir.

Yapılan bu çalışmada Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerin, SERVQUAL modeli kullanılarak hizmet kalitesi boyutları (fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati) hem beklenen hem de algılanan düzeyde ölçülmüştür. Ayrıca hizmet kalitesi boyutlarının demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığı da belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın en önemli katkısı yeni kurulan bu üniversitenin hizmet kalitesi için ışık tutacak olması ve önemli bir yol göstericilik yapmasıdır.

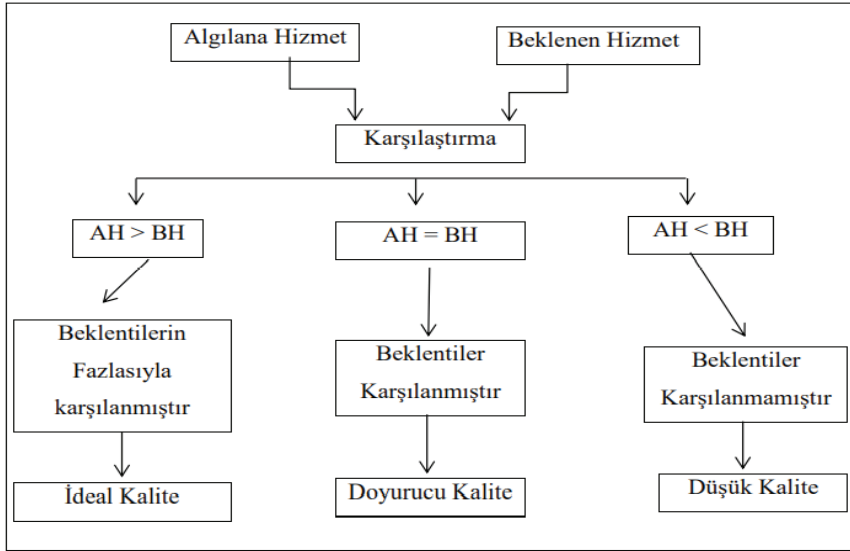
TEORİK ÇERÇEVE

Hizmet, tüketicilerin yaşantılarından meydana gelen ve çoğu zaman fiziksel olmayan insan sorunlarını çözen veya bu sorunların çözümünü kolaylaştırmayı sağlayan sistemler, faaliyetler, faydalar toplamıdır (Dalğıç, 2013: 3). Hizmet hakkında yapılan bir birinden farklı tanımlar incelendiğinde, hizmeti fiziksel ürünlerden (mallar) ayıran özelliklerin üzerinde durulduğu görülmektedir. Hizmeti fiziksel ürünlerden ayıran ve sıklıkla vurgulanan dört özelliği soyutluk, eş zamanlılık, dayanıksızlık ve heterojenliktir (Değer,2018:128). Ekonomide hizmet sektörünün öneminin artması, hizmet işletmelerinde istihdamın çoğalması, rekabet ile teknolojik gelişmelerin hızla artması, tüketici taleplerinin de zamanla değişmesi nedeniyle hizmet işletmelerinde hizmet kavramı önemli bir unsur olmuştur (Ekinci,2018:7).

Kalite ise, müşterilerin ve kullanıcıların hizmet hakkında yargısı olup beklenti ve gereksinimlerin karşılanmasına olan inançlarının ölçüsüdür (Ayvaz vd., 2018:93). Kalite kavramı, ISO 9000'de “bir müşteri tarafından önceden belirlenen ve gereksinim duyulan ihtiyaçların karşılanması kabiliyetine dayanan özelliklerin tamamı” olarak tanımlanmıştır (Avcı ve Sayılır, 2006:123).

Hizmet kalitesi de, müşteri ihtiyaçlarının belirlenip anında karşılanma derecesi olarak ifade edilebilir (Zariç, 2019:220). Müşterilerin hizmet kalitesini algılama düzeyleri, hizmetten bekledikleri kalitenin sunulup sunulmamasına göre değişir. Başka bir ifadeyle hizmet kalitesinin algılanması beklenen hizmetin karşılanmasına bağlıdır (Karahan ve Aydın, 2013:185). Hizmet kalitesi, işletmenin tüketici beklentisini karşılama ve bu beklentilerin daha da üstünde bir hizmet sunma kabiliyetidir. Hizmet kalitesinde önemli bir etken olan müşterinin algıladığı kalitedir (Can, 2016: 66).

Tablo 1: Algılanan ve beklenen hizmet karşılaştırması (Sakarya, 2006, s.18)



Tablo 1’de görüldüğü gibi algılanan hizmetin beklenen hizmetle karşılaştırıldığında; yüksek olması durumunda beklentilerin fazlasıyla karşılandığı ideal kalite düzeyi, eşit olması durumunda beklentilerin karşılandığı doyurucu kalite düzeyi, düşük olduğu durumda ise beklentilerin karşılanmadığı düşük kalite düzeylerinden söz edilebilir.

Buradaki beklenen hizmet kalitesi, hizmeti alan bütün tüketicilerin satın aldıkları hizmetten beklentilerinin birbirinden farklı olabileceğini ve müşteriler hizmeti almadan önce zihinlerinde oluşturup arzuladıkları hizmeti ifade etmektedir (Tutar, 2018: 25). Algılanan hizmet kalitesi ise,

hizmet satın alan tüketicilerin beklentilerinin hizmet sunucusu tarafından karşılanması durumunda müşteriye doyum ve memnuniyet ortaya çıkarılmasıdır. Bireylerin deneyimleri ve beklentileri birbirinden farklı olması ve hizmet kalitesinin soyut olmasından dolayı araştırmacılar tarafından yapılan çalışmalarda hizmet kalitesi kavramı yerine “algılanan hizmet kalitesi” kavramı kullanılmaktadır (Parasuraman ve diğ., 1988:86).

Hizmet kalitesinin iyileştirilip geliştirilmesi hizmeti sunan işletmelerin yeni müşteri profillerini artırmalarını sağlayabilir, var olan müşterilerle iş hacmini arttırabilir, hizmet işletmelerinin fiyata yönelik rekabetten vazgeçmelerine neden olabilir ve meydana gelen sorunları çözebilmek adına daha az emek ve masrafa neden olabilmektedir. Hizmet işletmelerinin temel amaçlarından birisi de hizmet kalitesini geliştirmek olabilmektedir (Öztürk, 2005:).

Yükseköğretimde hizmet kalitesi de son dönemlerde üzerinde önemle durulan konulardan birisidir. Yükseköğretim kurumları bilimsel araştırma, çalışmalar yaparak yapılan çalışmaların neticesinde elde ettikleri bilgi ve bulguları paylaşıp yayımlayarak bilginin gelişimine katkı sağlamakla birlikte toplumun sosyal yapısına yol göstermektedir (Dağ, 2019: 29). Yükseköğretimde hizmet, üniversiteler ile eğitim veren diğer kurumların akademik bilgi kazandırmak için öğrencilere sunmuş oldukları hizmetler olarak tanımlanabilir. Eğitim için verilen hizmetler bireyler ile toplumların gelişip değişmesi konusunda önemli bir unsurdur (Saklı, 2009: 40). Yükseköğretimlerde müşteri olarak öğrenciler aldıkları hizmetlerin karşılığını öderler. Örneğin eğitim öğretim hizmeti alırken, diğer hizmetlerden yararlanırken, barınma ve yaşamlarını sürdürürken aldıkları hizmetin bedelini öderler. Hizmet sunucusu olarak üniversiteler ise sunacakları hizmetler için bütçe ayırırlar oluşturacakları ürün veya sunacakları hizmet için etkili olmaya çalışırlar (Şahin, 2009:107).

Bu nedenle sunulacak hizmetlerin kalitesinin ölçülmesi gerekmektedir. Hizmet sektöründe işletmeler 1980’den sonra daha çok kalitenin önemini anlamaya başlamış ve hizmet kalitesinin gelişebilmesi için mevcut hizmet kalitesinin ölçülmesi gerekliliği üzerinde durmuşlardır. Hizmet kalitesinin doğru ve güvenilir ölçülmesi, kalite yönetimi için çok önemlidir. Çünkü kurumlar elde ettikleri bu verileri kalite yönetiminde kullanacaklardır (Doğan, 2011: 41). “Ölçmezsen, geliştiremezsin” ilkesi, hizmet kalitesinin ölçülmesi gerekliliğini vurgulamakta ve önemini ortaya koymaktadır (Akbaba, 2007:317).

SERVQUAL modeli, boşluk modelini temel olarak alan bir kalite ölçüm modelidir ve hizmeti satın alanın hizmetin algısı ile hizmetin beklentisi arasında meydana gelen farkı dikkate alarak müşteri memnuniyetini belirlemeye çalışır. Hizmet kalitesi düzeyini belirlemek için Parasuraman

ve arkadaşları 1985 yılında yapmış oldukları araştırmalarda hizmet kalitesinin on boyutu üzerinde çalışmışlar, daha sonra bu çalışmalarını geliştirerek hizmet kalitesinin belirlenmesinde bu on boyutu beşe düşürmüşlerdir ve bu beş boyutla ilgili de 22 soru ile hizmet kalitesini belirleneceğini belirtmişlerdir. Adına SERVQUAL dedikleri hizmet kalite ölçümü anketini geliştirmişlerdir (Parasuraman vd., 1988; 18). Parasuraman, Zeithaml ile Berry'nin geliştirdiği ölçekte kullanılan beş boyut heveslilik, güvenilirlik, güvence, fiziksel özellikler ve empati boyutlarıdır (Arı ve Yılmaz, 2015:25).

a) Somutluluk (Fiziksel Özellikler): Bu özellik ile ilgili sorulacak sorular elle tutulan gözle görülebilen araç ve gereçler, hizmet işletmelerinde görev alan personelin dış görünüşü ile işletmenin fiziki çevresini meydana getiren binalar ve o binaların dekorasyonu, konforu, aydınlatma sistemi, ısı, döşemeleri vb. araçları içerir.

b) Güvenilirlik: Hizmet işletmelerinin hizmet alan kişilere sözü verilen hizmetin noksatsız ve güvenli şekilde zamanında getirebilme yeteneğidir. Sunulacak hizmetin müşteriye söz verildiği yerde ve zamanında yerine getirilmesidir (Bostanoğlu, 2012:9).

c) Heveslilik: İşletme personelinin müşteriye hizmeti hızlı ve hevesli bir şekilde sunmasıdır. Müşterilere yardım etme, işletme personelinin işini yerine getirme isteği ve hizmet beklentilerini karşılama konusundaki samimi davranması heveslilik boyutuna girer (Bostanoğlu, 2012: 10).

d) Güven: İşletme personelinin amacı, bilgili, birikimli, nazik olması ve işletmenin müşterilere güven duygusu verebilmektir. Hizmeti alan müşterilerinin aldatılmayacağı, herhangi bir maddi kayba uğratılmayacağı, işletmede çalışanın bilgili düzeyinin yüksek olması ve nazik olduğunu müşteriye inandırması durumudur.

e) Empati: Hizmeti sunan işletmenin kendisini müşterinin yerine koyarak öyle hizmet vermesi, müşterilere kişisel alaka göstermesi, müşterinin beklediği hizmeti müşteri gözüyle bakarak değerlendirmesi durumudur.

Literatürde yapılan incelemelerde hizmet kalitesi ölçümüyle ilgili birçok çalışmanın olduğu görülmüştür. İncelenen bu çalışmalardan bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

Kaya'nın (2020) Türkiye Elektrik Dağıtım Anonim Şirketinin eğitim merkezlerinde eğitim alan öğrencilere uyguladığı çalışmanın amacı, öğrenci memnuniyetinin SERVQUAL modeli kullanılarak ölçülmesidir. Elde edilen veriler neticesinde SERVQUAL skorunun negatif çıkması öğrenci beklentilerinin karşılanmadığını göstermektedir.

Bayat ve Polat'ın (2019) çalışmasının amacı Iğdır'da bulunan otel işletmelerinde konaklayan müşterilerin hizmet beklenti ve algıları arasında farkın olup olmadığının SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli kullanılarak belirlenmesidir. Çalışma otel işletmelerinde konaklayan 384 müşteri üzerinde anket şeklinde gerçekleştirilmiştir. Bulgulara göre beklentinin algıdan yüksek olduğu ve ortalamalar arasında farklılıklar tespit edilmiştir.

Zariç ve Yavuz'un (2019) çalışmasının amacı, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi'nin öğrencilerine sunduğu hizmetin öğrenci beklentilerini karşılayıp karşılamadığının belirlenmesidir. Anket tekniği ile verilerin toplandığı çalışmada SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli boyutları değerlendirilmiştir. Neticede, hizmet alan öğrencilerin algıladıkları hizmet kalitesinin düşük olduğu yani bekledikleri kaliteyi karşılamadığı görülmüştür.

Kaya'nın (2019) çalışmasının amacı Harran Üniversitesi öğrencilerinin hizmet algıları arasındaki farklılıkların belirlenmesidir. Harran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesinde eğitim alan 490 kişiye anket şeklinde yapılan çalışma sonucunda öğrencilerin hizmet algılarının cinsiyet durumuna göre farklılık göstermediği, gelir ve öğrenim düzeylerine göre hizmet kalite algılarının değişiklik gösterdiği görülmüştür.

Gersil ve Güven'in (2018) çalışmasının amacı Celal Bayar Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim gören öğrencilerin, SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli kullanılarak, bekledikleri ile algıladıkları hizmet arasındaki farkın belirlenmesidir. Çalışmanın sonucunda öğrencilerin hizmet beklentilerinin Celal Bayar Üniversitesi'nin verdiği hizmetten yüksek olduğu ve üniversitenin vermiş olduğu hizmetin yetersiz kaldığı görülmüştür.

Tutar'ın (2018) çalışmasının amacı, Hacettepe Üniversitesi Erişkin Hastanesi'nin uluslararası hastalara sunduğu hizmet kalitesinin belirlenmesidir. SERVQUAL ölçeği kullanılarak toplanan verilerin değerlendirildiğinde hiçbir kalite boyutunun pozitif çıkmadığı ve SERVQUAL skorunun negatif çıkması neticesinde hasta memnuniyetinin sağlanmadığını göstermektedir.

Ayaz ve Arakaya'nın (2017) çalışmasının amacı, Karabük Üniversitesi öğrenci işleri biriminin öğrencilere sunduğu hizmetin yeterli olup olmadığının belirlenmesidir. Çalışmada, 2014-2015 öğretim yılı içerisinde 507 üniversite öğrencisine anket tekniği uygulanmıştır. Sonuçta, öğrenci işlerinin beklenen ve algılanan hizmet kalitesi bakımından iyi olmasıyla birlikte biraz daha kendisini geliştirmesi gerektiği belirtilmiştir.

Dinç'in (2017) çalışmasının amacı, Meslek Yüksekokul öğrencileri-

nin beklentilerinin karşılanıp karşılanmadığının belirlenmesidir. Anket şeklinde toplanan verileri neticesinde, öğrencilerin Meslek Yüksekokulu Hizmetinden memnun kalmadıkları görülmüştür.

Can'ın (2016) çalışmasının amacı Uşak Üniversitesi Merkez Kütüphanesi'nden hizmet alan öğrencilerin memnuniyet düzeylerinin SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli kullanılarak belirlenmedir. 400 öğrenciye anket şeklinde uygulanana çalışma sonucunda, merkez kütüphanesinin öğrenci memnuniyetini sağlamadığı görülmüştür.

Aygün'ün (2014) yaptığı çalışmada, Bitlis Eren Üniversitesi merkez kampüsünde öğrenim gören öğrencilerin hizmet kalite memnuniyetlerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. 76 öğrenciye anket tekniği kullanılarak yapılan araştırmanın sonucunda, genel anlamda öğrenci beklentilerinin karşılanmadığı görülmüştür.

Türel ve Aytar'ın (2014) çalışması Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu öğrencilerine anket tekniği kullanılarak uygulanmıştır. Çalışmanın amacı Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin bekledikleri ile algıladıkları hizmet kalitesinin SERVQUAL ölçeği kullanılarak belirlenmesidir. Çalışmanın sonucunda öğrencilerin beklentilerinin tam olarak karşılanmadığı tespit edilmiştir.

Filiz ve Kolukısaoglu'nun (2013) çalışması Antalya'da hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin müşterilerine uygulanmıştır. İşletmenin müşterilerine anket tekniği kullanılarak veriler toplanmış ve SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli ile müşteri memnuniyeti ölçülmeye çalışılmıştır. Sonuçta, genel anlamda müşterilerin bekledikleri hizmetleri aldıkları ve işletmelerden memnun oldukları görülmüştür.

Dalgıç'ın (2013) çalışmasının amaca, Antalya'da bulunan konaklama işletmelerinin SERVQUAL hizmet kalite ölçüm modeli kullanarak kalitesinin ölçülmesidir. Sonuçta, konaklama işletmelerinin kalite puanlarının yüksek olduğu ve hizmet kalite boyutlarının birbirleriyle ilişkili olduğu saptanmıştır.

Bektaş ve Akman'ın (2013) çalışmasının amacı, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde örgün eğitim alan öğrencilerin, yükseköğretimde kullanılacak hizmet kalite ölçüm modeli olan HEDPERF modelinin geçerliliği ve güvenilirliğinin belirlenmesidir. Analizler sonucunda söz konusu ölçeğin Türkiye'de bulunan yükseköğretimde güvenilir ve kullanılabilir olduğu görülmüştür.

Bostanoğlu'nun (2012) çalışmasının amacı Samsun il özel İdaresinden hizmet alan vatandaşların bekledikleri ile algıladıkları hizmet derecesinin SERVQUAL ölçeği kullanılarak belirlenmesidir. 2011 yılında 131 kişiye uygulanan çalışma sonucunda il özel idaresinin sunmuş olduğu hizmet

kalitesinin iyi olduğu görülmüştür.

Açan ve Seydan'ın (2009) çalışmasının amacı Kafkas Üniversitesi öğrencilerinin, öğretim elemanlarından beledikleri akademik kalitenin ve öğrenci memnuniyetinin tespit edilmesidir. 700 öğrenciye uygulanan çalışmanın sonucunda, genel anlamda öğrencilerin öğrenin gördükleri üniversiteden ve öğretim elemanlarının kalitesinde memnun oldukları görülmektedir.

Biçici ve Hançer'in (2008) çalışmasının amacı Kuşadası ve Didim'deki öğrencilerin yiyecek ve içecek işletmelerinden aldıkları hizmetin beklentilerini karşılayıp karşılamadığının incelenmesidir. Çalışma sonucunda Kuşadası ve Didim'deki hizmet işletmelerinin öğrenci beklentilerini karşılamada yetersiz kaldığı görülmüştür.

Özçalık'ın (2007) çalışmasının amacı, üniversitelerde hizmet sunulan öğrencilerin SERVQUAL hizmet kalitesi ölçeği kullanarak algıladıkları hizmetlerin beledikleri hizmetlerinin ne kadarını karşıladığını belirlemektir. Dört fakültede öğrenim gören öğrencilere uygulanana çalışma sonucunda, öğrencilerin aldıkları eğitimle ilgili memnuniyet düzeylerinin yetersiz olduğunu ortaya çıkmıştır ve demografik özelliklere göre farklılıklar gözlenmiştir.

Sakarya'nın (2006) çalışmasında öğrenci memnuniyeti ölçülürken hizmet kalitesinin ölçülmesinde kullanılan araçlardan faydalanmıştır. Çalışma 2. ve 4.sınıf öğrencilerine uygulanmıştır. Öğrenci memnuniyet ölçeğiyle yapılan bu çalışmanın asıl amacı öğrencilerin de hizmet üretim süreçlerine dâhil edilmesidir.

Özgül ve Devabakan'ın (2005) çalışmasının amacı, SERVQUAL tekniği kullanılarak Ege Üniversitesi ile Dokuz Eylül Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerin hizmet kalite algılarının karşılaştırılmasıdır. Üçüncü ve dördüncü sınıf işletme bölümü öğrencilerine uygulanana çalışmanın sonucunda, her iki üniversitede de öğrencilerin algıladıkları hizmetin beklentilerini karşılanmadığı görülmüştür.

YÖNTEM

Araştırmanın amacı, Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerin, SERVQUAL ölçeğine kullanılarak beklenen ve algılanan hizmet kalitesini ölçmektedir. Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde öğrenim gören 261 öğrenci araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Araştırma kapsamını üniversitenin lisans ve ön lisans öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırmanın evreninde 1644 öğrenci (1105 lisans, 539 önlisans) bulunmaktadır. 161 kişilik örneklemin (popülasyonu) evreni temsil ettiği söylenebilir (Saruhan ve Özdemirci, 2016, s. 199).

Araştırmanın veri toplama yöntemi ankettir. Örneklem yöntemi ise kolayda örneklemedir. Ankette 3 demografik soru ve 5 boyutta 22 soruluk bir ölçek bulunmaktadır. Fiziksel özellikler boyutunda 4, güvenilirlik boyutunda 5, heveslilik boyutunda 4, güven boyutunda 4 ve empati boyutunda 5 soru bulunmaktadır. Bu boyut ifadeleri hem algılanan hem de beklenen kalite için ayrı ayrı sorulmuştur. Ölçek türü 5'li Likert Ölçektir. Ölçek soruları (Yılmaz vd., 2007) çalışmasından alınmıştır.

BULGULAR

Demografik Bilgiler

Araştırmaya katılanlarla ilgili bilgiler Tablo 2'de gösterilmiştir. Buna göre çalışmaya katılanların %51,3' ü (134 kişi) kadın, %48,7' si (127 kişi) erkek; %38,7'ü (101 kişi) önlisans programında, %61,3'ü (160 kişi) lisans programında; %36,4'ü (95 kişi) 1. Sınıfta, %37,9'u (99 kişi) 2. Sınıfta, %25,7'si (67 kişi) 3. sınıftadır.

Tablo 2: Demografik Bilgiler

		n	%
Cinsiyet	Kadın	134	51,3
	Erkek	127	48,7
	Total	261	100,0
Yaş	17-20	113	43,3
	21-23	105	40,2
	32 üzeri	43	16,5
	Total	261	100,0
Program türü	Ön lisans	101	38,7
	Lisans	160	61,3
	Total	261	100,0
Sınıf	1. sınıf	95	36,4
	2. sınıf	99	37,9
	3. sınıf	67	25,7
	Total	261	100,0

Güvenilirlik Analizi

Algılanan ve beklenen hizmet kalitesi ölçeği geneli ile alt boyutlarının güvenilirlik düzeylerinin belirlenmesi amacıyla güvenilirlik analizi yapılmış ve Chronbach Alpha's katsayıları elde edilmiştir. Buna göre Tablo 3'de görüldüğü gibi güvenilirlik katsayısı 0,820 olduğu için beklenen ve algılanan hizmet kalitesi alt boyutları ve ölçeğin tamamı için güvenilirlik düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir (Nunnally, 1978).

Tablo 3: Güvenilirlik Skorları Tablosu

	Algılanan	Beklenen
Genel Toplam	0,952	0,941
Fiziksel Özellikler	0,942	0,944
Güvenirlilik	0,919	0,875
Heveslilik	0,872	0,820
Güven	0,843	0,869
Empati	0,915	0,882

SERVQUAL Ölçümü

Katılımcıların anketteki ifadelerle vermiş oldukları cevapların yoluyla beklenen hizmet kalitesi ve algılanan hizmet kalitesi arasındaki farkın belirlenmesi amacıyla SERVQUAL skoru hesaplanmış ve aşağıdaki Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: SERVQUAL Skoru

		N	Beklenti	Algı	SERVQUAL Skoru		
			Ortalama	Ortalama	Fark (Alg-Bekl)	Ortalama	Toplam
İfade 1	Fiziksel Özellikler	258	3,70	3,28	-0,419	-0,434	-0,600
İfade 2		258	3,84	3,52	-0,326		
İfade 3		252	4,02	3,61	-0,417		
İfade 4		256	3,93	3,36	-0,574		
İfade 5	Güvenirlilik	257	4,04	3,28	-0,763	-0,679	
İfade 6		256	4,02	3,44	-0,582		
İfade 7		256	3,85	3,17	-0,684		
İfade 8		255	3,95	3,26	-0,686		
İfade 9	Heveslilik	258	4,17	3,44	-0,733	-0,615	
İfade 10		255	4,13	3,48	-0,655		
İfade 11		254	4,04	3,42	-0,614		
İfade 12		258	4,03	3,57	-0,457		
İfade 13	Güven	255	3,92	3,46	-0,459	-0,580	
İfade 14		256	4,13	3,44	-0,691		
İfade 15		257	4,15	3,44	-0,704		
İfade 16		255	3,95	3,50	-0,443		
İfade 17	Empati	252	4,12	3,51	-0,603	-0,678	
İfade 18		252	3,82	3,21	-0,603		
İfade 19		254	3,83	3,09	-0,732		
İfade 20		254	3,86	3,23	-0,626		
İfade 21		257	3,83	3,10	-0,728		
İfade 22	257	4,11	3,41	-0,700			

Buna göre alt boyutlar bazında incelendiğinde tüm alt boyutlar için algılanan hizmet kalitesinin beklenen hizmet kalitesinden düşük olduğu

görülmüştür. Algılanan ve beklenen hizmet kalitesi arasındaki en büyük fark empati (-0,678) ve güvenilirlik (-0,679) alt boyutları için elde edilmiştir. En düşük fark ise fiziksel özellikler alt boyutu için gözlenmiştir (-0,434).

Beklenti, algılama ve SERVQUAL puanları analizleri sonucunda bütün boyutların negatif çıkması, incelenen bütün boyutlarda algılanan hizmet kalitesinin beklenen hizmet kalitesini karşılamadığı anlamına gelmektedir. SERVQUAL skorunun bütün boyutlardaki genel ortalaması -0,600 çıkmıştır. Buna göre Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinin öğrencilerine sunmuş olduğu hizmet kalitesinin öğrenci beklentilerini karşılamada yetersiz kaldığı söylenebilir.

Farklılık Testleri

Algılanan ve beklenen hizmet kalitesi boyutlarının demografik özelliklere göre farklılaşp farklılaşmadığını ölçmek üzere t ve tek yönlü varyans analizleri yapılmıştır. Tablo 5’de gösterildiği gibi beklenen hizmet kalitesi boyutları olan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empatinin **cinsiyete** göre farklılaşmadığı ($p>,05$) görülmüştür. Başka bir ifadeyle kadın ve erkeklerin beklenen fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati düzeyleri aynıdır denilebilir.

Tablo 5: Beklenen Hizmet Kalitesinin Cinsiyete Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	t	p
Fiziksel Özellikler (Beklenen)	Kadın	134	3,81	0,98	-1,339	0,182
	Erkek	127	3,97	0,90		
Güvenirlilik (Beklenen)	Kadın	134	3,94	0,91	-1,237	0,217
	Erkek	127	4,08	0,93		
Heveslilik (Beklenen)	Kadın	134	3,98	0,87	-1,026	0,306
	Erkek	127	4,09	0,87		
Güven (Beklenen)	Kadın	134	4,10	0,85	-0,051	0,960
	Erkek	127	4,10	0,84		
Empati (Beklenen)	Kadın	134	3,84	0,95	-0,874	0,383
	Erkek	127	3,94	0,88		

Tablo 6’de gösterildiği gibi algılanan hizmet kalitesi boyutları olan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empatinin cinsiyete göre farklılaşmadığı ($p>,05$) görülmüştür. Başka bir ifadeyle kadın ve erkeklerin algılanan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati düzeyleri aynıdır denilebilir.

Tablo 6: Algılanan Hizmet Kalitesinin Cinsiyete Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	t	p
Fiziksel Özellikler (Algılanan)	Kadın	134	3,56	0,90	1,838	0,067
	Erkek	127	3,35	0,98		
Güvenirlilik (Algılanan)	Kadın	134	3,30	0,89	-0,477	0,634
	Erkek	127	3,35	0,87		
Heveslilik (Algılanan)	Kadın	134	3,52	0,78	0,235	0,815
	Erkek	127	3,50	0,87		
Güven (Algılanan)	Kadın	134	3,40	0,88	-0,243	0,808
	Erkek	127	3,43	0,85		
Empati (Algılanan)	Kadın	134	3,22	0,97	-0,076	0,939
	Erkek	127	3,23	1,06		

Tablo 7’de gösterildiği gibi beklenen hizmet kalitesi boyutları olan fiziksel özellikler, güvenirlilik, heveslilik, güven ve empatinin yaşa göre farklılaşmadığı ($p>,05$) görülmüştür. Başka bir ifade ile bir birinden farklı yaş gruplarında bulunan kişilerin beklenen fiziksel özellikler, güvenirlilik, heveslilik, güven ve empati düzeyleri aynıdır denilebilir.

Tablo 7: Beklenen Hizmet Kalitesinin Yaş Gruplarına Göre Değişim

		N	Ortalama	Std. Sapma	F	p
Fiziksel Özellikler (Beklenen)	17-20	113	3,83	0,94	1,235	0,293
	21-23	105	3,87	1,01		
	32 üzeri	43	4,09	0,76		
	Total	261	3,89	0,94		
Güvenirlilik (Beklenen)	17-20	113	3,91	0,94	1,459	0,234
	21-23	105	4,04	0,88		
	32 üzeri	43	4,18	0,95		
	Total	261	4,00	0,92		
Heveslilik (Beklenen)	17-20	113	3,99	0,92	0,354	0,702
	21-23	105	4,09	0,83		
	32 üzeri	43	4,02	0,86		
	Total	261	4,04	0,87		
Güven (Beklenen)	17-20	113	4,04	0,89	0,502	0,606
	21-23	105	4,14	0,78		
	32 üzeri	43	4,15	0,89		
	Total	261	4,10	0,84		
Empati (Beklenen)	17-20	113	3,77	0,94	2,097	0,125
	21-23	105	3,94	0,92		
	32 üzeri	43	4,08	0,80		
	Total	261	3,89	0,92		

Tablo 8’de gösterildiği gibi algılanan hizmet kalitesi boyutları olan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empatinin **yaşa** göre farklılaşmadığı ($p>,05$) görülmüştür. Başka bir ifade ile bir birinden farklı yaş gruplarında bulunan kişilerin algılanan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati düzeyleri aynıdır denilebilir.

Tablo 8: Algılanan Hizmet Kalitesinin Yaş Gruplarına Göre Değişim

Yaş	N	Ortalama	Std. Sapma	F	p	
Fiziksel Özellikler (Algılanan)	17-20	113	3,44	1,02	0,265	0,768
	21-23	105	3,50	0,83		
	32 üzeri	43	3,38	1,02		
	Total	261	3,46	0,94		
Güvenirlilik (Algılanan)	17-20	113	3,24	0,88	0,835	0,435
	21-23	105	3,37	0,84		
	32 üzeri	43	3,40	0,94		
	Total	261	3,32	0,87		
Heveslilik (Algılanan)	17-20	113	3,45	0,81	0,685	0,505
	21-23	105	3,58	0,81		
	32 üzeri	43	3,50	0,89		
	Total	261	3,51	0,82		
Güven (Algılanan)	17-20	113	3,35	0,88	0,604	0,547
	21-23	105	3,48	0,85		
	32 üzeri	43	3,44	0,89		
	Total	261	3,42	0,87		
Empati (Algılanan)	17-20	113	3,15	1,03	1,056	0,349
	21-23	105	3,33	0,99		
	32 üzeri	43	3,13	1,01		
	Total	261	3,22	1,01		

Tablo 9’da gösterildiği gibi beklenen hizmet kalitesi boyutları olan fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik boyutlarının **eğitim durumuna** göre farklılaşmadığı ($p>,05$), güven ve empati düzeyinin ise farklılaştığı ($p<,05$) görülmüştür. Buna göre lisans öğrencilerinin beklenen güven ve beklenen empati düzeyi ön lisans mezunlarından anlamlı düzeyde yüksektir.

Tablo 9: Beklenen Hizmet Kalitesinin Eğitim Durumuna Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	T	p
Fiziksel Özellikler (Beklenen)	Ön lisans	101	3,85	0,95	0,323	0,570
	Lisans	160	3,92	0,94		
	Total	261	3,89	0,94		
Güvenirlilik (Beklenen)	Ön lisans	101	3,87	0,98	3,418	0,066
	Lisans	160	4,09	0,87		
	Total	261	4,00	0,92		
Heveslilik (Beklenen)	Ön lisans	101	3,92	0,97	2,811	0,095
	Lisans	160	4,11	0,80		
	Total	261	4,04	0,87		
Güven (Beklenen)	Ön lisans	101	3,90	0,92	9,074	0,003*
	Lisans	160	4,22	0,77		
	Total	261	4,10	0,84		
Empati (Beklenen)	Ön lisans	101	3,65	0,95	11,956	0,001*
	Lisans	160	4,04	0,86		
	Total	261	3,89	0,92		

Tablo 10'da gösterildiği gibi algılanan hizmet kalitesi boyutları olan güvenirlilik, heveslilik, güven ve empati boyutlarının **eğitim durumuna** göre farklılaşmadığı ($p>,05$), fiziksel özellikler boyutunun ise farklılaştığı ($p<,05$) görülmüştür. Buna göre ön lisans öğrencilerinin algıladıkları fiziksel özellikler düzeyi lisans mezunlarından anlamlı derecede daha yüksektir.

Tablo 10: Algılanan Hizmet Kalitesinin Eğitim Durumuna Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	t	p
Fiziksel Özellikler (Algılanan)	Ön lisans	101	3,60	0,98	4,174	0,042*
	Lisans	160	3,36	0,91		
	Total	261	3,46	0,94		
Güvenirlilik (Algılanan)	Ön lisans	101	3,34	0,90	0,055	0,816
	Lisans	160	3,31	0,86		
	Total	261	3,32	0,87		
Heveslilik (Algılanan)	Ön lisans	101	3,58	0,81	0,972	0,325
	Lisans	160	3,47	0,83		
	Total	261	3,51	0,82		
Güven (Algılanan)	Ön lisans	101	3,48	0,91	0,806	0,370
	Lisans	160	3,38	0,84		
	Total	261	3,42	0,87		
Empati (Algılanan)	Ön lisans	101	3,35	1,10	2,502	0,115
	Lisans	160	3,14	0,95		
	Total	261	3,22	1,01		

Tablo 11'de gösterildiği gibi beklenen hizmet kalitesinin sınıfa göre değişimi incelendiğinde fiziksel özellikler ve güvenirlilik beklentilerinin

sınıfa göre anlamlı düzeyde değişiklik gösterdiği görülmüştür ($p<,05$). Farklılığın hangi hizmet kalitesi boyutundan ortaya çıktığının belirlenmesi için yapılan TUKEY testi sonuçlarına göre; beklenen fiziksel özellikler için 2. Sınıfların ortalaması 1 ve 3. Sınıflardan anlamlı düzeyde yüksektir. Beklenen güvenilirlik düzeyi için ise 2. Sınıfların beklenen güvenilirlik düzeyi 1. Sınıflardan anlamlı derecede daha yüksektir.

Tablo 11: Beklenen Hizmet Kalitesinin Sınıfa Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	F	P
Fiziksel Özellikler (Beklenen)	1. sınıf	95	3,72	1,02	4,511	0,012*
	2. sınıf	99	4,11	0,83		
	3. sınıf	67	3,81	0,94		
	Total	261	3,89	0,94		
Güvenirlilik (Beklenen)	1. sınıf	95	3,78	1,03	5,307	0,006*
	2. sınıf	99	4,20	0,66		
	3. sınıf	67	4,03	1,01		
	Total	261	4,00	0,92		
Heveslilik (Beklenen)	1. sınıf	95	3,96	1,00	1,258	0,286
	2. sınıf	99	4,14	0,75		
	3. sınıf	67	3,99	0,84		
	Total	261	4,04	0,87		
Güven (Beklenen)	1. sınıf	95	3,97	0,95	2,569	0,079
	2. sınıf	99	4,24	0,64		
	3. sınıf	67	4,06	0,92		
	Total	261	4,10	0,84		
Empati (Beklenen)	1. sınıf	95	3,78	1,01	1,179	0,309
	2. sınıf	99	3,97	0,80		
	3. sınıf	67	3,93	0,94		
	Total	261	3,89	0,92		

Tablo 12'de gösterildiği gibi algılanan hizmet kalitesinin sınıfa göre değişimi incelendiğinde; algılanan fiziksel özellikler alt boyutunun sınıfa göre anlamlı düzeyde değişiklik gösterdiği görülürken ($p<,05$), hizmet kalitesinin diğer alt boyutların anlamlı düzeyde farklılık göstermediği görülmüştür.

Tablo 12: Algılanan Hizmet Kalitesinin Sınıfa Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma	F	P
Fiziksel Özellikler (Algılanan)	1. sınıf	95	3,32	1,01	6,033	0,003*
	2. sınıf	99	3,71	0,87		
	3. sınıf	67	3,27	0,89		
	Total	261	3,46	0,94		
Güvenirlilik (Algılanan)	1. sınıf	95	3,19	0,92	2,349	0,098
	2. sınıf	99	3,46	0,80		
	3. sınıf	67	3,30	0,90		
	Total	261	3,32	0,87		
Heveslilik (Algılanan)	1. sınıf	95	3,43	0,83	1,166	0,313
	2. sınıf	99	3,61	0,84		
	3. sınıf	67	3,48	0,78		
	Total	261	3,51	0,82		
Güven (Algılanan)	1. sınıf	95	3,37	0,89	2,574	0,078
	2. sınıf	99	3,56	0,87		
	3. sınıf	67	3,27	0,82		
	Total	261	3,42	0,87		
Empati (Algılanan)	1. sınıf	95	3,21	1,03	2,307	0,102
	2. sınıf	99	3,37	1,04		
	3. sınıf	67	3,02	0,91		
	Total	261	3,22	1,01		

Tablo 13’de gösterildiği gibi algılanan ve beklenen hizmet kalitesi alt boyutlarının ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı incelenmiştir. Tüm boyutların yani fiziksel özellikler, güvenirlilik, heveslilik, güven ve empati boyutlarının algılanan ve beklenen düzeyleri arasında anlamlı farklılığın olduğu görülmüştür. ($p < 0,05$). Buna göre tüm alt boyutlar için beklenen hizmet kalitesi boyutları, algılanan hizmet kalitesi boyutlarında daha yüksektir.

Tablo 13: Beklenen ve Algılanan Hizmet Kalitesi Farkı

		N	Ortalama	Std. Sapma	t	P
Fiziksel Özellikler	Beklenen	261	3,89	0,94	6,842	0,000*
	Algılanan	261	3,46	0,94		
Güvenirlilik	Beklenen	261	4,00	0,92	10,235	0,000*
	Algılanan	261	3,32	0,87		
Heveslilik	Beklenen	261	4,04	0,87	8,258	0,000*
	Algılanan	261	3,51	0,82		
Güven	Beklenen	261	4,10	0,84	10,706	0,000*
	Algılanan	261	3,42	0,87		
Empati	Beklenen	261	3,89	0,92	9,267	0,000*
	Algılanan	261	3,22	1,01		

SONUÇ

Hizmet sektörleri içerisinde yer alan üniversiteler, hizmetin alıcısı toplumunda bulunan öğrencilerinin memnuniyetlerini önemsemeli ve öğrencileri odak merkezine alarak sundukları hizmetlerin kalitesini, zamanın ve teknolojinin getirmiş olduğu yenilikleri de dikkate alarak yenilemeli ve geliştirmelidirler. Üniversitelerin hizmet kalitesi noktasında her türlü yeniliğe açık olması ve öğrenci beklentilerini karşılayacak ortamları yaratıp öğrenci memnuniyetlerini sağlamaları gerekir. Bunu gerçekleştirmek için de belli aralıklarda hizmet kalitelerini ölçmeleri ve eksik olan yanlarını belirlemeleri gerekir.

Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde yapılan bu araştırmanın temel amacı Üniversitede öğrenim gören öğrencilerin algılanan ve beklenen hizmet kalite düzeylerinin SERVQUAL hizmet kalitesi ölçüm modeliyle ölçülmesidir. Modelin bir parçası olan hizmet kalite ölçüm boyutlarından; fiziksel özellikler, güven, empati, güvenilirlik ve heveslilik boyutlarını ayrıca demografik özelliklere göre de incelenmiştir.

Araştırmanın yapıldığı Gaziantep İslam Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde beklenen ile algılanan hizmet kalitesi anketindeki ifadeler doğrultusunda SERVQUAL puanları bütün boyutlarda negatif çıkmıştır. Genel ortalama sonucu da negatiftir. Başka bir ifadeyle üniversitenin hizmet kalitesinin bütün boyutların yanında genelde de öğrenci beklentilerini karşılamada yetersiz kalmıştır. Ayrıca algılanan ve beklenen hizmet kalitesinin öğrencilerin cinsiyet ve yaş hariç diğer demografik özelliklerine göre (eğitim türü ve sınıf) farklılaştığı gözlenmiştir.

Hizmet sektörü içerisinde bulunan eğitim kurumlarında daha önce yapılmış ve çalışmamızla paralellik gösteren benzer sonuçları Özatkan (2008), Dinç (2017) ve Kaya (2020)'dir. Üniversitenin hizmet kalitesiyle ilgili yapılan çalışma sonuçlarını da dikkate alarak öğrenci beklentilerine karşılamak ve hizmet kalitesini iyileştirmek için çalışmalar yapması önerilebilir. Hizmet sunumu konusundaki belirlenen eksiklikler giderilerek, hizmet kalitesini geliştirmek için öğrenci beklentilerinin karşılanmasına çalışılmalıdır.

KAYNAKÇA

- Açan, S., Saydan, R.(2009). “Öğretim Elemanlarının Akademik Kalite Özelliklerinin Değerlendirilmesi: Kafkas Üniversitesi İİBF Örneği”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*,13(2), 225-253.
- Akbaba, A. (2007). *Hizmet İşletmelerinde Hizmet Kalitesinin Ölçümüne Yönelik Yaklaşımlar. Hizmet Kalitesi: Kavramlar, Yaklaşımlar ve Uygulamalar*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Arı, E. , Yılmaz, V. ve Dışbudak, E. (2015). “Servqual Hizmet Kalitesi Boyutları ile Banka Sadakati Arasındaki İlişki Üzerine Bir Yapısal Eşitlik Modeli: Ankara Örneği”. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52(609), 23-31.
- Avcı, U. , Sayılır, A. (2006). “Hizmet Kalitesi Çerçevesinde Çalışanların Rolüne Ve Yeterliliklerine İlişkin Karşılaştırmalı Bir İnceleme” . *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, (1), 121-138.
- Ayaz, N. , Arakaya, A. (2017). “Eğitim Sektöründe Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi: Öğrenci İşleri Birimi Örneği”. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 336-350.
- Aygün, M. (2014). *Hizmet Kalitesinin Öğrenci Memnuniyeti Üzerindeki Etkisi: Bülent Eren Üniversitesi Örneği*, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş.
- Ayvaz, A., Güven, E., vd. (2018). “Üniversitelerde Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi ve Hizmet Kalitesinin Öğrenci Memnuniyet Etkisi: Göksun Meslek Yüksekokulu”. *5.ASM Uluslar Arası Sosyal Bilimler Kongresi 3-5 Mayıs 2018*, Antalya.
- Bayat G., Polat, M. (2019). “Otel İşletmelerinde Sunulan Hizmet Kalitesinin Servqual Yöntemi İle Ölçülmesi”. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,(20), 557-578.
- Bektaş, H. , Akman, S. (2013). “Yükseköğretimde Hizmet Kalitesi Ölçeği: Güvenilirlik Ve Geçerlilik Analizi” *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Ve İstatistik Dergisi*, (18), 116-133.
- Biçici, F. , Hançer, M. (2008). “Kuşadası Ve Didim’ deki Üniversite Öğrencilerinin Yiyecek-İçecek İşletmelerinde Sunulan Hizmetlerle İlgili Beklentileri ve Bu Hizmetlerin Kalite Ölçümü”: *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*,10(3), 49-67.
- Bostanoğlu. E. (2012). *Hizmet Sektöründe Hizmet Kalitesinin Servqual Yöntemiyle Ölçülmesi ve Samsun İl Özel İdaresinde Bir Uygulama*, Samsun On dokuz Mayıs Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Samsun.
- Can, P. (2006). “Hizmet Kalitesinin Servqual Ölçeği İle Ölçülmesi: Uşak Üniversitesi Merkezi Kütüphanesi Üzerine Bir Araştırma” *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 63-83.

- Dağ, E. (2019). *Yükseköğretim Kurumlarında Hizmet Kalitesinin Ölçülmesine Yönelik Bir Uygulama: Muş Alparslan Üniversitesi Örneği*, Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Muş.
- Dalgıç, A. (2013). Hizmet Sektöründe Hizmet Kalitesinin Ölçümü Ve Hizmet Kalitesini Etkileyen Faktörler: *Antalya 'Da Hizmet Kalitesi Ölçümüne Yönelik Bir Uygulama*. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek lisans Tezi, Aydın.
- Değer, M. (2018). *Rekreatif Etkinlik Açısından Sağlıklı Yaşam Merkezlerindeki(Spa) Hizmet Kalitesinin Belirlenmesi: Ankara'daki Beş Yıldızlı Otellerde Bir Uygulama*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Dinç, B. (2017). *Yükseköğretim Kurumlarında Hizmet Kalitesinin ölçülmesi ve bir Meslek Yüksekokulunda Uygulaması*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Doğan, Z. (2011). *Hizmet Kalitesinin Ölçümlemesi Ve Türkiye'deki GSM Operatörlerinin Hizmet Kalitelerinin Karşılaştırmalı Analizi*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ekinci, K. (2018). *Hizmet İşletmelerinde Hizmet Kalitesi Yönetimi Ve Bankacılık Hizmetlerinde Bir Uygulama*. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Edirne.
- Filiz, Z. , Kolukısaoglu, S, (2013). "Servqual Yöntemi Ve Bir Hizmet İşletmesinde Uygulaması". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi EYİ 2013 Özel Sayısı*, 253-266.
- Gerşil, M. , Güven, H. (2018). "Üniversitelerde Hizmet Kalitesinin Servqual Analizi İle Ölçülmesi: Celal Bayar Üniversitesi'nde Bir Uygulama". *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 111-125.
- Karahan, Ş. , Aydın, K.(2013). Kütüphane Hizmetlerinde Kalite Ölçümü: *Dumlupınar Üniversitesi Merkez Kütüphanesi Üzerine Bir Araştırma: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (35), 185-197
- Kaya K. (2019). "Harran Üniversitesi Öğrencilerinin Hizmet Kalitesi Algısındaki Farklılıklar". *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(2), 268-279.
- Kaya, İ. (2020). *Eğitim Hizmetlerinde Hizmet Kalitesinin Servqual Modeli İle Ölçümü Ve Tedaş Eğitim Merkezi Uygulaması*. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Nunnally, J.C. (1978) *Psychometric theory*. 2nd Edition, McGraw-Hill, New York.
- Özçalık, F. (2007). *Yükseköğretimde Eğitim Hizmet Kalitesinin Ölçümüne Yönelik Örnek Bir Uygulama*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

- Özgül, E., Devebakan, N. (2005). “Üniversitelerde Servqual Tekniği İle Algılanan Hizmet Kalitesinin Ölçülmesine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma”. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 94-116.
- Öztürk, S. (2005). *Hizmet Pazarlaması*, Ankara: Ekin Kitabevi.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A. ve Berry, L. L. (1988). “Servqual: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perspectives of Service Quality”, *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40
- Sakarya, M. (2006). *Yükseköğretimde Öğrenciye Yönelik Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi: Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Antalya.
- Saklı, A. (2019). *Üniversite Öğrencilerinin Eğitim Gördükleri Fakültelerin Kalite Düzeylerine İlişkin Alguları Sakarya Üniversitesi Örneği*, Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.
- Saruhan, Ş.C. ve Özdemirci, A. (2016). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji*, İstanbul: Beta.
- Şahin, E. (2009). “Eğitim Fakültesinde Hizmet Kalitesinin Eğitim Fakültesi Öğrenci Memnuniyet Ölçeği İle Değerlendirilmesi”. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (37), 106-122.
- Tutar, M. (2018). *Bir Üniversite Hastanesinden Hizmet Alan Uluslararası Hastaların Hizmet Kalitesini Değerlendirmeleri*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Türel, N. , Aytar, O. (2014). “Meslek Yüksekokulu Eğitiminde Hizmet Kalitesinin Servqual Yöntemi İle Ölçümü: Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesinde Bir Uygulama”. *Akademik Bakış Dergisi*, (43), 1-24.
- Yılmaz, V. Filiz, Z. ve Yaprak, B. (2007). “Servqual Yöntemiyle Yükseköğretimde Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi”. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 299-316.
- Zariç, N. , Yavuz, S. (2019). “Yiyecek İçecek Hizmet Kalitesinin Ölçümü: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Dergisi*, 5(2), 217-244.



BÖLÜM 9

YÖNETİM ALANINDA İŞ ETİĞİNİN ÖNEMİ

Umut Dağıstan¹

¹ Dr. Umut Dağıstan, Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Orcid: 0000-0002-2544-8384

GİRİŞ

Günümüzün iş dünyasında yaşanan yüksek rekabet ve kaynaklara ulaşmadaki zorluklar, geleneksel iş anlayışlarında köklü değişiklikler yaratmıştır. Artık toplum iş örgütlerini sadece ticari bir kuruluş olarak görmemekte, onlardan sosyal bir takım projeler de talep etmektedir. İş örgütleri ekonomik kuruluşlar oldukları kadar toplum yararını da gözeten kurumsal kimliklere sahiptir. Bu olgunun dış çerçevesidir. Olgunun bir de örgüt içi boyutu vardır. Örgütlerde çalışanların işlerine duydukları aidiyetin önemi giderek artmıştır. Örgüt yönetimi başarılı olabilmek için adalet duygusu üzerinde bunu temin etmek zorundadır. Çalışanların aidiyet duygularının geliştirmesi ve kendilerini iş yerlerinde mutlu hissetmeleri için etik anlayışın yerleşmesi gerekmektedir. Günlük hayatın içinde insanların fizyolojik, biyolojik ve psikolojik ihtiyaçları vardır. İnsanlar sosyal hayatın içinde bu ihtiyaçlarını gidermek için çeşitli davranışlar geliştirirler. Ancak gerek sosyal yaşamın içinde gerek çalışma hayatında gerçekleştirilen her türlü davranışın bir de muhatabı vardır. Bu davranışların hangisinin doğru ya da yanlış veya etik ya da etik dışı olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Özellikle insan yaşamının önemli bir bölümü iş örgütlerinde geçmektedir. Yöneticiler çalışanlarının mutluluğu ve adaletli bir yönetim için etik ilkelerinin önemini göz ardı etmemelidir.

Küreselleşme farklı kültürlerden insanları iş ilişkilerinde bir araya getirmiştir ve birbirine çok benzemeyen iki insan arasında güven oluşturmak, özellikle her ikisi de aralarındaki ortaklığı göremiyorsa, iki benzer insan arasında olduğundan daha zor olabilmektedir. Bu noktada iş etiğinin önemi daha da artmaktadır.

Günümüzde etik ve ahlak kavramları, iş etiği, meslek etiği ve iş etiği başlıkları altında örgütlerde ve toplumlarda kabul gören konulardan biri haline gelmiştir. Öte yandan meslek etiği, herhangi bir ülkenin kalkınmasında en önemli kültürel faktör olarak görülmekte ve faaliyetler, bireysel ve grup performansı ve örgütsel sonuçlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Etik, örgütlerin iyi ve kötü yönlerinin belirlendiği ve kötü eylemlerin iyi olanlardan ayırt edildiği bir değerler, inançlar, ilkeler, temeller, yapılmaması gerekenler sistemi olarak tanımlanmıştır (Alwani, 2010). Etik, mesleki davranış kuralları olarak; güven, dürüstlük, doğruluk, adalet, vatandaşlık erdemleri gibi unsurları ihtiva ederek örgütsel yaşamın içine girmiştir. Bu sayede iş örgütleri salt ekonomik kuruluşlar olarak değerlendirmekten çıkmıştır.

Etik olgusu, mantık ve ontolojiyle beraber felsefenin en temel ve en eski disiplinlerindedir. Filozoflar, felsefenin bilinen ilk başlangıçlarından itibaren etik olgusunu merkeze almışlardır. Zira toplumsal hayatın içinde beraber yaşamının anahtarı olarak görülmüştür etik kavramı.

ETİK OLGUSU

Etik, insanların iş ve sosyal hayatları içerisinde her gün duydukları ve önemini teslim ettikleri bir kavramdır. Bunun yanında tanımlanması bir o kadar zor terimlerin başında gelmektedir. Etik için tüm disiplini içeren bir tanımın yapılması oldukça güçtür. Etik araştırma konusu itibariyle karmaşık bir kavram olarak değerlendirilebilir, zira insanın tüm düşünce ve davranışlarını temel araştırma konusu yapmış bir disiplindir.

Etik sözcüğünün etimolojisine bakıldığında, Fransızca'da "ethique", İngilizcede "ethics", Latince "ethike" kökünden türemiştir. Yunancada ise karakter, töre, alışkanlık, ahlak ve gelenek anlamında kullanılan "ethos" kökünden gelmektedir. Etik en kısa tanımıyla, insanın diğer varlıklarla belirli normlar çerçevesinde girdiği ilişkiler toplamı, bu ilişkilerdeki eylemlerini düzenleyip onlara bir anlam veren ilke, kural, norm ve değerler bütünüdür (Cevizci, 2002).

Etik, ahlaki faziletin doğasını inceleyen ve insan davranışlarını değerlendiren bir felsefe dalıdır. Etiği, kuramsal felsefeden (mantık, fizik, matematik, metafizik) ayırarak kendi başına bir felsefe alanı olarak ele alan ilk filozof Aristoteles'tir. Pratik felsefeyi etik, ekonomi ve politika olmak üzere üç alana ayırmıştır. Kuramsal felsefenin konusu değişen ve değişmez var olanla sınırlıyken, pratik felsefede insan eylemleri ve onların ürünleri ön plana çıkmaktadır. Platon'un diyaloglarının da önemli bir kısmını etik kavramı oluşturmaktadır. Diyaloglarda farklı yoğunlukta etik üzerine düşünceler yer almaktadır (Kutlu, 2020).

Etik kavramının önemli bir nosyonu, insanlara belirli bir davranışı veya eylemi değil, doğru olduğu kabul edilen eylemi ya da davranışı göstermesi ve bunun izlenmesini beklemesidir. Bu noktada zorlama yoktur, bireylerin kendi özgür iradesiyle bunu kabul etmesi gerekmektedir. Ancak, felsefenin önemli bir çalışma alanı olarak etik yalnızca "olması gereken" şeklinde kısıtlayıcı bir şekilde ele alınmamalıdır. Etik geniş anlamıyla günümüzde, kişisel ve toplumsal her türlü eylemin ve kararın, tercihlerin ve bunları belirleyen değer ve ilkelerin bilgisi olarak tanımlanmaktadır. Etiğin en temel tanımlarından biri onun insan davranışlarını belirleyen sosyal kurallar dizisi olmasıdır. Etik ilkeleri, sosyal hayat içerisinde kabul gören ahlak kurallarına uyum sağlamaktadır, ancak buradan onunla tamamen aynı olduğu yorumu çıkmamalıdır. Zira etik ortaya ağır müeyyideler koyup dini veya hukuksal yargılar gibi cezalandırma içermez (Müezzinoğlu, 2003).

Etik, insanın başka varlıklarla belirli normlara göre gerçekleşen ilişkiler toplamı, insanın söz konusu ilişkileriyle bu varlıklara yönelen eylemlerini toplayıp düzenleyip anlamlandıran norm, ilke, kural ve değerler bütünüdür. Kuçuradi (2003) etik ve ahlak kavramının bazı durumlarda

benzer anlamlarda kullanıldığını söylemektedir. Belirli bir sosyal grupta veya topluluklarda insanların davranışlarını veya tutumlarını yönlendiren bir örüntü olarak tanımlanan bu kavram, temel olarak neyin iyi neyin kötü olduğunu, insanların hangi davranışları gösterip hangilerinden uzak durmaları gerektiğini ortaya koymaktadır. Etiğin ahlak ile bağıntısı vardır, ancak ahlak etiğin bir alt sistemidir. Kreie ve Cronan'a (1998) göre etik kararların alınmasında etkili beş unsur bulunmaktadır. Bunlar; bireysel, sosyal, yasal, inanç sistemleri ve mesleki unsurlardır. Bu beş unsur hep birlikte kültürün parçaları olarak kabul edilmektedir.

Temel etik değer ve unsurları şu şekilde sıralanabilir (Berkman ve Arslan, 2009).

- Adaletli davranma
- Dürüst ve doğru olma
- Tarafsız davranma
- Sorumluluk duygusu taşıma
- Yetkin olma
- Hoşgörülü ve duyarlı olma
- Bireysel ve kültürel farklılıklara saygı gösterme
- Sosyal sorumluluklara önem verme
- Mesleki sorumluluk sahibi olma

ETİK VE AHLAK

Etiğin konusunu her ne kadar ahlakilik ve ahlak oluştursa da, irdelediği sorular somut durumlara ait olmadığı için ahlak sorularından ayrılmaktadır. Etik ahlak ile aynı kökene sahiptir. Ancak etik ahlakın felsefi boyutunu ele aldığı için biraz daha soyut ve teorik bir anlam içermektedir. Ahlak ise somut bir boyutta var olanı incelemektedir. Yani ahlak, etiğin soyut ve kavramsal bakışının tersine insanların günlük yaşamdaki davranış, tutum ve ilişkilerini somut ve ayrıntılı olarak ele almaktadır. Etik bir olgu olan ahlaktan ayrı olarak, bu olgunun araştırılması ve böylece ahlaki açıdan insanlar için neyin doğru neyin yanlış, neyin iyi neyin kötü olduğuna dair ilkelerin belirlenmesi konusunu irdelemektedir (Kutlu, 2020).

Önce etikle ahlak arasında bir ayırım yapmak önemlidir. İkisi günlük konuşmalarda sıklıkla birbirlerinin yerine kullanılır; ama felsefede, bunların farklı yan anlamları vardır. Kısaca belirtilecek olursa, etik doğru ve yanlış davranış teorisi, ahlak ise onun pratiğidir. Ahlaki değil de etik ilkelerden; etik değil de ahlaki bir davranış tarzından söz etmek daha doğrudur. Etik, bir kişinin belli bir durumda ifade etmek istediği değerlerle il-

gildir, ahlak ise bunu hayata geçirme tarzıdır. Ahlak konusunda onun zıttı olan kavram da önemlidir: Ahlakdışı. İki zıt sözcük arasındaki fark şudur: Ahlaksız, “bilinen tikel bir ahlak kuralına uymayan” anlamına gelirken, “ahlakdışı” “ahlakla ilgili ve bağlantılı olmayan” demektir. Kaldırımı pisleyen bir köpeğe ahlaksız denemeyeceği (ama bunu engelleyecek önlemler alınmamışsa sahibi ahlaksızlıkla nitelendirilebilir) gibi yemeğini yerlere saçan bebeğe de ahlaksız denemez. İnsanlar ancak doğru ile yanlış davranış arasındaki farkı anladıklarında ahlaksız olabilirler. Dolayısıyla, bu farkı anlamayan psikopat, ahlaksız değil, ahlakdışıdır (Billington, 2011).

Buradan da anlaşılacağı üzere, etik kavramı ile ahlak kavramı doğrudan ilişki içindedir ve ahlak kavramı anlatılırken belirli bir sosyal grup için geçerli olan iyi ve kötü davranışlar olarak çerçeve çizilmektedir. Buradan hareketle önemli bir husus ortaya çıkmaktadır, o da; bahsedilen iyi ve kötü davranışın kıstasının ne olduğu, bir anlamda ahlakın kaynağının nereden geldiğidir. İnsanlar kişisel ahlak örüntülerini yaşadıkları toplumsal yapıdan alırlar. Ebeveynler, akrabalar, akranlar, arkadaşlar, komşular bireylerin ahlak dizgelerini oluşturmalarında etkilidirler (Kapu, 2009).

Toplumların gelişmişlik düzeyine bakılmadan her toplumda belli ahlaki değerlerin olduğundan söz etmek mümkündür. Her ne kadar hukuk kuralları bireylerin tutum ve davranışları noktasında belirleyici olsa da toplum hayatını düzenleyici rolü bakımından ahlak kurallarının önemi yadsınamaz bir gerçektir. Bireyler, hukuk kurallarının düzgün işlemediği zamanlarda bile kendi ahlaki değerlerini muhafaza ederler. Ahlak genel olarak, bir insan topluluğunun veya tek bir bireyin belirli bir tarihsel dönemde belirli türden düşünce, eğilim, töre, inanç, alışkanlık, gelenek vb. ve bunlarda iç içe olan değer, norm, emir ve yasaklara göre şekillenmiş ve bu biçimde içselleşmiş ve yerleşmiş yaşama şekli olarak tanımlanabilir (Özlem, 2004). Ahlak, toplumdaki huzur ve düzeni tesis etmek amacıyla, insanların benimsediği ve kabul ettiği tutum ve davranışları hayatta tutmaya yarayan bir sistemdir.

Billington (2004) etik ve ahlakın ayrılmaz bir biçimde hayatımızın bir parçası olduğunu söylemektedir. Bir kimse güneş sisteminin yaşını, kanserin sebeplerini ya da bir otomobil motorunun ya da televizyonun nasıl çalıştığını merak etmeden mutlu bir biçimde yaşamaya pekâlâ devam edebilir. Bir kişi, okuma yazma ya da hesap bilmeden, tarihten bir nebze anlamadan ve hele coğrafyadan habersiz olarak, görünüşte doyurucu ve eksiksiz bir yaşam sürebilir. Bu meselelerin hepsinden ve daha pek çok başka meseleden kaçılabilir; ama kimse, bu sözcüğün anlamını bilmeseyse bile, hayatının etiksiz sürdüremez. Bilinçli ya da bilinçsiz, hepimiz her gün ahlaki kararlar almaktayızdır. Başka insanlarla karşılaşırız. Onlarla kurulan ilişkiler hem bizi hem onları etkileyecektir.

ETİK KURAMLARI

Normatif (Betimleyici) Etik Kuramları

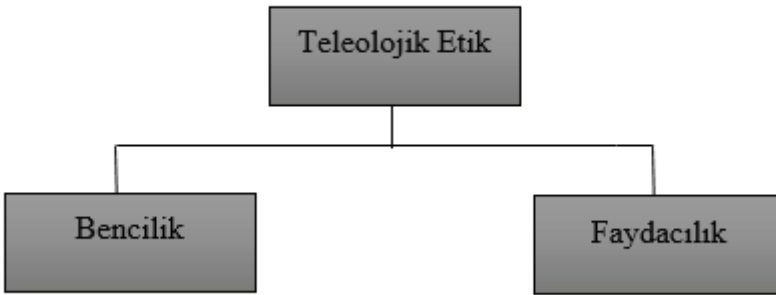
Betimleyici etik, gözlem sonucu ortaya çıkmaktadır. Herhangi bir kural koymadan önce insan davranışını izleyerek sonuçlarını betimlemektedir. Başka bir ifadeyle, olan olgularla ilgilidir, olması gerekeni aramaz. Bu yaklaşımın ayırt edici özelliği etiğin, ahlaki olgu ve olaylara dışarıdan bakması ve onları nesnel bir yaklaşımla tasvir ederek açıklamasıdır. (Cevizci, 2002).

Normatif etik kuramları incelenirken iki başlık altında değerlendirilebilir:

- Teleolojik yaklaşım
- Deontolojik Yaklaşım

Teleolojik (Sonuçsal) Etik Yaklaşımı

Teleolojik etik kuramları, hayata geçirilen bir eylemin değerlendirilmesini yaparken, o eylemin yapılma amacıyla ilgilenmez, eylemin değerini sonucun belirlediğini söylemektedir. (Filizöz, 2011). Eğer davranışın sonuçları olumluysa eylem doğru kabul edilmekte, şayet sonuç olumsuzsa eylem yanlış kabul edilmektedir. Eylemin yan etkileri kötüyse de burada orana bakılmaktadır. İyi ve kötü olanın oranı önemlidir (Ünder, 2003). Sonuç odaklı olmaları sebebiyle bu etik yaklaşımlar sonuçsal yaklaşımlar olarak tanımlanmaktadır. Teleolojik yaklaşımın temelinde fayda-maliyet analizi vardır. Bu yaklaşıma göre mevcut seçenekler arasında sonucu en iyi olanı seçmek önemlidir. Burada iyinin kimin işine yarayacağı hususu öne çıkmaktadır. Tam da burada bencilik ve faydacılık yaklaşımları bu hususu merkeze almaktadır.



Şekil 1. Temel teleolojik etik yaklaşımları

Egoizm (Bencilik) Yaklaşımı

Bu yaklaşıma göre, eylemin sonucunun bireyi nasıl etkilediği önemlidir. Egoizm, bireyin ahlaki karar alma sürecinde, kendi kişisel çıkarlarına öncelik vermesi, kendisine en çok katkıda bulunacak davranışı seçmesi olarak ifade edilir (Kapu, 2009). Bu yaklaşımın özünde bireyin kişisel çıkarlarını gözetken her karar etikdir yaklaşımı yatmaktadır (Filizöz, 2011). Her birey kendi yararını ön planda tuttukça genel yani toplumsal çıkarlar da bundan fayda sağlayacaktır. Bu yaklaşıma getirilen en önemli eleştiri bireysel yararın bireysel çıkara dönüşmesi nedeniyle uygulamada sıkıntıların olacağı yönündedir.

Faydacılık (Utilitarizm) Yaklaşımı

Sonuç temelli yaklaşımların yapısına uygun olarak, faydacılıkta öncelik eylemlerin amaçlaması gereken bir “iyi” olduğu yönündedir. Ancak egoist yaklaşımdaki gibi sadece kendi yararlarını gözetmekten ayrı olarak, faydacı yaklaşım, mevcut seçenekler arasında en yüksek sayıda kişi için en fazla faydayı sağlayacak şekilde davranmayı prensip edinmiştir (Ünder, 2013). İlk olarak karardan etkilenecek taraflar için muhtemel seçenekler değerlendirilir. Sonraki adımda söz konusu taraflar içerisinde azami faydayı sağlayacak çoğunluk grup seçilir. Ancak uygulamada bunların tespiti hiç de kolay değildir.

Deontolojik Etik Yaklaşımı

Ahlaki davranışların sonuçlarının önemsenmediği teorileri tanımlayan yaklaşımlar deontolojik olarak adlandırılırlar. Deontolojik yaklaşıma göre, bir davranış şartsız bir biçimde uyulması gereken hukuk, yasa, ilke, hak gibi kavramlarla tutarlılık içeriyorsa, bu eylemin etik olduğu kabul edilir. Başka bir deyişle eylemi oluşturan niyetler ve yöntemler etik değerlendirilmesi yapılırken dikkate alınması gereken ana hususlardır (Ferrell ve Gresham, 1985).

Deontolojik etiğin en önemli temsilcisi olarak Kant görülmektedir. Kant Ahlakı'na göre kişileri ya da kurumları, etik eyleme yönlendiren ana motivasyon, haz peşinde koşma, mutluluk arayışı ya da azami fayda olmamalıdır. Haz, mutluluk ve fayda gibi kavramlar subjektif kavramlardır, herkes için farklılık arz edebilirler. Kant'a göre, ahlağın temeli herkes için aynı olmalıdır, bir yasa gibi koşulsuz olmalıdır (Arslan, 2016). Kant'ın ödev etiği, bu yaklaşımın en iyi örneği olarak görülmektedir. Kant, her şeyden önce evrensel bir ahlak yasası olduğunu kabul etmektedir ve bir eylemin doğruluğunun belirli kurallar ve yasalar tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir. Kant'ın etiğinin temelinde özgürlük yatmaktadır. Onun seküler ödev etiği kaynağını insan ahlağından türetmektedir. Ona göre, eylemin maksadı önemlidir, iyilik burada yatmaktadır. Bir şey vazife te-

melli ve maksadı iyiye, o zaman burada ahlakilikten bahsetmek olanaklıdır (Cevizci, 2002).

Bu yaklaşımı benimseyenlere göre bir eylemin doğru veya yanlış olarak kabul edilmesi onun sonuçlarına bakılarak değil, eylemin yapılan işi doğru veya yanlış kılıyor olmasından gelmektedir. Ödevler, ahlaki kararlar konusunda kıstas alınacak husustur (Lacewing, 2010).

YÖNETİM VE İŞ ETİĞİ

İş etiği, bir yönüyle uygulamalı bir ahlak bilgisidir ve iş hayatında karşılaşılabilecek olası ahlaki konuları inceler. Bu konular, çalışanlar arasında olabileceği gibi yöneticilerle çalışanlar arasında, işletme ve müşteriler ya da sosyal çevre arasında olabilir (Arslan, 2005). İş etiği, felsefe olarak haklı ve doğru olmayı esas almaktadır, yasal düzenlemelere itaatin ötesine geçen eylemler ve davranış kuralları bütünü olarak değerlendirilebilir. İşyerinde yapılabilecek davranışlar noktasında doğru ve yanlışın ne olduğunu değerlendirebilmek ve doğru olan davranışı yapmaktır (McNamara, 1998). Ancak örgütlerde davranışların ve eylemlerin etiğe uygun ya da aykırı olup olmadığı hususu genel olarak göreceli bir olgudur. Bundan dolayı örgütlerde etik hususlarda kararlar almanın pek de kolay olmadığı ortadadır. İş etiği kendi konularını yerleşik kültür ve evrensel değerler çerçevesinde değerlendirmektedir. Burada ahlaki kodlar önemli bir yer tutmaktadır. Etik değerlerin yüksek olduğu örgütlerde çalışanların işe duydukları bağlılık da yüksek olur. İş etiği kavramı hakkında söz edilmesi gereken diğer bir önemli olguysa, etiğin kurumsallaştırılmasıdır. İşletmeler dinamik etik tanımını baz alarak örgütün kendi etik değerlerini belirlemelidir.

Örgütsel bağlılığın temel bileşeni, örgütle özdeşleşmedir (Kacmar, vd., 1999). Bireyin benlik kavramının bir parçası olarak örgütsel özdeşleşme, kişinin sosyal gruplara üyeliğinden türetilir ve insanların nasıl davrandığına ilişkin sosyal bağlamı sağlar (Tajfel, 1982). Kendilerini örgütleriyle güçlü bir şekilde özdeşleştiren bireyler, örgütün başarısını ve başarısızlığını kendilerininmiş gibi içselleştirirler (Mael ve Ashforth, 1992). Meyer ve Herscovitch (2001) bağlılığı, bireyi bir hedefe bağlayan bir güç olarak tanımlamıştır. Bu güç, davranış için farklı etkileri olabilen üç farklı boyutla karakterize edilebilir: Arzu (duygusal bağlılık), yükümlülük (normatif bağlılık) ve algılanan maliyet (devam bağlılığı).

Pek çok olumlu sonuç, örgütsel özdeşleşme ile ilişkilendirilse de, bazı bilim adamları güçlü özdeşleşmenin karanlık tarafına dikkat çekerler (Dukerich, vd., 1998). Yazarlar, bu tür bir tanımlamanın “kuruluş tarafından hem dolaylı hem de kasıtlı olarak onaylanan yasa dışı veya etik olmayan eylemleri” etkileyebileceğini açıklamaktadır (Umphress, vd., 2010).

Belirli bir çalışma alanının ortaya çıktığı zamandaki tam noktayı belirlemeye çalışmak her zaman zor ve biraz keyfi olsa da, hem yönetim hem de iş etiği alanları ancak son zamanlarda resmi çalışma alanları haline gelmiş gibi görünmektedir. İş etiğinin tarihi, işin başlangıcına kadar uzanan uzun bir geçmişe sahip olsa da (De George, 1987), bir çalışma alanı olarak yönetimde etiğin öneminin çok yakın bir zamanda ortaya çıktığı görülmektedir. De George'a (1987) göre, 1980'lerin ikinci yarısından itibaren bu alandaki çalışmalar belirlemeye başlamıştır. Bir felsefe dalı olarak etik, genellikle doğru ve yanlış davranışın sistematik olarak incelenmesi olarak tanımlanmaktadır. İş etiği, genel olarak iş ortamında uygulanan etik ilkelerin incelenmesi olarak anlaşılır. İş etiği alanında bile, farklı bölümler yapılmış, muhasebe etiği, finansal yönetim etiği, pazarlama etiği, reklam etiği ve insan kaynakları yönetimi etiği gibi alt dallar filizlenmiştir.

Çeşitli bilim insanları iş etiğine yönelik yaklaşımlar geliştirmiştir. Seküler alanda, yaklaşımlar arasında faydacılık, deontoloji (Kantçı), erdem, özen, sayılabilir. Bilim insanları bu konuda dinlerin yaklaşımlarından da faydalanmışlardır. Dünyanın belli başlı dinlerinin işlerin yürütülmesiyle ilgili söylediklerini araştıran bir literatür vardır. Hukuk etiği alanı, bir avukat olarak mesleki rolünü yerine getirirken üstlendiği etik sorumlulukları araştırır. Tıp etiği alanı, kişinin bir hekim olarak görevini yerine getirirken üstlendiği etik sorumlulukları araştırır. İş etiği gerçekten de bir meslek etiği alanıysa, kişinin bir iş insanı olarak görevini yerine getirirken üstlendiği etik sorumlulukları keşfetmesi gerektiği görülmektedir (Hasnas, 2020). İş etiği kavramının ortaya çıkması çeşitli gelişmeler sonucu olmuştur (Abbas ve Azim, 2010).

- Küreselleşme
- Artan rekabet
- Sosyal değişim
- Bilgi toplumunun yükselişi
- İş gücündeki değişim
- Uluslararası şirketlerin artması
- Değişen çalışma politikaları

Örgütler açısından bakılacak olursa, iş örgütleri sadece ekonomik kurumlar değil, aynı zamanda çevresel ve sosyal değişimin aktörleridir. Kuruluşlardan itibaren iş örgütlerinin toplum tarafından kendi ekonomik refahlarının ötesine bakmaları ve rollerini daha geniş değişim araçları olarak görmeleri beklenmektedir. Yazılı olmayan ancak toplum tarafından örgütlerden beklenen birtakım sosyal kuralları vardır (Handelman vd., 1999). Küreselleşmeyle birlikte, hükümetlerden ziyade büyük iş örgütleri

daha etkili bir konuma gelmişlerdir. Vatandaşların beklentisi, kurumun ekonomik olarak başarılı olmasının yanında, toplumun çevresel ve sosyal refahına katkıda bulunmasıdır (Svensson ve Wood, 2008). Ekonomik başarı toplum nezdinde artık tek başına yeterli görünmemektedir veya tatmin edici bir başarı ölçüsü olarak değerlendirilmemektedir. İş örgütlerinden daha fazlası talep edilmektedir. Drucker (1981) ve Friedman (1962) gibi önde gelen akademisyenler, iş etiği kavramına olan ihtiyacı vurgulamışlardır. Bu da son derece anlaşılırdır. Zira iş örgütleri hayatın diğer boyutlarından izole edilmiş bir şekilde boşlukta faaliyet göstermezler. Kurumsal sorumluluk bakımından diğer yapılardan ayrı değillerdir (Grant, 1991).

İş etiği kavramı felsefi boyutta değerlendirilecek olursa, salt teorik bir ahlak felsefesine indirgenemez. Günlük yaşamdaki pratik ahlaki değerlerle sıkı bir ilişki içindedir. Bu nedenle, bazı yazarlar, İngilizce “business ethics” terimine Türkçe karşılık ararken ‘iş ahlaki’ kavramını önermişler, diğer bir kısım ise, iş ahlaki kavramının yerine ‘iş etiği’ kavramının daha uygun olduğunu savunmuşlardır (Kozak ve Güçlü, 2016). Kabul etmek gerekir ki, iş örgütlerinin sürekli değişen dinamik sosyal hayat içinde işlevleri de farklılaşmış, bunun yanında toplumun ondan beklentisi de çeşitlenmiştir. Küreselleşen ve görece küçülen dünyada örgütsel yapılar da esneklenmektedir (Schbracq ve Cooper, 2000). Bu dinamik koşullar altında, iş örgütlerinin ve onların yönetici kesiminin hem iç çevrede hem de dış çevrede örgütlerine azami faydayı sağlayacak etik ilkeleri benimsemeleri gerekmektedir.

İş örgütleri, faaliyet gösterdikleri toplumun genel ortamından etkilenirler. Örgütler birçok yönden, içinden doğdukları kültürden hem doğrudan etkilenirler hem de o kültüre katkıda bulunurlar. Örgüt kültürü, kurum için en önemli unsur olarak görülmüştür. Örgüt kültürü bir kuruluşu bir arada tutan sosyal yapıştırıcı olarak da adlandırılabilir (Serpa, 1985). Örgütlerde oluşan bu kültür zaman içinde gelişmiş ve hem iç hem de dış faktörler tarafından şekillendirilmiştir. Her kültür kendine özgü değerlerinin, inançlarının ve davranış kurallarının bir ürünüdür. Her iş örgütünün belirli bir kültürü ve inanç sistemleri kümesi vardır. Bu inanç sistemleri bir şirketin çevresini, geçmişini ve gelecekteki beklentilerini yorumlamanın en önemli aracıdır (Cohan, 2002). Bugün, oldukça acımasız hale gelmiş olan rekabet ortamında sadece iktisadi anlamda hedeflerin peşinde koşmak iş örgütlerinin yararına değildir, bunun yanında sosyal konulara ve değerlere önem veren, kurum içi etik değerlerini geliştirebilen yapıların itibar kazanması mümkün olmaktadır. Örgütler, güçlü bir etik kültür geliştirdiklerinde hem çalışanlarının hem de her türlü paydaşlarının güvenini kazanabilirler, bunun sonucunda da marka değerlerini arzu ettikleri gibi artırabilirler. Sürdürülebilir bir şekilde uzun vadede başarılı

olmanın yolu da hem örgüt içinde hem de piyasada güvenilir olmaktan ve asgari ölçüde etik değerleri içselleştirip uygulamaktan geçmektedir.

İş etiği, genel etiğin bir dalı olarak gelişmiştir ve iş örgütlerinin faaliyetlerinin ahlaki yeterliliği üzerine odaklanmaktadır. Bu nedenden dolayı yönetici faaliyetlerine özen bir önem verilir ve onların eylemlerinin ahlaki boyutu üzerinde durulmaktadır (Dentchev ve Gosselin 2007). Örgütler faaliyet gösterdikleri dinamik ve belirsiz bağlamla başa çıkmak için bir strateji olarak örgüt kültürlerinde ekonomik kârın ötesinde yeni değerleri ve hedefleri barındırmak zorundadır. Böylece örgütlerin sosyal rolleri ve iş yapma biçimleri evrimleşmiştir (Freeman, 2017). Bunun sonucunda birçok örgüt, sosyal talepleri karşılama stratejisi olarak etik dahil olmak üzere kültür yönetimini benimsemektedir artık. Bu noktada kültür son derece önemli bir kavramdır. Kültür, çalışanlar için ortak potada buluşma imkânı ve aidiyet duygusu veren benzersiz bir ortak amaç ve değerler dizisi olarak görülebilir. Bir örgütün bağlamıyla nasıl etkileşime girdiğini şekillendirir, karar verme süreçlerini yönlendirir ve işlevlerini yerine getirir (Schein, 1990). Bu nedenle kültür, etiğin bir örgüt içinde yerleşik hale gelme derecesini etkilemektedir. Kültürü yönetmenin etiği teşvik etmek için uygun bir strateji olduğu kabul edilmelidir.

Yöneticiler işyerlerindeki huzurdan da sorumludurlar. İş etiğinin seviyesinin yükseltilmesi adına yöneticilerin üzerinde durmaları gereken önemli hususlar vardır. Söz konusu noktalar arasında çalışanların hakları, gizlilik, ücretler ve liyakat gibi konularda yönetici kademesinin dikkatli davranması gerekmektedir (Crane ve Matten, 2010). Bu hususlara özen gösterildiğinde ve adaletli bir çalışma ortamı sağlandığında iş yerinde huzur ortamı da oluşacaktır. Günümüzde etik kavramı artık iş örgütleri açısından başarı ve ekonomik katkı sağlayan unsurların başında gelmektedir. Bu nedenle örgütler bünyelerinde etik bir çalışma ortamının oluşması için daha fazla özen göstermeye başlamışlardır. Günümüzde başarı için örgütlerin daha aktif, verimli, yenilikçi ve etik değerlere sahip olmaları gerekmektedir (Joyner ve Payne, 2002). Zira toplum da her türlü örgütsel yapıdan bunu beklemektedir.

Tüm bu açılardan değerlendirildiğinde iş örgütlerinde yönetim kademesinde bulunanların hem örgüt içinde hem faaliyet gösterdikleri alanda etik değerlere önem vermeleri son derece önemlidir.

SONUÇ

İş etiği ahlaki değerleri akılcı bir biçimde değerlendirme ve bu değerlendirme sonucunda bu değerleri iş ortamlarında uygulama süreci olarak tanımlanabilir. Bu anlamda iş etiği genel etik kurallarından farklı değildir ve bu kuralların iş hayatına uyarlanması olarak değerlendirilebilir. Günümüzde giderek artan bir biçimde, örgütlerin kurumsal sosyal sorumluluk

faaliyetleri ve iş etiği konusundaki tutumları, çalışanlar, sosyal çevre ve toplum açısından önem verilen bir konu haline dönüşmüştür. Artık bir örgütün saygınlığı toplum ve çalışanlar tarafından değerlendirilirken, ürün ve hizmetlerin kalitesi, servis ve üretim ağı, dürüstlük ve şeffaflık gibi unsurların yanında, örgütün sosyal sorumluluk projeleri de marka imajı ve prestij için son derece önemli bir hale gelmiştir. Ancak etik unsurlar ya da sosyal sorumluluk projeleri sadece belirli dönemlerle sınırlı kalmamalı, bu konuda formel adımlar atılmalı ve hem çalışanlar hem de paydaşlar bilgilendirilmelidir. Özellikle yönetim kademesinde çalışanların kendi bireysel çıkarları ile örgütsel çıkarlar arasında uyumsuzluk oluştuğunda, etik açıdan uygun olan davranışlar örgütsel sürdürülebilirliği sağlayacak olanlardır.

Etik açıdan olumlu kabul edilen eylemlerin ve davranışların örgüt kültürünün bir unsuru olması için, çalışanlar nezdinde profesyonel çalışmaların yapılması faydalı da olacaktır. Çalışma hayatında etik davranışların yaygınlaşması son derece önemli bir husustur. Bu doğrultuda rol model olabilecek yöneticiler ve çalışanların etik davranışlarının öne çıkarılması gerekmektedir. Bu sayede hem örgütler ve çalışanlar hem de toplum birlikte kazanç sağlayacaktır. Günümüzde artık etik ve ahlak ayrılmaz bir biçimde toplum hayatının bir parçası olmuştur. Bilinçli ya da bilinçsiz, tüm insanlar her gün ahlaki kararlar almakta ve bu doğrultuda seçimler yapmaktadırlar. Sosyal hayatın önemli parçaları olan örgütler ve çalışanlar da sosyal hayatın parçasıdır.

Örgütler bir yandan sosyal bir organizma olmaları gereği çalışanlarının sorunlarıyla ilgilenirken, diğer yandan sosyal çevreleriyle ilişkiindedir. Burada sadece üretilen malı alan tüketici kesimi değil, toplumun birçok unsuru önemlidir. Örgütler içinden çıktıkları kültürün, demografik yapının, geleneklerin ve alışkanlıkların hepsini bünyelerinde barındırır. Bu nedenle özellikle iş örgütleri üretimini topluma yönelterek, toplumla birlikte hareket etmek zorunda olan kuruluşlardır. Yönetim kademesi açısından başarının en önemli unsurlarındandır bu durum. İş etiği kavramı hakkında söz edilmesi gereken diğer bir önemli olguysa, etiğin kurumsallaştırılmasıdır. İşletmeler dinamik etik tanımını temel alarak örgütün kendi etik değerlerini belirlemeli ve uygulamaya geçirmelidir. Tanımlanmış bu etik değerler örgütün tüm politikalarında ve paydaş ilişkilerinde, karar alma süreçlerinde önemli bir kriter olmalıdır. Ancak böylece örgütler için hayati önemde olan bu değerler çalışanlar tarafından içselleştirilebilir.

KAYNAKÇA

- Abbas, A., & Azim, A. (2010). Work Ethic and Loyalty in Canada. *The Journal of Social Physiology*, 135, (1): 31-37.
- Alwani M. (2010). The necessity of drafting a charter of organizational ethics. *Journal of Transformation*, 5(19): 59-49.
- Arslan, M. (2005). İş ve Meslek Ahlakı. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Arslan, M. (2016). İş ahlakı ve önemi. Ömer Torlak ve Figen Dalyan, (Eds.). İşletmelerde Sosyal Sorumluluk ve Etik içinde (ss. 29-56). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Berkman, A. Ü., & Arslan, M. (2009). Dünyada ve Türkiye’de İş Etiği ve Etik Yönetimi. İstanbul: Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği.
- Billington, R. (2011). Felsefeyi Yaşamak. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Cevizci, A. (2002). Etiğe Giriş. İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Cohan, J. A. (2002). “I Didn’t Know” and “I Was Only Doing My Job”: Has Corporate Governance Careered Out of Control? A Case Study of Enron’s Information Myopia’. *Journal of Business Ethics*, 40: 275–299.
- Crane, A. & Matten, D. (2010). Business Ethics. New York: Oxford University Press.
- De George, R. T. (1987). The status of business ethics: past and future. *Journal of Business Ethics*, 6: 201-211.
- Dentchev, N.A. & Gosselin, D. P. (2007). Business Ethics and Management Risks. M.W.Volcox and T.O.Mohan. (Eds.). Contemporary Issues in Business Ethics. New York: Nova Science Publishers.
- Dukerich, J. M., Kramer, R., & McLean Parks, J. (1998). The dark side of organizational identification. In D. A. Whetten & P. C. Godfrey (Eds.), Identity in organizations (ss. 245–256). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Drucker, P. F. (1981). ‘What is ‘business ethics’? *The Public Interest Spring*, 18–36.
- Ferrell, O.C. & Gresham. L. G. (1985). A contingency framework for understanding ethical decision making in marketing. *Journal of Marketing*, 49(3): 87-96.
- Filizöz, B. (2011). İnsan Kaynakları Yönetimi ve Etik. İşletme Etiği. Zeyyat Sabuncuoğlu, (Eds.). (ss. 217- 250). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Friedman, M. (1962). Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press.
- Freeman R. E. (2017). The new story of business: Towards a more responsible capitalism. *Business and Society Review*, 122 (3): 449–465.
- Grant, C. (1991). Friedman Fallacies?, *Journal of Business Ethics*, 10: 907–914.

- Handelman, J. M. & S. J. Arnold. (1999). The Role of Marketing Actions with a Social Dimension: Appeals to the Institutional Environment?, *Journal of Marketing*, 63: 33–48.
- Hasnas, J. (2020). The core of business ethics. *Business and Society Review*, 125, (4): 375-385.
- Joyner, Brenda E. & Dinah Payne (2002), Evolution and Implementation: A Study of Values, Business Ethics and Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 41: 297-311.
- Kacmar, K. M., Carlson, D. S., & Brymer, R. A. (1999). Antecedents and consequences of organizational commitment: A comparison of two scales. *Educational and Psychological Measurement*, 59: 976–994.
- Kapu, H. (2009). Akademik Bir Disiplin Olarak İş Ahlakı. İşletmelerde İş Etiği. (ss. 52-113). Sabri Orman ve Zeki Parlak. (Eds.). İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Kozak, M. & Güçlü, H. (2016). Turizmde Etik Kavramlar, İlkeler, Standartlar. (Gözden Geçirilmiş 5. Basım). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Kreie, J. & Cronan, T. P. (1998). How men and women view ethics?. *Communication of the ACM*, 41(9): 70-76.
- Kuçuradi, İ. (2003). Etik ve “Etikler. *Türkiye Mühendislik Haberleri Dergisi*, 1(423): 7 – 9.
- Kutlu, H. A. (2020). Meslek Etiği. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Lacewing, M. (2010). Deontoloji. Routledge Alevel Philosophy, CO., UK.
- McNamara, C. (1998). Complete Guide to Ethics Management: An Ethics Talked of Managers. *Ethics Library*, 1 - 18.
- Mael, F. A., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma-mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13: 103–123.
- Meyer, J. P., & Herscovitch, L. (2001). Commitment in the workplace: Toward a general model. *Human Resource Management Review*, 11: 299–326.
- Müezzinoğlu, A. (2003). Bilim ve Etik. *Türk İdare Dergisi*, 438: 117-128.
- Özlem, D. (2004). Etik – Ahlak Felsefesi. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Schbracq, M.J. & Cooper, C.L. (2000). The Changing Nature of Work. *Journal of Managerial Psychology*, (15)3: 227 – 241.
- Schein E.H. (1990). Organizational culture. *American Psychologist*. 45 (2):109–119
- Serpa, R. (1985). Creating a Candid Corporate Culture?, *Journal of Business Ethics*, 4: 425–430.
- Svensson, G., Wood, G. (2008). A Model of Business Ethics. *Journal of Business Ethics*, 77: 303-322.

- Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33: 1–39.
- Umphress, E. E., Bingham, J. B., & Mitchell, M. S. (2010). Unethical behavior in the name of the company: The moderating effect of organizational identification and positive reciprocity beliefs on unethical pro-organizational behavior. *Journal of Applied Psychology*, 95: 769–780.
- Ünder, H. (2013). Etik ve Metaetik Teorileri. İş Etiği. (ss. 20-51). Nuray Tokgöz, (Eds.). Ankara: Anadolu Üniversitesi.

BÖLÜM 10

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE KUR REJİMİ TERCİHİ¹

*Mehmet Ömer Çarpar²
Özhan Tuncay³*

1 İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finansal Ekonomi A.B.D. “Geçiş Ekonomilerinde Uygulanabilecek Kur Politikaları (Mehmet Ömer ÇARPAR- Danışman: Özhan TUNCAY) başlıklı tezden üretilmiştir.

2 İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finansal Ekonomi A.B.D. ORCID ID: 0000-0003-2144-130X.

3 Doktor Öğretim Üyesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü. ORCID ID: 0000-0002-5513-2081.

1- Giriş

Ülkelerin uyguladıkları döviz kuru sistem ve politikaları, Cari işlemler dengesi ve aynı zamanda iç denge amacının gerçekleşmesine katkı sağlayabileceği gibi; ekonomik yapı ile uyumlu olmayan kur politikaları özellikle gelişmekte olan ülkeleri kolaylıkla finansal krize sürükleyebilmektedir. Kriz kavramı ekonomi literatüründe; bugünden, gelecekle ilgili öngörülemeyen, tahmin edilemeyen bazı ekonomik gelişmelerin, hem makro düzeyde; hem de firmalar ve kişiler açısından, mikro düzeyde beklenmedik ciddi sıkıntılar ve sonuçlar ortaya çıkarmasıdır (Aktan ve Şen, 2001:1). Finansal Kriz kavramı ise 1970'lerde Bretton Woods sisteminin sona ermesiyle başlayıp 1980'lerde hızlanarak devam eden sermaye hareketlerindeki serbestleşme ve uluslararası alanda hızlı bir finansal küreselleşmenin yaşanmasıyla ortaya çıkmıştır. Sermaye hareketlerinde ki serbestleşme ile birlikte 1990'lı yıllara gelindiğinde finansal liberalleşmede büyük bir hız kazanmıştır.

Ülkeler tarafından uygulanabilecek döviz kuru politikaları temelde ülkenin ekonomik yapısı ile iç ve dış denge amaçları doğrultusunda ideal döviz kuru rejimi tercihini içermektedir. Döviz kuru sistemleri ise genel hatlarıyla sabit, esnek ve karma sistemler olarak sınıflandırılmaktadır. Bunlardan sabit kur sisteminde, döviz kurunun belirli bir paritede resmi otoriteler tarafından belirlenmesi ve piyasada arz ve talepte meydana gelen değişimler ne olursa olsun kur düzeyinin aynı paritede tutulmaya çalışılması söz konusudur. Bu durum merkez bankası rezervlerinin yüksekliğinin önemini de artırmakta; banka rezervlerinin yeterliliği ölçüsünde döviz arz ve talep dengesizliğini gidermek için piyasada alıcı ve satıcı olarak müdahalede bulunmaktadır (Copeland, 1990:15-18). Sistem, ülkenin ulusal parasının makroekonomik olarak güçlü olan diğer ülkenin ulusal parasına bağlanması yoluyla makro ekonomik istikrarın ve piyasada döviz kurlarındaki belirsizliğin ortadan kalkması yoluyla yatırım kararlarının teşvik edilmesi gibi üstünlükleri ile ön plana çıkmaktadır (Obstfeld ve Rogoff, 1995:76). Sistemin temel dezavantajlarından birisi ise politika uygulayıcıların sabit kur sisteminde para politikası üzerinde ki otoritesini kaybetmesi ve ülkenin para politikaları konusunda güçlü ekonomilere bağımlı olması sorununun ortaya çıkmasıdır (Harrigan, 2006:207). Ayrıca iç dengeye yönelik olarak uygulanacak ekonomi politikaları daima döviz rezervi kısıtıyla karşı karşıya kalmaktadır.

Esnek kur sisteminde ise sabit kur sisteminin aksine döviz kuru bir otorite tarafından değil, mal piyasasında olduğu gibi arz ve talep koşullarına göre belirlenmektedir. Sistemde otoriteler tarafından döviz arz ve talebine müdahalede bulunulmamaktadır. Döviz kurlarının eksik yada aşırı değerlendirilmesinin teorik olarak söz konusu olmadığı sistemde esnek kur sisteminin en temel avantajlarından birisi; ülkelerin, dış ve iç denge-

yi eşanlı sağlamaya yönelik herhangi bir kısıtlamaya başvurmadan daha bağımsız ekonomik politikalar belirleme özgürlüğüne sahip olmalarıdır. Esnek kur sisteminin diğer bir avantajı ise, ulusal merkez bankalarına hedefledikleri enflasyon oranını seçme ve bununla mücadele etme olanağını tanımasıdır. Dolayısıyla esnek kur sistemini benimseyen ülkeler ihtiyaçlarına uygun politikaları uygulayabilecek, birbirlerinin maliyetlerini yüklenmek durumunda kalmayacaklardır (Krugman ve Obstfeld, 2009: 570).

Esnek kur sistemine yönelik eleştiriler ise temelde döviz kurları üzerinde yol açtığı belirsizlik ve bu belirsizliğin olası maliyetleri üzerine odaklanmaktadır. Esnek kur sisteminde bir otorite müdahalesi olmadığından kurlar piyasa koşullarında sürekli dalgalanmaktadır. Bu durum uluslararası ticaret ve yatırım ile uğraşanlar için bir belirsizlik ve risk oluşturmakta ve dolayısıyla bu faaliyetleri caydırıcı bir ortam hazırlayabilmektedir. Ayrıca, esnek kur sistemine getirilen diğer bir eleştiri ise, politika yapımcıların esnek kur sisteminde bir rezerv müdahalesine gerek olmadığından bir rezerv kaybı endişesi taşımaksızın para ve maliye politikaları uygulayabilmesi ve mali disiplin üzerinde ki otokontrolün kaybolmasıdır (Carbaugh, 2002:239). Esnek kur sisteminde ki en temel kaygılardan biriside uluslararası bir sabit kur sistemi olmadığından her ülke kendisi için en faydalı gördüğü ekonomik politikayı uygulaması ve bazı ülkelerin dış ticarete rekabet üstünlüğü sağlayabilmek amacıyla ulusal paralarının depresiasyonunu teşvik etmeleridir.

Karma döviz kuru sistemleri ise otoritelerin sabit ve esnek kur sistemlerinin avantajlı yönlerini bir araya getirerek olumsuz yönlerinden sakınabilme düşüncesinden dolayı özellikle gelişmekte olan ekonomilerde talep görmüştür. Karma kur sistemleri, sabit kur sistemine esneklik kazandıran karma sistemler ve esnek kur sistemine istikrar kazandıran karma sistemler şeklinde temelde ele alınmaktadır (Calvo ve Reinhart, 2000:1-62).

Her ne kadar karma kur sistemleri çok çeşitli adlar altında sınıflandırılabilir de; kurların istikrarının esas olduğu ve bir dış dengesizlik karşısında döviz kurlarının değiştirilebildiği sistemler sabit kur sistemine esneklik kazandıran karma sistemler olarak adlandırılabilir. Bu sistemde ödemeler bilançosunda meydana gelen bir dengesizlik durumunda ülkeler ulusal paralarını devalüe veya revalüe ederek tekrardan dengeyi sağlayabileceklerdir. Sistemde mevcut pariteden sapma olması durumunda para ve maliye politikalarının kullanılması gerekliliği savunulmaktadır. Bu sistemde tamamen sabit kur sistemine göre sağlanan fayda, para, maliye politikalarının yanında, devalüasyon ve revalüasyon araçlarıyla kur ayarlamalarının da yapılabilme imkanının olmasıdır (Tobin J., 2000:1102). Sistemin dezavantajı ise, spekülatif saldırılar arttığında katı bir sabit kur sistemine dönüşmesidir.

Kurların piyasa koşullarında belirlenmesinin esas olduğu, ancak merkez bankasının kurlardaki aşırı dalgalanmaları azaltmak amacıyla gerektiğinde rezervler yoluyla müdahale ettiği sistemler ise esnek kur sistemine istikrar kazandıran karma sistemler olarak kabul edilebilecektir. Merkez bankasının yaptığı müdahalelerin fazlalığı sistemi sabit kur sistemine yaklaştırırken, müdahalelerin azlığı ise esnek kur sistemine yaklaştırmaktadır. Sistemde merkez bankasının piyasaya yönelik sıklıkla yaptığı müdahaleler ‘kirli dalgalanma’ olarak adlandırılmaktadır. Bu kirliliğin derecesi merkez bankasının yaptığı müdahalenin şiddetine bağlıdır. Merkez bankasının gerçekleştirdiği ve kirli dalgalanma olarak adlandırılan müdahaleler çoğu zaman kurların yapay olarak yüksek olmasını sağlayıp, ithalatı caydırarak ihracatı arttırma isteğinden kaynaklanmaktadır.

2- Geçiş Ekonomilerinde Döviz Kuru Politikaları

Günümüzde döviz kuru politikaları standart ticaret politikası araçları olan tarife ve kotaların kullanım imkânının azalması nedeniyle çok önemli bir ticaret politikası aracı haline gelmiştir. Finansal serbestleşme ve piyasa sistemine geçiş sürecinin henüz başında olan geçiş ekonomilerinde makroekonomik istikrar ve krizlere karşı dayanıklılık açısından uygulanacak kur rejiminin başarısı daha da önem kazanmaktadır. Benzer şekilde finansal sistemin henüz yeterince gelişmediği ve piyasa sisteminin tam olarak kendinden beklenen faydayı sağlayamadığı gelişmekte olan ülkelerde de yanlış kur politikalarının tercihi bu ülkeleri geçmişte para krizleri ile karşı karşıya getirdiği için aşağıda öncelikle gelişmekte olan ülkelere kur rejimi tercihinin değinildikten sonra, geçiş ekonomilerinde kur rejimi tercihi konusuna değinilmesi ve en son olarak literatüre değinildikten sonra ampirik analize yer verilmesinin uygun olacağı düşünülmüştür.

1970 sonrası dönemde finansal serbestleşmenin artmasıyla birlikte, gelişmekte olan ülkeler açısından uygun döviz kuru rejim tercihi konusunda yaşanan zorluklar, ekonomik istikrarsızlığı arttırmış ve bu sebeple, gelişmekte olan ülkelerin küresel büyümeden elde edebileceği kazançlar azalmıştır. Serbestleşme sonrasında bu ülkelere yönelik yoğun sermaye girişleri ve artan tüketim ile birlikte, dış ticaret açıkları sonucu oluşan devalüasyon beklentileri ve spekülasyon saldırıları karşısında ulusal merkez bankalarının döviz çıkışını önleme amacıyla uyguladığı yüksek faiz politikasını sürdürmede güçlük çekmeye başlaması, finansal kırılganlığı ve kriz riskini arttırmıştır (Paula L.F.D., 2008:16).

Rezervlerde meydana gelen hızlı azalmalar, kura müdahaleyi güçleştirerek yerli ve yabancı sermayenin büyük ölçüde yurt dışına kaçmasına sebep olabilmektedir. Bu olası senaryodan hareketle gelişmekte olan ülkeler için, sabit döviz kuru sistemlerinin, ülkelerin zayıf finansal yapılarından kaynaklı krize daha duyarlı olduğu kabul edilmektedir. Spekülasyon

saldırıların olası varlığı sabit döviz kuru rejimine olan güveni azaltmaktadır (Berg A. vd., 2000: 17).

Olası bir esnek döviz kuru rejimi tercihi ise; yaşanacak ekonomik bir krizde, döviz kur baskıları ile baş etmede para otoritesi daha rahat bir hareket alanı bulacaksa da, kur dengesi arz ve talebe göre belirlendiğinden spekülasyonlar piyasaya uygun hareket ederek kendi çıkarlarını koruma eğilimine gideceklerdir. Esnek döviz kuru rejiminde, döviz kuruna otoritelerce müdahale edilmediğinden, döviz kurlarında meydana gelecek aşırı dalgalanma, döviz borcu yüksek ekonomilerde kırılabilirliği arttıracaktır. Sermaye hareketlerinde meydana gelen ‘ani duruşlar’ nedeni ile olası aşırı kur artışlarının önüne geçebilmek adına gelişmekte olan ülkeler doğrudan veya dolaylı olarak döviz kurlarına müdahale etmektedirler (Calvo vd., 2003:3).

Katı sabit yada esnek kur sistemlerinin ifade edilen olası olumsuz yönlerine karşın kimi yazarlara göre yaşanan krizlerden çıkarılacak ekonomik sonuç ise; sermaye hareketlerinde meydana gelen artışın geri dönülmez bir vakia olmasından hareketle, para kurulu, dolarizasyon gibi katı bir sabit kur rejimi veya tamamen esnek bir kur rejimi olmak üzere iki seçenek ile karşı karşıya kalınacağıdır. (Bordo, M.D., Flandreau, M. 2001:11).

Döviz kuru sistemleri; ulusal ekonomilerde iç ve dış dengenin sağlanabilmesi için önemli olan ekonomik faktörlerden birisidir. Geçmiş dönemlerden günümüze kadar hangi kur rejiminin avantajlı olduğu tartışması, hiçbir kur rejiminin diğerinden mutlak bir üstünlüğü olmadığından hala devam etmektedir (Abdulkerim G.Ö.K., 2006:131). Gelişmekte olan pek çok ekonomide olduğu gibi Geçiş ekonomilerinde de uygulanacak döviz kuru politikaları belirlenirken, fiyat istikrarı ile birlikte uluslararası ticari rekabette üstünlük sağlanması, cari açıkların giderilmesi gibi temel amaçlar esas alınmaktadır (Szapáry, G.,ve Jakab, Z. M, 1998: 692).

Geçiş ekonomisi kavramı esasen devletin tam kontrolü altında bulunan bir ekonomiden, ticari ve finansal serbestleşme ile birlikte piyasa ekonomisine geçen ülkeleri ifade etmeye yönelik olarak kullanılmaya başlanmıştır. 1980 yılından itibaren kullanılmaya başlanan bu kavram, eski SSCB ülkeleri, Doğu Avrupa, Doğu-Orta Asya ve Baltık ülkelerini ifade etmektedir. Dönemin yüzde %35 nüfusunu kapsayan geçiş ekonomileri, ekonomik sistem olarak sosyalizmden, kapitalizme bir yönelim olarak ifade edilebilir (Bulut, 2019:58). Literatürde geçiş ekonomileri iki grupta sınıflandırılmaktadır. Birinci grup, geleneksel geçiş ekonomileri arasında yer alan Güney Asya ve Afrika ülkelerinden oluşurken, ikincisi eski SSCB, Doğu Asya, Güneybatı Avrupa, Baltık ve Bağımsız ülkelerinden

oluşmakta ve ikinci grupta yer alan, yani bağımsız devletler topluluğu kategorisinde bulunan bazı ülkeler çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Tablo 1: Geçiş Ekonomilerinin Genel Sınıflandırması

Güneybatı Avrupa	Avrupa Birliğine Katılan Ülkeler		Bağımsız devletler Topluluğu	Doğu Asya
	Baltık Ülkeleri	Diğerleri		
<i>Arnavutluk</i>	Estonya	<i>Bulgaristan</i>	<i>Ermenistan</i>	<i>Kamboçya</i>
Bosna Hersek	Letonya	Çek Cumhuriyeti	<i>Azerbaycan</i>	<i>Çin</i>
Hırvatistan	Litvanya	Macaristan	Belarus	Laos
<i>Makedonya, FYR</i>		Polonya	<i>Gürcistan</i>	<i>Moğolistan</i>
Yugoslavya Federal Cumhuriyeti		<i>Romanya</i>	<i>Kazakistan</i>	Vietnam
		Slovakya	<i>Kırgızistan</i>	
		Slovenya	<i>Moldova</i>	
			<i>Rusya</i>	
			Tacikistan	
			Türkmenistan	
			<i>Ukrayna</i>	
			<i>Özbekistan</i>	

Kaynak: IMF, Transition: Experience and Policy Issues. World Economic Outlook, 2000:90.

Geçiş ekonomilerinin, yaşanacak geçiş sürecinde finansal ve teknik destek alabilmeleri için, 1991 yılında, Londra'da, Avrupa Birliği öncülüğünde, resmi bir kurum olan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) kurulmuştur. Bu banka diğer bankalardan farklı olarak sadece geçiş ekonomisi ülkelerine destek olmak amacıyla kurulmuştur. Geçiş ekonomisi ülkelerinin, finansal reformlarını destekleyerek gelişim ve problemlerinin çözülmesi yönünde katkı sağlamaktadır (Jantsan, 2013:14-15).

Söz konusu ülkelerde klasik iktisadi teorinin kapsamlı bir politika önerisi getirememesi stratejik ekonomi politikalarının uygulanmasında bazı problemler ortaya çıkarmıştır. Özelleştirmede gecikmeler, piyasa ekonomisine hızlı bir geçiş hedeflenirken, devlete ait işletmeleri ele ge-

çiren suç örgütlerinin ekonomik yapı içerisinde güç kazanması, mevcut sanayi kuruluşlarının verimsizliği ve batı ülkelerindekiler ile rekabet edebilecek yapıda olmaması, serbest piyasa ekonomisinin ilanı ve ardından fiyat serbestisi ile birlikte üretimde yaşanan ciddi düşüşler ortaya çıkan belli başlı problemler olarak ifade edilebilir (Roland, 2001:29-30).

Oluşan teorik boşluk karşısında iktisatçılar tarafından bir reform paketi sayılan Polonya Yaklaşımı isimli bir uzlaşma önerilmiştir. Bu önerilen yenilikçi paket, ilk olarak 1990 yılında Polonya’da uygulanmış, devamında Türkmenistan hariç, bağımsızlığını ilan eden diğer ülkelerde de uygulanmıştır. Bu yaklaşımın bazı geçiş stratejileri ise; enflasyonun kontrol altında tutulduğu makroekonomik istikrar, finansal sektörün kuruluş, derinleştirildiği yeniden yapılanma ve özelleştirme, piyasa ekonomisinin geçerli olduğu liberalizasyon, hukukun üstünlüğünün benimsendiği hukuki ve kurumsal reformlardır (IMF, 2000:123-130).

Geçiş ekonomileri tarafından söz konusu stratejilerin uygulanması pratikte çok kolay olmamıştır. Fiyatların serbest kaldığının ilanı ile birlikte, politika olarak faizler düşük tutulmasından kaynaklı enflasyon hızlı bir şekilde artmış, fiyat artışlarından kaynaklı, talep yetersizliği ve üretimde düşüş yaşanmıştır. Tüm bu aksaklıklardan kaynaklı, organize suç örgütü faaliyetleri artmış, kayıt dışılık ve kara para piyasaya hâkim olmuş ve sonuçta gelir dağılımı bozulurken; piyasa ekonomisinin sağlıklı bir biçimde işleyişi mümkün olmamıştır.

Geçiş ekonomilerinde yaşanan sancılı dönüşüm sürecinin sağlıklı bir biçimde gerçekleştirilebilmesi için “Washington Uzlaşısı” kapsamında bazı öneriler getirilmiştir. Söz konusu öneriler; özelleştirmenin teşviki, yabancı yatırımcının önündeki engellerin kaldırılması, alınan önlemlerin hukuki anlamda desteklenerek piyasaya güvenin sağlanması, döviz kuru ve faizlerin serbest piyasa koşullarında belirlenmesi, ticaretin önündeki engellerin kaldırılması, kamu harcamalarının daha verimli olacak ve gelecekte daha yüksek getiri sağlayacak şekilde sağlık, eğitim gibi alanlara yönlendirilmesi, bütçe açıklarının kontrol altında tutulması şeklinde ifade edilmiştir. Bu uzlaşma sonucunda, önce ülkelerde bir üretim düşüşü oluşsa da sonrasında ülkelerin gelirlerinde bir artış olması beklenmiştir. (Jantsan, 2013:30-37).

Geçiş ekonomilerinin, ekonomik reformları gerçekleştirirken uygulanmak üzere Şok Terapi ve Aşamalı olmak üzere iki yaklaşım ortaya atılmıştır. Geçiş ekonomilerine uluslararası kabul gören kuruluşlarca sıklıkla önerilen, Şok Terapi yaklaşımına göre, en kısa sürede en çok reform gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Bu yaklaşım, aşamalı yaklaşıma göre ekonomik istikrarı sağlamakla birlikte tamamlayıcı niteliktedir. Bu nedenle piyasa ekonomisini oluşturan argümanlar ile siyasi alanda ki reformlar

aynı anda ve tüm ekonomiyi kapsayacak şekilde uygulanmalıdır (Lipton ve Sachs, 1990: 140).

Aşamalı Yaklaşımına göre ise, ekonomik ve siyasi reformlar sırayla ve kademeli olarak uygulanmalıdır. Bu yaklaşımı şok terapi yaklaşımından ayıran en temel özellik, bu yaklaşım ile ilgili kamuoyu desteği olmadığında vazgeçilebilme seçeneğinin bulunmasıdır. Şok terapi yaklaşımında tüm reformlar en hızlı sürede gerçekleştirilmek istenildiğinden olası bir başarısızlık ihtimali daha yüksek olmakta, ekonomi ve toplum ciddi zararlar görebilmektedir. Oysa aşamalı yaklaşımda reformlar kademeli olarak zamana yayılmış bir şekilde gerçekleştirildiğinden, reformların başarı oranı daha yüksek ve olası bir vazgeçişte ekonomik ve toplumsal yansıması daha az zararlar atlatılacaktır (Jantsan, 2013:40).

Sovyet rejiminin çöküşünden sonra birliğe dâhil olan geçiş ekonomileri bağımsızlıklarının ilk yıllarında Ruble Alanı içerisinde yer almışlardır. Bu durum Rusya açısından bir senyoraj kazancı sağladığı gibi, ekonomik olarak eski Sovyetler Birliği ülkeleri üzerindeki etkisini sürdürmesini olanaklı kılmış ve Rus sanayi ürünleri için de bir Pazar oluşturmuştur (Goldberg, Ickes ve Rytermann, 1994: 313). Ancak 1991- 1994 yılları arasında varlığını sürdürebilen bu sistemde katılımcı ülkeler için para politikasının yönetimine ilişkin oluşturulmuş ortak kuralların olmaması ve ülkelerin kendi çıkarları doğrultusunda politikalar izlemesi hızlı bir parasal genişleme ve enflasyon ile sonuçlanmıştır. Oluşan istikrarsızlık eski birlik ülkelerini kendi para birimlerini çıkarmaya yöneltmiştir.

Ampirik analize konu ülkelerde kur politikası uygulamaları açısından bakıldığında Azerbaycan'da De facto sabit kur sisteminin uygulanmakta olduğu ve kurları hedeflenen seviyede tutabilmek amacıyla otoriteler tarafından yoğun bir biçimde döviz kurlarına müdahale edildiği görülmektedir. Sermaye hareketlerinin serbest olduğu ve para politikası bağımsızlığının esas olduğu Gürcistan'da Esnek kur sistemi uygulanmaktadır. Kazakistan'da, ABD Doları çapasının terkedildiği 2015 yılından itibaren esnek kur sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Kırgızistan, bağımsızlığını kazandığı 1990'lı yılların başlarından itibaren esnek kur sistemi uygulanmaktadır. Tacikistan'da ise kurlardaki aşırı dalgalanmaları önlemek için merkez bankasınca yoğun bir kontrolü dalgalanmaya dayalı karma bir sistem uygulanmaktadır. Son olarak Türkmenistan ise devletin döviz ticareti üzerinde sıkı denetimi söz konusu olup, bir tür sabit kur sistemi uygulanmaktadır.

3- Ampirik Analiz

Bazı geçiş ekonomilerine ilişkin döviz kuru rejimi tercihi önerisi getirilmesinin amaçlandığı çalışmada Dinamik Panel Veri Analizi yöntemi

minden yararlanılmıştır. Ülke yada hane halkı, gibi, ekonomik birimlerin zaman içinde gözlemlenen kesit serilerinin toplanarak, analize konu değişkenlerin tahmin edilmesinin amaçlandığı Panel veri analizi yönteminin, zaman serisi analizine göre en temel avantajı, çalışmada ele alınan ülke değişkenlerinin karşılaştırma yapılan ülke değişkenleri ile benzer özelliklere sahip olması durumunda, analize konu ülkelerin değişkenlerinden faydalanılarak araştırılan ülke ile ilgili rahatlıkla bilgi sahibi olabilmek imkânı vermesidir (Hsiao, C., 2003:5-7).

Yöntemin diğer avantajları ise; zaman serisi ve kesit serisinin ele almadığı, birimler arası heterojenliği de ele almaktadır. Böylelikle çalışmada farklılıklar gösteren değişkenlerin dışında, farklılığı olmayan, tespiti zor olan değişkenlerinde analizlere dâhil edilmesi imkanı vermektedir. Panel veri yöntemi, daha fazla bilgi sağlamanın yanında, dinamik ayarlanmalarının analizini daha da kolaylaştırmaktadır. Diğer yöntemlere göre daha karmaşık durumların modellenmesine imkan veren panel veri yöntemi, çok sayıda değişken ve çok sayıda birim değerlerinin daha doğru ölçülerek, sapmaları minimuma indirilmesinde daha avantajlı durumdadır (Baltagi B.H. ve Baltagi B.H., 2008:6).

3.1. Literatür Özeti

Döviz kuru rejimi tercihi konusunda ortaya konulan teorik yaklaşımlar hem gelişmiş ve hem de gelişmekte olan ülkelerde ilgi çekmiştir. Ülkeler açısından en uygun döviz kuru rejiminin belirlenmesi konusunda yapılan ilk çalışmalarda geleneksel yaklaşım olarak da adlandırılan Optimum Para Alanları Teorisine ait değişkenlerden yararlanılmıştır. Söz konusu çalışmalarda teoriye ait ülkenin dışa açıklığı, sermaye hareketleri, ekonomik büyüklük ve ülkeler arasındaki enflasyon oranı farkı gibi büyüklükler kur rejimi tercihinde olası belirleyiciler şeklinde analize dahil edilmiştir. 1980'li yıllardan itibaren gerek dış ticaret ve gerekse de sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi süreci ile birlikte yaşanan finansal krizler, kur rejimi tercihinin ilişkin olarak yapılan ampirik çalışmalarda yeni bazı finansal değişkenlerden yararlanılmasını beraberinde getirmiştir.

Geleneksel yaklaşım çerçevesinde ilk ortaya konulan çalışmalardan olan Kenen (1969), Ülkelerin parasal birliği katılmaları durumunda ortak parayı seçen ülkenin para politikalarına da uyum sağlayacağını, esnek kur sisteminde ise bankaların ve finansal kuruluşların yaşadığı kısa süreli borçlanma sıkıntılarının parasal birlikle beraber ortadan kalkacağını vurgulamıştır. Parasal birlik sonrasında kısa süreli borçlanma sıkıntısının çözülmesi durumunda üretimde ve istihdamda da istikrar korunacaktır. Ayrıca Kenen parasal birliğe üye ülkelerde kur krizlerinin engelleneceğini de belirtmiştir (Kenen, 1969:4).

Heller (1978) ise ülkelerin kabul ettikleri döviz kuru rejimlerinin, ülkelerin ekonomik anlamda yapısal özellikleri ile doğrudan ilişkili olduğunu kabul etmiştir. IMF üyesi 86 ülkeye yönelik yapılan çalışmada ülkeler; sabit kur rejimini uygulayanlar ile esnek kur rejimini uygulayan ülkeler olarak iki gruba ayrılmış; sabit kur sistemlerinde ki bağımlı değişkenler süreklilik göstermediğinden ve standart regresyon analizi uygulamaya uygun olmadığından, diskriminant analizi yönteminden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda ise; dışa açıklık oranı düşük olan, GSMH'sı büyük, enflasyon farkı yüksek, finansal bütünleşme oranı yüksek ve heterojen ürünler ihraç eden ülkelerin esnek döviz kuru rejimi uygulama eğiliminde oldukları; tersi durumlarda ise sabit kur rejimi tercih eğiliminde oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Heller, 1978: 14).

88 ülkeyi probit yöntemi ile analiz eden Dreyer (1978), ele alınan ülkeler için ideal döviz kuru rejimini saptamaya çalışmıştır. Çalışma sonucunda dışa açıklık oranı yüksek olan ülkelerde katı sabit kur rejimi uygulama eğiliminin arttığını, ekonomik büyüklük ile kur rejimi tercihi arasında bir ilişki olmadığını tespit etmiştir. Heller'in aksine dış ticarete mal çeşitlendirmesinin artmasının serbest döviz kuru ile değil sabit döviz kuru rejimleri ile anlamlı ilişki içerisinde olduğu sonucuna varmıştır (Dreyer, 1978: 443).

Holden vd. (1979) ise çalışmasında optimal para alanı değişkenlerini analiz etmiştir. 76 ülkenin 24 aylık verilerinin baz alındığı regresyon analizi yöntemi sonuçlarına göre; esnek kur rejimi ile, dış ticarete ürün farklılaşması, ekonominin dışa açıklığı ve sermaye hareketliliği değişkenleri arasında ters yönde bir ilişki söz konusu iken; ihraç ürünlerinin farklılaşması, ekonomik derinlik ve enflasyon farkı değişkenleri ile aynı yönlü bir ilişki bulunduğu gözlenmiştir. Çıkan sonuca göre optimal para alanı teorisi döviz kuru rejiminin belirlenmesinde geçerli olacaktır (Holden vd, 1979: 332).

1980 yılına gelindiğinde ülkelerin döviz kuru rejimi tercih ve politikalarının çeşitlendiği ve farklılaştığı görülmektedir. Sabit ve tek bir para birimine yönelik döviz kuru rejim tercihlerinin yerini, daha çok yönetimli dalgalanma sistemlerine geçişler almıştır. Bu dönemde gerçekleştirilen çalışmalardan Melvin (1985), dışsal fiyat şoklarıyla daha fazla karşılaşan ülkelerin, esnek döviz kuru sistemini tercih ederken, yerel parasal şoklarla karşılaşan ülkelerin, daha çok sabit döviz kuru sistemini tercih ettiği şeklinde iki hipoteze dayandığı çalışmasında, Logit yönteminden yararlanarak 1976-78 yılları arası dönem için 64 ülkeye ilişkin uygun kur rejimini araştırmıştır. Çalışma sonucunda büyük çaplı dışsal şoklara maruz kalan ülkelerin esnek döviz kuru rejimini tercih ederken, daha çok yerel parasal şoklarla karşı karşıya kalan ülkelerin sabit döviz kuru rejimini tercih ettiği görülmüştür. Ayrıca, döviz kuru rejimi tercihinin sadece optimum para

alanı değişkenleri ile analizinin yeterli ölçüde açıklayıcı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Kılavuz vd., 2011: 100).

Yakın dönemde yapılan çalışmalarda ülkelerin izleyebilecekleri kur politikaları açısından reel döviz kurlarının daha doğru bir göstere olabileceğinden hareketle reel kurların analizlere dahil edilmeye başlandığı görülmektedir. Örneğin; Arize (1994), 1971 ile 1991 yılları arası dönem ile Hindistan, Kore, Malezya, Endonezya, Filipinler, Pakistan, Sri Lanka, Singapur ve Tayland'ı baz aldığı çalışmasında reel döviz kurunun, ticaret dengesi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada, Sri Lanka ve Hindistan haricindeki diğer analize konu ülkelerde, devalüasyonun dış ticaret dengesini, uzun dönemde pozitif bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Arize, 1994:7).

Goldfajn ve Werlang (1998) 71 ülkeyi esas alarak ve panel veri yönteminden yararlanarak yaptığı çalışmada, döviz kurlarının geçiş etkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan kur değişimlerinin fiyatlara yansımalarının, diğer ülkelere oranla daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda ulaşılan diğer bir sonuç ise; reel döviz kurunda meydana gelen aşırı değerlenmenin, üretimdeki kapasite kullanım oranı ve ekonominin dışa açıklık oranının fiyat artışları üzerinde etkili olduğudur (İlan ve Sergio, 2004:4).

Kato ve Uçtum (2003), Multinomia Logit modelinden yararlanarak ve 138 ülkeyi esas alarak gerçekleştirdiği çalışmasında; sabit kur rejimi, karma kur rejimi ve esnek kur rejimi olmak üzere üç kur rejiminin seçimini analiz etmiştir. Çalışmada, Model olarak ele alınan optimum para alanı değişkenlerinin sonuçlarının daha tutarlı olduğu ve döviz kuru rejimi tercihini açıklamada daha kuvvetli olduğu ileri sürülmüştür. Çalışma sonucunda ise, ülkelerin ekonomik derinliklerinin, sermaye mobilitesinin, enflasyon farkı ve dışa bağımlılık gibi değişkenlerin uygulanacak döviz kuru rejimlerini belirleyici özelliğe sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca çalışmadan elde edilen diğer bir sonuç ise ülkelerin yurtiçinde uygulayacakları ekonomi politikalarının kur rejimlerinin tercihinde etkili olduğu, karma yani ara kur rejimlerinin uzun vadede sürdürülemez olduğu ve bu sebeple iki kutup hipotezinin geçerliliğini koruyacağıdır (Kato ve Uçtum, 2003:12-13).

Von Hagen ve Zhou (2005) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada; analize konu ekonomiler için uygun kur rejimi, para krizi, optimum para alanı ve makro ekonomik stabilizasyon modelleri kullanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. 25 ülke verilerinin baz alındığı çalışmada IMF'nin döviz kuru rejimleri sınıflandırması dikkate alınmış, döviz kuru rejimleri, sabit, ara ve esnek kur rejimleri olmak üzere üçe ayrılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuca göre; dışa bağımlılığın yüksek olması ülkeleri katı bir

sabit kur rejimi tercihine zorlamaktadır. Makro ekonomik stabilizasyon modeli sonucuna göre; ekonomide reel şokların derinliği ve yurtiçindeki yüksek enflasyonun sürekli olması ülkeleri esnek kur rejimi tercihine itmektedir. Son olarak para krizi modelinde ise baz alınan değişkenlerin zayıf olması yine ülkeleri serbest kur sistemi tercihine yönlendirecektir (Von Hagen ve Zhou, 2005:265).

Markiewicz (2006), 23 ülke ekonomisini esas alarak yaptığı ampirik analizde, ülke ekonomileri büyüdükçe ülkelerin daha çok esnek kur sistemlerine yöneldikleri, dışa bağımlılığı fazla olan ülkelerin ise sabit kur rejimlerine yönelimlerinin fazla olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmadan elde edilen diğer sonuç ise; enflasyon oranı yüksek olan ülkelerin çoğunlukla sabit kur rejimine yöneldikleri, sermaye hareketliliği yüksek olan ülkelerin ise esnek kur rejimlerini tercih ettikleridir. Ayrıca, dış şoklar karşısında dış ticaretin coğrafi dağılımının da önemli olduğu ve bu şoklarla karşılaşan ülkelerin ağırlıklı olarak esnek kur rejimlerini tercih ettikleri görülmüştür (Markiewicz, 2006: 495).

Elbadawi vd. (2012), 83 ülkenin 1980-2004 yılları arası döneme ilişkin verilerinden yararlanarak ülke ulusal paralarında meydana gelen aşırı değerlenmenin ihracat ve büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Analizde reel döviz kurunun olası belirleyicileri olarak; ekonomik açıklık, dış ticaret haddi, verimlilik oranı, net yabancı varlık gelirleri, kamu harcamaları, ticarete konu olmayan mallar üzerindeki vergiler ve sübvansiyonlar esas alınmıştır. Reel döviz kurunda oluşan dalgalanmalar ile ilgili olarak, ihracata konu olan malların çeşitliliği, ekonomide meydana gelen büyüme, finansal gelişme ve sübvansiyonlar arasındaki olası etkileşimler incelenmiştir. Çalışma sonucunda reel döviz kurunda meydana gelecek olası bir aşırı değerlenmenin, ihracata konu malların çeşitlendirilmesi ve ekonomik büyümede olumsuz etkiye sahip olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Elbadawi vd, 2012:696).

Owoundi (2016) tarafından gerçekleştirilen ve Afrika ülkelerini kapsayan bir çalışmada analize konu olan ülkelere meydana gelen döviz kuru dengesizliklerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Davranışsal Denge Döviz kuru modeli kullanılarak incelenmiştir. Modelde ele alınan değişkenler ise; ekonominin dışa açıklık oranı, net yabancı varlık pozisyonu, nispi verimlilik oranı, kamunun nihai tüketim harcamaları ve ticaret hadleridir. Çalışma sonucunda ise, Afrika ülkelerinin makroekonomik politikalara yeterince önem vermediği; bu durumun sanayi gelişimini azalttığı, bilgi asimetrisini azaltmayı ve finansal derinliğin oluşmasını engellediği; bu sebeple ele alınan ülkelerin içerisinde yer aldığı Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliğinden çıkmasının olumlu olmayacağı sonucuna ulaşmıştır (Owoundi, 2016: 105-106).

Nasir ve Jackson (2019), 2000-2016 yılları arasındaki dönemi esas alarak ticaret fazlası ve ticaret açığı olan ülkelerdeki döviz kurunda meydana gelen dengeden uzaklaşmayı SVAR modelini kullanarak incelemiştir. Çalışmada ticaret açığı olan ABD, Fransa, İngiltere, Hindistan ve Türkiye; ticaret fazlası olan: Çin, Almanya, Rusya, Japonya ve Suudi Arabistan ekonomilerini analize dâhil etmiştir. Analiz sonucunda; döviz kuru dengesinden uzaklaşmanın cari işlemler dengesi açığı veya fazlası olan ülkelerde kısmen farklı etkileri olabileceği; ancak nihai olarak gözlenen etkilerin çok zayıf ve geçici olduğu görülmüştür. Yine, Japonya, Rusya ve Suudi Arabistan'daki olası bir döviz kuru dengesizliğinin dış ticaret dengesizliği ile negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Nasir ve Jackson, 2019: 916-917).

3.2. Amaç, Yöntem ve Veri

Ülkelerin ekonomik yapıları ve politika amaçlarına uygun kur rejiminin tercihi cevabı en fazla aranan ve ancak görüş birliğinin en az sağlanabildiği konulardan birisini oluşturmaktadır. Özellikle uluslararası ticarette geleneksel politika araçlarının ticari serbestleşmeyle birlikte kullanım olanaklarının azalması ülkelerin rekabet güçlerini koruyabilmeleri açısından döviz kuru politikalarını daha da önemli hale getirdiği gibi sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi sonrasında finansal krizlerin önlenmesi açısından da kur politikalarının önemini artmaktadır.

Çalışmanın amacı eski SSCB içerisinde yer alan ve 1990'lı yıllardan itibaren piyasa ekonomisine yönelen geçiş ekonomileri arasında yer alan Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan ve Türkmenistan için uygun döviz kuru rejimi tercihinin yönelik ampirik analiz gerçekleştirmektir. Bu amaçla Dinamik Panel Veri Analizi yönteminden yararlanılmıştır. Çalışmanın ayırt edici yönü, ele alınan ülkelerin fiilen uyguladıkları kur sistemlerine göre sınıflandırılması yerine reel döviz kurlarındaki değişkenliği etkilediği düşünülen makro değişkenlerin kur politikası tercihi üzerinde etkili olup olmadığının araştırılarak teorik beklentiler ile uyumluluğunun test edilmesidir.

Ampirik analizde 2013 ile 2020 yılları arasındaki yıllık dönem itibarıyla ABD Doları cinsinden veriler kullanılmıştır. Veriler, Uluslararası Para Fonu IMF'nin International Financial Statistics (IFS), Dünya Bankası'nın World Development Indicators (WDI online) ve Bruegel veri tabanından elde edilmiştir. Analizde tüm değişkenlere Box-Cox transformasyon uygulanmıştır. Stata paket programından yararlanılarak oluşturulan model ve yer alan değişkenler ise şöyledir;

$$\text{Rexch}_t = \alpha \text{Rexch}_{(t-1)} + \beta \text{Fdi}_t + \gamma \text{Ggfc}_t + \mu \text{Inf}_t + \pi \text{Open}_t + \Omega \text{Fin}_t + \text{ÜDe}_t + \epsilon_t$$

Döviz Kuru Esnekliği (Rexch): Döviz kurlarında meydana gelen nominal değişimler otoritelerin kurlara yönelik müdahalelerini yeterince yansıtmayabileceğinden yanıltıcı olabilmektedir. Bu nedenle döviz kuru sisteminin esnekliğinin belirlenmesinde iç ve dış enflasyon oranları arasındaki farkı da içeren reel kurların esas alınması düşünülmüştür. Buna göre reel döviz kurundaki değişkenlik esnek kur sistemi tercihi olasılığının bir göstergesi gibi düşünülmüştür. Çünkü dış dengenin kendiliğinden sağlanabilmesi için döviz kurunun döviz arz ve talebini eşitleyecek şekilde sürekli değişmesi gerekecektir. Dolayısıyla reel döviz kurlarındaki değişkenlik sistemin esnekliğinin bir göstergesi gibi ele alınmaktadır. Değişken, Reel Efektif Döviz Kuru İndeksi olarak alınmıştır.

Ticari Açıklık (Open): İhracat ve ithalat toplamının GSYİH'ya oranı şeklinde ölçülmektedir. Dış ticarete bağımlılığı yüksek olan bir ekonomide sabit kur sisteminin avantajlı olacağı genel kabul görmektedir. Ticari açıklık arttıkça sabit kur sistemi tercihi olasılığının artması beklenmektedir. Bu nedenle bağımlı değişken ile arasında negatif yönlü bir ilişki söz konusudur.

Enflasyon (Inf): Enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde ulusal paranın reel olarak aşırı değerlenmesi ülkenin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemekte ve oluşan dış açıklar döviz rezervleri üzerinde baskı oluşturarak para krizleri ve devalüasyonu beraberinde getirebilmektedir. Hâlbuki esnek kur sisteminde rezerv kayıpları ve devalüasyonlara gerek kalmadan, değişen döviz kurları ile aşırı değerlenme önlenebilmektedir. Bu nedenle bağımlı değişken ile arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu kabul edilmiştir.

Finansal Gelişmişlik (Fin): Literatürde finansal gelişmişliğin ölçülmesinde özel sektöre verilen kredilerin ya da hisse senedi piyasası kapitalizasyonunun GSYİH'ya oranı yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak söz konusu değişkenlerin finansal gelişmişliğin ölçümündeki karmaşık ve çok yönlü yapıyı yeterince yansıtamadığından hareketle bu sorunun çözümüne yönelik olarak IMF tarafından Finansal Gelişmişlik İndeksi oluşturulmuştur. Çalışmada finansal piyasaların derinliği, giriş imkanları ve etkinliğini ölçmeye yönelik oluşturulmuş olan söz konusu indeksten yararlanılmıştır. Finansal gelişmişlik ile bağımlı değişken arasında aynı yönlü bir ilişki olması beklenmektedir.

Dış Borç Ödemeleri (De): Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ülkelerin yabancı para cinsinden yapacağı ödemelerin de dalgalanma göstermesine neden olacaktır. Özellikle kurların yükselmesi borç ödemelerinin yükünün de artmasını beraberinde getirebilecektir. Ülkenin Amerikan Doları cinsinden yıllık dış borç ödemelerinin GSYİH'ya oranı olarak ölçülen değişken ile bağımlı değişken arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu kabul

edilmiştir. Nitekim literatürde Dalgalanma korkusu olgusunun kaynaklarından birisi olarak kabul edilen negatif bilanço etkileri bu duruma dayanak teşkil etmektedir.

Doğrudan Yatırımlar (Fdi): Ülkeye yönelik sermaye yatırımları içerisinde doğrudan yatırımların payının yüksek olması daha güvenilir bir kaynak olma işlevini yerine getirebilecektir. Aynı zamanda merkez bankasının kurlara istikrar kazandırmaya yönelik müdahalelerine olan gereksinimi azaltacağından sabit kur sisteminin uygulanması kolaylaşabilecektir. Değişken, net doğrudan yatırım girişlerinin GSYİH'ya oranı şeklinde ölçülmüştür. Değişken ile bağımlı değişken arasında zıt yönlü bir ilişki beklenebilecektir.

Devletin Nihai Tüketim Harcamaları (Ggfc): Devletin nihai tüketim harcamalarının GSYİH'nın yüzdesi olarak ölçülmüştür. Devletin kamu harcamalarının artışı ithalat artışı ve cari açık riskini beraberinde getirebilecektir. Ancak esnek kur sistemi rezervlerde tükenme riskini bertaraf ederek otoritelere bağımsız hareket edebilme olanağı sağlayabilecektir. Bu nedenle değişkenin değeri ile bağımlı değişken arasında aynı yönlü bir ilişkinin söz konusu olabileceği düşünülmüştür.

Reel döviz kurlarındaki dalgalanmayı etkileyen makro ekonomik faktörlerin Dinamik panel veri analizi yönteminden yararlanılarak araştırıldığı ve buna dayalı olarak kur politikası önerisinin geliştirilmeye çalışıldığı mevcut çalışmada modelin gerçek durumu yansıtabilme gücünün yüksek olması için bazı varsayımların gerçekleşmesi önem taşımaktadır. Bu bağlamda hata teriminin birbirini takip eder değerleri arasında bir ilişkinin (korelasyon) olmaması regresyon analizinin temel varsayımlarından birisini oluşturmakta ve hata terimlerinin birbirleri ile ilişkili olması ise otokorelasyon olarak adlandırılmaktadır. Veri setinde otokorelasyonun olup olmadığı Wooldridge Testi kullanılarak araştırılmıştır. Test sonuçları aşağıdaki şekildedir:

Tablo 2: Otokorelasyon Testi (Wooldridge Test)

H_0 : Birinci dereceden otokorelasyon yoktur

$$F(1, 3) = 13.572$$

$$\text{Prob} > F = 0.0103$$

Wooldridge otokorelasyon testi uygulanan modelde birinci dereceden otokorelasyon bulunmuştur. Ancak gerçekleştirilen regresyon analizinde ilgili paket program yardımıyla söz konusu problemin giderilmesine imkân sağlanarak sağlam sonuçlar elde edilmesi mümkün olmuştur.

Modelin sağlamlığı açısından diğer bir unsur da çoklu doğrusallığın incelenmesidir. İki veya ikiden daha fazla bağımsız değişken arasında yüksek oranda bir korelasyonun bulunması anlamına gelen çoklu bağıntının bulunması modelin sağlamlığı açısından problem teşkil etmektedir. Çoklu bağıntı testi için Varyans Enflasyon Faktörü (VIF) araştırılmıştır. VIF değeri 10'un altında olduğu için çoklu bağıntı olmadığı sonucuna varılmıştır. Analiz sonucu aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 3: Çoklu Doğrusallık Testi

Değişken	VIF	1/VIF
Open	5.33	0.187656
Gdp	4.05	0.247032
Ggfce	2.83	0.353910
Fdi	2.69	0.371103
Fin	2.69	0.371653
Inf	1.98	0.506074
De	1.96	0.509348

Bir regresyon analizinin güvenilirliği açısından hata terimi varyansının sabit olması (Homoskedasticity), tahminliycilerin minimum varyanslı ve güvenilir olduğu anlamı taşıdığı için istenilen durumdur. Değişir varyansın (Heteroskedasticity) olması ise güvenilirliğinin azalmasına sebep olmaktadır. Modelde Değişir Varyanslılık (Heteroskedasticity) problemi bulunup bulunmadığının sınanması amacıyla Breush - Pagan Testi uygulanmış, test sonucunda modelde değişir varyanslılık bulunmadığı görülmüştür. Test sonucu aşağıda yer almaktadır.

Tablo 4: Breush-Pagan/ Cook Weisberg Değişen Varyans Testi

Ho: Constant variance

Variables: Gdp Fdi Ggfce Inf Open Fin De

$$\text{chi2}(5) = 1.77$$

$$\text{Prob} > \text{chi2} = 0.1828$$

Modelin ampirik olarak analizi için uygulanan sistem dinamik panel analiz yöntemi ile elde edilen regresyon sonucu aşağıda ifade edilmiştir.

Tablo 5: Modelin Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Değişen varyanstan etkilenmeyen (robust) Std.Hata	z	P> z	[95% Güven Aralığı]	
Rexch L1.	.2568983	.0826537	3.11	0.002	.0948999	.4188966
Ggfcce	-.0069693	.0065357	-1.07	0.286	-.019779	.0058404
Fdi	.8896546	.6574829	1.35	0.176	-.3989883	2.178297
Inf	.0191788	.0067702	2.83	0.005	.0059095	.0324482
Open	.0006429	.0011841	0.54	0.587	-.0016779	.0029637
Fin	-.0117495	.0407205	-0.29	0.773	-.0915601	.0680611
De	.0113209	.0056596	2.00	0.045	.0002282	.0224135
cons	-4.24347	3.839383	-1.11	0.269	-11.76852	3.281581

Modelden elde edilen tahmin sonuçlarına göre, reel döviz kuru değişkeninin gecikmeli değeri, enflasyon (Inf) ve borç ödemeleri (De) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve bağımlı değişkeni büyük oranda açıkladıkları görülmektedir. Devletin Nihai Tüketim Harcamaları (Ggfcce) ve Finansal gelişmişlik (Fin) değişkenlerinin anlamlı olmamakla birlikte katsayılarının negatif işaretli olduğu; dolayısıyla bağımlı değişken ile aralarında negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Doğrudan yatırımlar (Fdi) ile Ticari açıklık değişkenlerinin ise anlamlı olmamakla birlikte bağımlı değişkeni aynı yönde etkiledikleri görülmektedir.

Bir değişkenin tablodaki katsayısının pozitif olması, ilgili değişken ile reel kur değeri arasında aynı yönlü bir ilişki olmasını yada diğer bir deyişle ilgili değişkenin değerindeki bir artışın (azalışın) esnek kur sisteminin tercih edilmesi olasılığını artırdığını (azalttığını) ifade etmektedir.

Analiz sonucunda değişkenlerin katsayıları incelendiğinde enflasyonu temsil eden değişkenin % 5 önem seviyesinde anlamlı olduğu ve ilgili değişken ile reel döviz kurları arasında teorik olarak beklendiği gibi aynı yönlü bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. Bu bağlamda enflasyon oranının yükselmesi esnek kur sistemini tercih etme gereksinimini artırmaktadır. Dış borç ödemelerini temsil eden değişken de % 5 önem seviyesinde anlamlı olup bağımlı değişken ile arasında beklenen aksine aynı yönlü bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. Buna göre dış borç ödemeleri arttıkça esnek kur sistemini tercih etme ihtimali artmaktadır. Bu durumun ise ilgili ülkelerde kambiyo rejimine ilişkin devlet kontrolleri ve özel kesimin yabancı para cinsinden borçlanma imkanının diğer gelişmekte olan ülkelere nazaran daha az olabileceği ihtimalinden kaynaklanabileceği düşünülmüştür.

SONUÇ

Günümüzde döviz kuru sistemleri sabit ve esnek kur sistemi gibi uç sistemler ile her iki sistemin avantajlı yönlerini bir araya getirmeyi amaçlayan karma sistemler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Döviz kurunun be-

lirli bir paritede resmi otoriteler tarafından belirlenmesi ve piyasada arz ve talepte meydana gelen değişimler ne olursa olsun kur düzeyinin aynı paritede tutulmak istenmesi sabit kur sistemini ifade ederken; merkez bankası rezervlerinin büyüklüğü sistemin sürdürülebilirliğinin güvencesi niteliğinde olmaktadır. Esnek kur sisteminde ise denge döviz kuru serbest piyasada arz ve talep koşuluna göre oluşmaktadır. Merkez bankası rezervlerine olan gereksinimi ortadan kaldırması sistemin temel özelliğini oluşturmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin sıklıkla tercih ettiği karma kur sistemleri ise, sabit kur sisteminin aksine gerektiğinde kur ayarlamalarının yapılmasını olanaklı kıldığı gibi; tamamen esnek kur sisteminin getirdiği kur dalgalanmalarının da önüne geçerek daha güven verici bir sistem haline gelmektedir.

Ülkelerin ekonomik yapıları ve politika amaçlarına uygun kur rejiminin tercihi, cevabı en fazla aranan ve ancak görüş birliğinin en az sağlanabildiği konulardan birisini oluşturmaktadır. Finansal serbestleşme ve piyasa sistemine geçiş sürecinde batılı kapitalist ülkelerin nispeten gerisinde olan geçiş ekonomilerinde makroekonomik istikrar ve krizlere karşı dayanıklılık açısından uygulanacak kur rejiminin başarısı daha da önem kazanmaktadır. Özellikle uluslararası ticarete geleneksel politika araçlarının ticari serbestleşmeyle birlikte kullanım olanaklarının azalması ülkelerin rekabet güçlerini koruyabilmeleri açısından döviz kuru politikalarını daha da önemli hale getirdiği gibi sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi sonrasında finansal krizlerin önlenmesi açısından da kur politikalarının önemini artmaktadır.

Bu çalışmanın amacı ele alınan geçiş ekonomilerinde reel döviz kurlarındaki volatilitiyi belirleyen makroekonomik değişkenlerin tespit edilerek ilgili ülkeler açısından bir kur politikası önerisi geliştirmektir. Ampirik analiz neticesinde elde edilen bulgular çerçevesinde ilgili ülkelere finansal gelişmişliğin farklı düzeylerde olsa da döviz kurları esnekliği üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Bu durum analize konu olan ülkelere finansal sistemin yeterince gelişmiş olmaması ile uyumlu gözükmektedir. Nitekim söz konusu ekonomilerde döviz gelirlerinin büyük ölçüde hammadde ve tarımsal ürün ihracından kaynaklandığı, devletin hangi kur rejimi tercih edilirse edilsin kambiyo rejimi ve dış ticaret üzerinde sıkı bir denetime sahip olduğu ve dolayısıyla döviz geliri sağlayabilecek finansal hizmetlerin yeterince gelişmediği; doğrudan yatırımlar üzerinde halen kısıtlamaların devam ettiği göze çarpmakta olup bu durumun ampirik analiz sonucunda ilgili makro değişkenlerin belirleyici olmadığına görülmesinde de etkili olduğu düşünülmektedir.

Belirtilen hususların yanı sıra ilgili ülkelere ihraç mallarının dış talep elastikiyetlerinin nispeten düşük olması, döviz kurundaki yükselmelerin döviz gelirlerini artırıcı etkisini sınırlayabilecek ve hatta döviz gelir-

lerini azaltıcı bir etkiye de sahip olabilecektir. Bu nedenle ilgili ülkelerin ekonomik yapısı dikkate alındığında esnek kur sistemi kendisinden beklenen olası faydayı sağlamayabilecektir. Öte yandan sermaye hareketlerinin devlet tarafından kontrolü sabit kur sisteminin temel zayıflığı olan finansal kriz riskini azaltabilecektir. Ancak belirtmek gerekir ki analiz sonucunda enflasyon değişkeninin önemli ölçüde anlamlı olmasından yola çıkılarak, ilgili ülkelerde enflasyon neticesinde ulusal paranın aşırı değerlenmesini ve ithalat artışı kanalıyla cari dengenin kötüleşmesini önlemek açısından otoritelerin reel döviz kurlarına ilişkin tedbir alması konusu önem kazanmaktadır. Sonuç olarak esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi şeklinde karma bir kur rejimi ilgili ülkeler açısından önerilebilecektir.

KAYNAKLAR

- Abdulkerim, G. Ö. K. (2006). Alternatif döviz kuru sistemleri. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21(1), 131-145.
- Aktan, C. C. ve Şen, H. (2009). Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri, Yeni Türkiye Dergisi (2002/1). Ekonomik krizlerin yoksulluk üzerine etkileri. Sosyal yardım uzmanlık tezi Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Arize, A. C. (1994). Cointegration Test of a Long-Run Relation Between the Real Effective Exchange Rate and The Trade Balance. International Economic Journal, 8(3), 1-9.
- Baltagi, B. H. ve Baltagi, B. H. (2008). Econometric Analysis of Panel Data (Vol. 4). Chichester: John Wiley & Sons.
- Berg, A., Mauro, P., Mussa, M., Swoboda, A. K., Jadresic, E., & Masson, P. R. (2000). Exchange Rate Regimes in an Increasingly Integrated World Economy. In Exchange Rate Regimes in an Increasingly Integrated World Economy. International Monetary Fund.
- Bordo, M. D., ve Flandreau, M. (2001). Core, Periphery, Exchange Rate Regimes, and Globalization.
- Bulut E. ve Demirel B. (2012). Uluslararası Para Sisteminin Evrimi, Gazi Kitabevi.
- Calvo, G. A., ve Reinhart, C. M. (2002). Fear of Floating. The Quarterly Journal of Economics, 117(2), 379-408.
- Calvo, G. A., Izquierdo, A., ve Talvi, E. (2003). Sudden Stops, The Real Exchange Rate, and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons. NBER Working Paper.
- Carbaugh R. (2002)., International Economics, Eighth Edition, South-Western Publishing.
- Copeland L.S. (1990). Exchange Rates and International Finance, Addison- Wesley Publishing, 1990.
- Dreyer, J. S. (1978). Determinants of Exchange-Rate Regimes for Currencies of Developing Countries: some preliminary results. World Development, 6(4), 437-445.
- Elbadawi, I. A., Kaltani, L., ve Soto, R. (2012). Aid, Real Exchange Rate Misalignment, and Economic Growth in Sub-Saharan Africa. World Development, 40(4), 681-700.
- Goldberg, L. S., Ickes, B. W., ve Ryterman, R. (1994). Departures From The Ruble Zone: The Implications of Adopting Independent Currencies. World Economy, 17(3), 293-322.
- Goldfajn, I., & Werlang, S. R. D. C. (2000). The Pass-Through from Depreciation to Inflation: A Panel Study. Werlang, Sergio R., The Pass-Through from

- Depreciation to Inflation: A Panel Study (July 2000). Banco Central de Brasil Working Paper, (5).
- Harrigan, J. (2006). Time to Exchange the Exchange-Rate Regime: Are Hard Pegs the Best Option for Low-Income Countries?. *Development Policy Review*, 24(2), 205-223.
- Heller, H. R. (1978). Determinants of Exchange Rate Practices. *Journal of Money, Credit and Banking*, 10(3), 308-321.
- Holden, P., Holden, M. ve Suss, E. C. (1979). The Determinants of Exchange Rate Flexibility: An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics*, 327-333.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of Panel Data*. Cambridge University Press.
- IMF, Transition: Experience and Policy Issues. *World Economic Outlook 2000*, Chapter III, Erişim Tarihi Nisan 18, 2020, https://www.imf.org/~media/Websites/IMF/imported-flagship-issues/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf/_chapter3pdf.ashx, s.84-137.
- Jantsan, S. (2013). Geçiş Ekonomilerinde Reform Sürecinin Değerlendirilmesi.
- Kato, I., & Uctum, M. (2003, March). Fixed, Float, or Intermediate? A Cross-Country Time Series Analysis of Exchange-Rate Regimes. In *Econometric Society, North American Winter Meetings* (pp. 1-20).
- Kenen, P. (1969). The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In (Mundell R. and A. Swoboda eds.)“*Monetary Problems in the International Economy*”.
- KILAVUZ, E., Topçu, B. A., ve Tülüce, N. S. (2011). Yükselen Ekonomilerde Döviz Kuru Rejimi Seçimi: Ampirik Bir Analiz. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(30), 83-109.
- Krugman, P. R., ve Obstfeld, M. (2009). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson Education.
- Lipton, D., Sachs, J., Fischer, S., ve Kornai, J. (1990). Creating A Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. *Brookings papers on economic activity*, 1990(1), 75-147.
- Markiewicz, A. (2006). Choice of Exchange Rate Regime in Transition Economies: An Empirical Analysis. *Journal of Comparative Economics*, 34(3), 484-498.
- Nasir, M. A., ve Jackson, K. (2019). An Inquiry Into Exchange Rate Misalignments as A Cause of Major Global Trade Imbalances. *Journal of Economic Studies*.
- Obstfeld, M., & Rogoff, K. (1995). The Mirage of Fixed Exchange Rates. *Journal of Economic perspectives*, 9(4), 73-96.

- Obstfeld, M., Shambaugh, J. C., & Taylor, A. M. (2005). The trilemma in history: tradeoffs among exchange rates, monetary policies, and capital mobility. *Review of economics and statistics*, 87(3), 423-438.
- Owoundi, F. (2016). Do Exchange Rate Misalignments Really Affect Economic Growth? The Case of Sub-Saharan African countries. *International Economics*, 145, 92-110.
- Paula, L. F. D. (2008). Financial Liberalization, Exchange Rate Regime and Economic Performance in BRICS Countries. In *Financial liberalization and economic performance in emerging countries* (pp. 52-94). Palgrave Macmillan, London.
- Roland, G. (2001). Ten Years After Transition and Economics. *IMF Staff papers*, 48(1), 29-52.
- Szapáry, G., ve Jakab, Z. M. (1998). Exchange Rate Policy in Transition Economies: The Case of Hungary. *Journal of Comparative Economics*, 26(4), 691-717.
- Tobin, J. (2000). Financial Globalization. *World Development*, 28(6), 1101-1104.
- Von Hagen, J. ve Zhou, J. (2005). De facto and Official Exchange Rate Regimes in Transition Economies. *Economic Systems*, 29(2), 256-275.



BÖLÜM 11

YEREL YÖNETİM FİNANSMANINA GENEL BİR BAKIŞ

Cumhur ŞAHİN¹

¹ Doç. Dr, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Bozüyük MYO, ORCID ID: 0000-0002-8790-5851, cumhur.sahin@bilecik.edu.tr

1. Giriş

Siyasi karar-almada merkezsizleşme, ademi merkeziyetçilik (*decentralisation*) görüşü dünya çapında giderek daha fazla yaygınlaşmakta ve çoğunlukla mali yönetimin yerelleştirilmesi de buna dahil olmaktadır. Çeşitli gelişmiş ülkelerde hükümetler-arası finans sistemleri kademeli olarak gelişmekte ve her ülkenin kendine özgü özellikleri bulunmaktadır (Ahmad, Hewitt ve Ruggiero, 1997). Farklı kıtalardaki gelişmekte olan ülkelerin bu tür reformlar için farklı nedenleri ve motivasyonları bulunmaktadır ve bunların makro-ekonomik istikrar ve büyüme üzerindeki sonuçları da bir ülkeden diğerine önemli ölçüde farklılıklar göstermektedir (Fukasaku ve de Mello, 1999). Daha yakın zamanlarda, Avrupa Birliğinin temel bir ilkesi olarak yetki ikamesi (*subsidiarity*) görüşünün kabul edilmesi, ülkenin doğu kesimine Batı Alman Federal Sisteminin getirilmesi, Portekiz gibi Batı Avrupa ülkelerinde bölgeselciliğin yeniden canlanması, Avrupa'daki merkezsizleşme sürecinin ayırt edici örneklerindedir.

Özellikle, Doğu Avrupa'daki büyük şehirlerde süregelen ekonomik ve siyasi geçişler sürecinde mücadele daha hızlı ve daha fazla yoğun olmuştur. Bunun yanında, geniş yığılma alanları ekonomik sektörlere eşsiz bir iş ortamı sağladığından, kırsal bölgelerin ve belediyelerin bu koşullarda rekabet edemedikleri ve bu durumun ülkedeki bölgesel eşitsizliğin artmasına neden olduğu öne sürülmektedir. Sonuç olarak, dezavantajlı bölgelerdeki belediyeler, nüfus büyüklüğünde net bir azalma, yerel vergi gelirlerinin azalması, daha az iş imkanları vb. gibi sorunlardan etkilenmişlerdir. Ayrıca, geçiş ülkelerindeki şehirler ve belediyeler genellikle ciddi oranlarda - artan harcamalarını karşılamak ve mevcut zorluklarla başa çıkmak için gerekli mali araçlardan yoksun kalmışlardır. Bu tür mali stresler; genellikle, yerel hizmetlerin karşılanma maliyetlerinin, finanse etmek için gereken gelirlerden daha hızlı arttığı koşullarda veya belirli kamu hizmetleri sağlama maliyetleriyle, yerel yönetim gelirleri, küçülen bir ekonomi temelinde vergilendirilebilir kaynakların kısıtlanmasıyla ortaya çıkmaktadır.

Eşitleme hedeflerini takiben, daha fazla harcama ihtiyacı olan belediyelerin ve şehirlerin merkezi veya üst-düzey hükümetten otomatik olarak daha fazla mali desteğe ihtiyaç duyduklarını iddia etme eğilimi bulunmaktadır. Buna rağmen, belediyelere verilen hibelerin toplamı, temel olarak (mevcut ve/veya öngörülen) "gerçek" harcama ihtiyaçları ile yerel vergi gelirleri ve ücretler gibi kendi kaynaklarından elde ettikleri yerel mali kapasiteler karşılaştırılarak arasındaki farka göre belirlenmelidir. Şüphesiz ki belediyelerin harcama davranışları, yerel borçlarının büyüklüğü kadar mevcut mali kapasitelerinden de büyük ölçüde etkilenmektedir. Yasal olarak yerel yönetimlere devredilen en yaygın kamu faaliyetleri örnekleri arasında; (1) arazi planlaması ve yerel çevre koruması, (2) bele-

diye konutları ve mülk yönetimi, (3) yerel ulaşım sistemi, (4) su temini ve atık giderme, (5) temel sağlık ve sosyal yardım hizmetleri, (6) ilköğretim, (7) kültür ve spor, yangından korunma vb., gibi faaliyetler bulunmaktadır. Vergilendirmenin dışında, kamu borçları ve yönetimler-arası mali kaynak tahsisleri, diğer finansman biçimleri, yerel yönetimlerin mali özerkliği ile bağıntılıdır. Yerel Yönetimlerin mali kaynakları; ücretlerden elde edilen gelirler, kamu teşebbüsü faaliyetleri, kamu özel ortaklığı, kamu mülkiyetinin yönetimi, özelleştirme, bürokratik yüklerin diğer kamu veya özel kuruluşlara devredilmesi, harçların tahsilatı, imtiyaz ödemeleri, yaptırımlardan elde edilen gelirler vb., gibi kaynaklardan oluşmaktadır. Daha önceki yıllarda, yerel yönetimler tarafından alınan harçlara ilişkin hususlar kamu maliyesince yeterince araştırılmamıştır.

2. Mali Yerelleşme ve Belediye Finansmanına ilişkin Temel Teorik Açıklamalar

Alt-merkezi yönetimlerin yerelleştirilmesi yoluyla elde edilen yerel tercihlere karşı daha fazla duyarlılık “sağlayıcının hem alıcıların hem de vatandaşların ödeme istekliliğini belirleme yeteneğini artırabilir. [...] insanlar, özellikle (1) karar verme sürecinde yer almışlarsa ve (2) süreçteki maliyetler açıkça algılanabiliyorsa, önceliklerine duyarlı buldukları [kamu] hizmetleri için ödeme yapmaya daha istekli olacaklardır. [Başka bir deyişle] ademi merkeziyetçilik, provizyonun marjinal maliyetlerinin ve faydalarının eşitlendiği noktaya kadar verimli provizyon çözümlerine daha yakın bir yaklaşımla sonuçlanacaktır” (Darby, Mucastelli ve Roy, 2003, s. 14).

Yerel hizmetlerin etkin bir şekilde sağlanmasıyla ilgili olarak, Oates (1972); “kamu harcamalarının, kamu hizmetlerinin sağlanması, faydaların dağıtıldığı mümkün olan en küçük alanı temsil eden yönetimler tarafından yapılacağı ölçüde tahsis edilmesi gerektiğini” vurgulamaktadır. Çok sayıda yönetim kademesinden dolayı bazı verimsizlikler beklense de (artan idari karmaşıklık, şeffaflık eksikliği, yeterlilik çatışmaları vb.), temel ilke, alt-merkezi kademelerin (optimum) boyutu seçilirken, ölçek ekonomilerin göz önünde bulundurulması ve sağlanan geniş hizmet yelpazesıyla iyi bir şekilde eşleştirilmesi gerektiğidir. Bu gerçek, sırasıyla, kamu hizmetlerinin ortak tüketiminden kaynaklanan ölçek ekonomilerinin, yerel yönetimlerin giderek küçülen boyutuna bir sınırlama getirdiğini ima etmektedir. Tullock’a (1969) göre, böyle bir sorun, ancak hizmet somutsa ve kalite ve standardı korunuyorsa, bir hizmet almak için büyük özel tedarikçiler veya diğer yönetimlerle dış sözleşmeler yapılarak çözülebilir.

Bunun yanında, mali federalizm üzerine yapılan teorik ve ampirik araştırmalar, tam bir mali özerkliğin dezavantajlı ve istenmeyen bir şey olabileceğini de göstermektedir. Her şeyden önce, gelir ve servetteki böl-

gesel ve kentsel eşitsizlikler, bireysel yetki alanlarında farklı seviyelerde vergi gelirlerine yol açacaktır. Sonuç olarak, vatandaşların ülke çapında karşılaştırılabilir bir kamu hizmeti düzeyine (ve/veya standardına) erişebilmelerini sağlamak için bu tür alt-merkezi hükümetler arasında bir miktar kaynağın yeniden dağıtımını gerekli olacaktır.

İkinci olarak, vergiler farklı yönetim seviyelerine tahsis edildiğinde, alt-ulusal yetki bölgeleri arasındaki sözde vergi ihracından kaçınılabilir. Örneğin, yerel harcamaların önemli bir kısmı yerleşik olmayanlar tarafından ödenen vergilerle karşılanıyorsa, yerel yönetimler harcamalarını verimli seviyelerin ötesine yükseltmek için bir teşvike sahip olacaklardır. Yerleşik olmayanlar hizmet sunumundan yararlandıkları sürece, genellikle büyük şehirlerde ve onların uydularında ortaya çıkan bir sorun olan yetersiz hizmet verme görülebilir.

Üçüncüsü, vergi rekabeti ile birlikte üretim faktörlerinin hareketliliği de, mali özerkliğe sınırlamalar getirebilir. Bu nedenle, en fazla merkezsizleştirilmiş vergi sistemleri hala (sermaye üzerindeki) kurumlar vergisini merkezi hükümete tahsis etmektedir.

Son olarak, mali yerelleşme; vergi tahsilatında ve kamu hizmetlerinin sağlanmasında idari karmaşıklığa neden olabilir (Blankart ve Borck, 2003; Darby, Muscatelli ve Roy, 2003).

Altyapının sağlanmasında; özellikle belediyelere verilen yönetimler-arası hibeler, büyük harcama ihtiyaçlarından kaynaklanan mevcut mali stresi yeterince karşılamadığında ve/veya yerel borçların toplamı, aşılması gereken maksimum düzeye ulaştığında, yerel yönetimler (eleştirel olarak) yerel vergilerde bir artışı dikkate alma eğilimindedir.

Ayrıca, iyi donanımlı altyapıya sahip bir yetki alanı, yeni bir yer arayan yatırımcılar ve firmalar için açıkça daha çekiciyken, yerel vergilerdeki artış hemen bölgesel ve kentsel rekabet gücünün kaybı anlamına gelmektedir. Belediye ilave altyapı sağlanmasının esas olarak daha yüksek yerel vergilerle finanse edilmesi durumunda, yerel yönetimler de böyle bir değiş tokuş ilişkisinin ve yerel ekonomi üzerindeki kısa ve uzun vadeli etkilerinin farkında olmalıdırlar (Nam, 2000).

Benzer bir mantığa dayalı olarak, açıklanmış tercihlerin geleneksel Tiebout modeli (1956), “[vatandaşların] kendilerine refahlarını en üst düzeye çıkararak kamu hizmetlerinin [ve yerel vergi yükünün] karışımını sağlayan yetki bölgelerinde yerleşmeyi tercih edeceklerini varsaymaktadır. [... Kendi alanlarında sunulan desenden memnun olmayanlar, [...] desenin [tercihlerine daha iyi karşılık verdiği] alanlara taşınırlar. Dolayısıyla, belirli varsayımlar altında, [yerel hizmetlerin ve vergi yükünün] tedarik çeşitliliği, tüketici hareketliliği ile birleştiğinde, [belediye hizmetlerinin]

Pareto-optimal provizyonuna yol açabilir” (Darby, Muscatelli ve Roy, 2003, s. 14).

Yetki ikamesi ilkesine göre, mali kaynakların tahsisindeki etkinlik, en iyi şekilde, sağlanan kamu mal ve hizmetlerinden yararlananları en yakından temsil eden yönetimler düzeyine her bir harcama türü için sorumluluk atanarak elde edilmektedir (Frenkel, 1986; Hyman, 1993; Ter-Minassian, 1997).

Makro-ekonomik istikrar, yeniden dağıtım, savunma ve dış ilişkiler gibi ulusal kamu mal ve hizmetlerinin merkezi olarak sağlanmasına ilişkin görünen durumlarla karşılaştırıldığında, sosyal koruma, eğitim, sağlık ve çevre ile ilgili faaliyetler genellikle yerel veya bölgesel yönetimler tarafından en iyi bir şekilde karşılanması gereken tipik kamu hizmetleri olarak kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, çoğu durumlarda kamu malları, faydaların bölgeler, dışsallıklar ve yayılmalar arasında belirsiz dağılımı, bir dereceye kadar bir miktar merkezi koordinasyon ile birleştirilmiş ademi merkeziyetçiliğin uygulanabilir ve arzu edilir görüldüğü, karma mallar karakterine sahiptir.

Sonuç olarak, politika oluşturma, kamu mal ve hizmetlerinin finansmanı ve idaresinde örtüşen sorumluluklar oldukça yaygındır ve bu da farklı ülkelerdeki mevcut yönetimler arası mali düzenlemeler ve harcama atamaları çeşitlilik göstermesine rağmen, kısmen katkıda bulunmaktadır (Levin, 1990; Ahmad, Hewitt ve Ruggiero, 1997). Ayrıca, birçok ülkede merkezi hükümetler, kamu mallarının dağıtımının kalite³ açısından düzenlenmesi yoluyla ve mali araçların ve transferlerin kullanımının nihai ex-post kontrolü yoluyla merkezi olmayan tedarikini etkileyebilmektedir.

Harcama sorumluluklarının yerel yönetimlere devredilmesi açısından tahsis hedeflerinin güçlü politika yönelimi, merkezi hükümet tarafından daha iyi başarılmış gibi görünen makro-ekonomik istikrar ve yeniden dağıtım hedefinin başarılmışıyla çelişkiler yaratabilir (Musgrave, 1983; Oates, 1972).

“[bölgesel veya yerel] yönetimlerin genel harcama düzeyi, vergilendirme ve borçlanma yetkileri üzerindeki sınırlarla etkin bir şekilde sınırlandırılırsa da, bileşimdeki değişiklikler [örneğin, tüketim eğilimi yüksek bireylere yapılan transferler lehine], merkezi hükümetin istikrar hedefine ters düşebilir” (Ter-Minassian, 1997, s. 5). Ampirik araştırmalar (Brosio, 1985), Brennan ve Buchanan’ın (1980) yerelleşmenin genel olarak toplam devlet harcamalarının büyümesini sınırladığı şeklindeki Leviathan hipotezini her zaman doğrulamaz.

Ayrıca, “desantralizasyonun artmasıyla birlikte yerel bürokrasiler çoğaldıkça makroekonomik kontrolün kaybolması olasılığı ortaya çıkmakta

ve bu da izleme ve değerlendirmeyi daha sorunlu hale getirmektedir [...]” (Ahmad, Hewitt ve Ruggiero, 1997, s. 31).

Bölgeler arasında büyük ekonomik eşitsizliklerin olduğu bir ülkede, yerel veya bölgesel yönetimlerin kamu mal ve hizmetlerini sunma yeteneği de büyük ölçüde değişebilir ve bu da istenmeyen iç göçü tetikleyebilir.

Geçiş sürecindeki ülkelerde, bu tür ekonomik politika çatışmaları, yerel yönetimlere belirli harcama sorumluluklarının atanmasına ilişkin kararların alınmasında daha yeterli bir şekilde dikkate alınıyor gibi görünmektedir.

Yerleşmenin genel ilkeleri, vergilerin farklı yönetim seviyelerine atanmasına da rehberlik eder. Uygulamada, yerel yetki bölgelerine fon tahsis etmek için çoğu zaman birleşik bir biçimde olan iki seçenek yaygın olarak benimsenmektedir:

- Vergilendirme yetkilerinin merkezi yönetime atanması ve yerel harcama ihtiyaçlarının yönetimler arası hibeler veya örneğin vergi gelirlerinin paylaşılması şeklinde diğer transferler yoluyla finanse edilmesi ve;

- Gerekirse (yerel olarak toplanan) gelirleri merkezi hükümetin vergi paylaşımı düzenlemeleri ile tamamlamak üzere yerel yönetimlere (bazı vergilendirme yetkileri verilmesi (Norregaard, 1997).

Tablo 1’ de, farklı türde vergi ve hibelerin daha düşük düzeydeki yönetimlere nasıl tahsis edilebileceğini daha kesin olarak gösterilmektedir.

Tablo 1. Yerel Yönetimlerde Mali Özerklik

Yerel vergiler	Taban ve oran yerel kontrol altındadır
Örtüşen vergiler	Ülke çapında vergi matrahı, ancak oranlar yerel kontrol altındadır.
Paylaşılan vergiler	Ülke çapında taban ve oranlar, ancak vergi gelirlerinin sabit bir kısmının (vergi bazında veya farklı vergi kaynakları havuzu bazında), (1) her bir yetki alanında tahakkuk eden gelirlere (türetme ilkesi de denir) veya (2) diğer kriterlere, tipik olarak nüfus, harcama ihtiyaçları ve/veya vergi kapasitesine dayalı olarak söz konusu yerel yönetimlere tahsis edilmesidir.
Genel amaçlı hibeler	Yerel yönetimin payı merkezi hükümet tarafından belirlenir (genellikle yeniden dağıtım unsuru ile), ancak yerel yönetim hibelerin nasıl harcanması gerektiğini belirlemede özgürdür; bireysel makamlar tarafından alınan miktarlar, vergilendirme çabalarına bağlı olabilir.

Özel hibeler	Hibenin mutlak toplamı merkezi hükümet tarafından belirlenebilir veya açık uçlu olabilir (yani, hükümetin daha düşük seviyelerde kararlaştırdığı harcama seviyelerine bağlı olabilir), ancak her iki durumda da merkezi hükümet, fonların harcanması gereken harcama programlarını belirler.
--------------	--

Kaynak: Norregaard (1997), Tax Assignment, Washington DC.

Standart Kamu Ekonomisi Teorisine göre (Oates, 1972; Musgrave ve Musgrave, 1980; King, 1984), merkezi olmayan bir kamu harcama sistemini mali olarak destekleyen tipik yerel vergilerin tipik bazı özellikleri bulunmaktadır:

- Yerel vergilerin tabanı ne çok fazla hareketli olmalı ne de çok fazla eşit olmayan bir şekilde yetki bölgeleri arasında dağıtılmalıdır. Güçlü hareketliliğin hakim olması durumunda, vergi mükellefleri gelir faaliyetlerini veya vergi kaynaklarını yüksek alanlardan düşük alanlara kaydıracaklardır. Bu durum, yerel yönetimlerin oran değiştirme özgürlüğünü de sınırlayacaktır.
- Yerel vergiler hesap verebilir olmalı ve yerel vergi mükellefleri vergi yükümlülüklerinin ne olduğunu bilmelidirler. Ayrıca, yerel düzeyde yönetilmeleri oldukça kolay olmalıdır.
- Verginin ödenmesi ile alınan yerel hizmetler arasındaki bağlantı sağlam olmalıdır. Başka bir deyişle, bu tür faydalar yerel vergi mükellefleri tarafından güçlü bir şekilde içselleştirilmelidir.
- Yerel vergiler, büyük dikey dengesizliklerden kaçınmak için yeterli gelir üretebilmelidir ve ideal olarak iş çevrimindeki değişikliklere daha az duyarlı olmalıdır.

Yukarıda bahsedilen kriterlere uygun olarak, arazi veya emlak vergileri ve bir dereceye kadar kişisel gelir vergilerinin uygun yerel vergiler olduğu sıklıkla öne sürülürken, kurumlar gelir vergilerinin genellikle aynı amaç için daha az uygun olduğu düşünülmektedir (Paugam, 1999). Örneğin, “bazı ülkeler içindeki, eşgüdümlü bir yaklaşım yokluğunda şirket kârlarının devlet-düzeyinde vergilendirilmesine, güçlü rekabet (vergi savaşları) eşlik etmektedir, bu da işletmenin lokasyon kararlarının bozulmasına, birden fazla alanda faaliyet gösteren işletmeler tarafından transfer fiyatlandırması yoluyla vergiden kaçınmaya ve gelir erozyonuna yol açmaktadır” (Ter-Minassian, 1997, s. 10).

Hükümetler arası transferler, yalnızca farklı düzeylerdeki hükümetlerin eşit olmayan kendi vergi gelirleri ve harcamalarından kaynaklanan dikey dengesizliği değil, aynı düzeydeki yetki alanları arasındaki farklı mali

kapasitelerin yol açtığı yatay dengesizliği de düzeltmeyi amaçlamaktadır. Yerel harcama ihtiyaçları objektif bir şekilde pek ölçülemez gibi görünse de, özellikle artan harcamalar, borçlanma ile finanse edilemediğinde veya sermaye piyasalarına doğrudan erişimleri olmadığında, transferlerin rolü ulus-altı düzeydeki bu açık yetki alanları için çok daha önemli hale gelmektedir. Diğer yetki alanlarındaki mevcut dışsallık durumlarında, merkezi yönetimin ayrıca kirlilik kontrolü, bölgeler arası otoyollar vb. gibi alanlarda yerel düzeyde belirli kamu hizmetlerinin sağlanmasını garanti altına almak için yerel yönetimleri mali olarak desteklemesi gerekmektedir (Davis ve Lucker, 1982; Frenkel, 1986; Ali, Lerme ve Nakosteen, 1993; Boadway ve Hobson, 1993; Hyman, 1993; Rosen, 1995; Dahlby, 1996; Ahmad ve Craig, 1997). Ayrıca, hibelerin miktarı yerel harcama ihtiyaçlarıyla ve yerel mali kapasiteyle ters orantılı olarak değişmeli ve dağıtımları şeffaf ve adil olmalıdır. Daha da önemlisi, etkili bir transfer sistemi ne aşırı harcamayı teşvik etmeli ne de yerel düzeyde vergi toplama çabalarını zayıflatmalıdır (Gage ve Mandell, 1990; Jones ve Cullis, 1994; Bahl ve Linn, 1994; Shah, 1994a ve 1994b; Winkler, 1994; Oates, 1998; Nam, Parsche ve Steinherr, 2001).

Temel olarak, mali kaynakların bir yönetim düzeyinden diğerine yeniden tahsisi, vergi gelirlerinin paylaşılması veya bir tür hibe yoluyla gerçekleşmektedir. Gelir paylaşımı durumunda, vergi matrahları vergi bazında paylaşılabilir (bazı durumlarda her bir vergi için yönetim seviyeleri arasında farklı dağılım katsayıları ile) veya vergiler havuzda toplanabilir ve Tablo 1’de gösterildiği gibi daha sonra sistematik olarak paylaşılabilir. Gelişmekte olan ülkelerdeki daha önceki deneyimlere göre, bu tür gelir paylaşımı düzenlemeleri, yerel gelir seferberliğini teşvik etmede daha az başarılı görünmektedir (Fukasaku ve de Mello, 1999). Daha yüksek (federal veya eyalet) seviyelerden daha düşük seviyelere (eyalet veya yerel) hibeler koşullu olabilir (yani, fonların kullanımına ve/veya desteklenen programda elde edilen performansa ilişkin spesifikasyonlarla yakından bağlantılı olabilir) veya yerel kurumların özerkliğine bağlı olarak yönetimler bu tür finansal araçları harcamakta koşulsuz olabilir. Blok hibeler aynı zamanda belirli projelerden ziyade geniş yerel faaliyetleri (eğitim, çevre koruma vb.) desteklemek için tasarlanmış sabit bir niteliğe sahiptirler. Öte yandan, yönetimler-arası hibeler - tek tek yerel yönetimlerin harcama ihtiyaçlarını karşılamak için gereken transfer boyutundan bağımsız olarak - veya belirli sınırlara tabi olarak açık uçlu olabilirler. İlave olarak, aşağı-akış hibeleri AB’de oldukça sık olarak, - destekleyici hibeler için bir uygunluk kriteri olarak - yerel yönetimlerin yerel malların sağlanmasına kısmi mali katılımını gerektiren katkıda bulunma ilkesi temelinde yapılmıştır ve kendi bölgesinde hizmet vermektedir.

Birçok ülkede belediye harçları son zamanlarda önemli ölçüde artı-

rılmıştır ve bu da bu kalemden elde edilen yerel gelirlerin genişlemesine yol açmıştır. Kazanç sağlandığı sürece, belediye özerkliği genişletilmiştir. Ancak, belirli ücretler bazında daha yüksek satışlardan kaynaklanan yüksek ücret gelirleri, büyük ölçekli bir üretimi gerektirmektedir. Almanya gibi ülkelerde, yerel firmaların maliyet kapsamını şart koşan ancak kar elde etmesine izin vermeyen yasalar bulunmaktadır. Bu nedenle, ücretlerdeki bir artış, mali stresi yalnızca geçici olarak hafifletebilir. Bu durumda, imtiyaz ödemeleri karşılığında belediyelerin haklarının özel ekonomik birimlere devredilmesi daha fazla fayda sağlayabilir. Bu haklar, enerji sağlama, yolcu trafiğini organize etme, belediye bölgesini depolama için kullanma, pazarları organize etme, kentsel araziyi imalat, konut, gaz hatları, elektrik ve iletişim altyapısı için kullanma haklarını içermektedir (Friedrich, Gwiazda ve Nam, 2003). İlave olarak, “vergi finansmanının bozucu etkilerine ilişkin endişeler, adaletli olmak ve maliyetleri tüketiciler için daha anlaşılır hale getirme isteği, kullanıcı ücretlerinin kapsamındaki artışları potansiyel olarak destekleyen faktörlerdir. [Özellikle, OECD] çocuk bakımı, yaşlı bakımı ve ilaçlar alanlarında çeşitli [üye] ülkeler tarafından kullanıcı ücretlerine düşük düzeyde güvenilmesi eleştirilmiştir. Bu alanlardaki eğilimler, ücretsiz hizmet alımının hızla arttığını ve arz-yönlü paylaşımın önemli olduğunu göstermektedir.

Hizmetlerin ücretsiz olarak veya algılanabilir maliyetleri oluşmadan sağlanması, açıkça, arzın sosyal maliyetlerine karşı birey büyük ölçüde ilgisiz olduğu için, aşırı talebi teşvik etme ve arz kısıtlamaları ile çelişme riskini taşımaktadır. Kullanıcı ücretleri, hizmetlere yönelik talebin fiyat duyarlılığı hakkında daha fazla bilgi edinme potansiyeli sunar ve talep baskısını, seçim sistemi aracılığıyla dolaylı ve eksik bir şekilde ifade etmek yerine potansiyel olarak doğrudan etkili bir hale getirebilir. Talep baskıları da arz yönlü verimlilik üzerinde etkili olabilir. Bunun yanında, kullanıcı ücretleri, ancak fayda sistemi aracılığıyla tahsilat ve tazminat maliyetleri, toplanabilecek meblağlara ve bunun sonucunda ortaya çıkan verimlilik kazanımlarına göre düşükse geçerli olacaktır. Ücretlere ve harçlara bağımlılığı artırmaya çalışan ülkeler, bazı hanelere gereğinden fazla yüksek harcamalar yüklemekten kaçınmak için genel olarak katkı payı ile azami katkı arasında bir denge kurmayı amaçlamışlardır” (Darby, Muscatelli ve Roy, 2003, s. 29). Borçlanma, nesiller arası eşitliği arttırdığı için geleneksel olarak gelişmiş ülkelerde uzun-vadeli kamu altyapı projelerini finanse etmek için önemli bir kaynak olmuştur. Başka bir deyişle, bu projeler, birkaç nesil boyunca, kamu mallarının sağlanması için maliyetlerin eşit olarak paylaşılması gereken getiriler sağlamaktadır. Bu tür nesiller arası yük paylaşımı, küçük yerel yönetimlerin gerekli büyük ölçekli altyapı yatırımlarını üstlenmelerine olanak sağlar (Shah, 1999). Bunun yanında, bazı ülkeler hala yerel borçlanmaya katı kısıtlamalar getirmektedir.

Örneğin, bazı gelişmekte olan ve geçiş ülkelerinde, yerel yönetimler; Büyük altyapı projeleri, yerel yönetimlerden bu yana, sermaye hibeleri veya üst düzey hükümetlerden borç verme açısından son zamanlarda daha güçlü bir şekilde desteklenmektedir ve (özellikle küçük işletmelerde, zayıf ekonomik güçleri, küçük vergi gelirleri ve diğer olumsuz kredibiliteleri nedeniyle) genellikle kredi piyasalarına doğrudan erişim eksikliği ile karşılaşmaktadırlar.

Daha da önemlisi, mali açıklar ve borçlar, çok sayıda ülkede zaman içinde sürekli olarak hem eyalet düzeyinde hem de yerel düzeyde artmıştır. Bir ülkedeki yerel kamu borcunun hızla büyümesi ve nihayetinde makroekonomik istikrarı tehlikeye atması, yerel borçlanmanın iyi tasarlanmış yerel kamu projeleri için gerekli finansal ihtiyaçlara sıkı sıkıya yönlendirilip yönlendirilmediğini ve sürecinin idari anlamda yeterince şeffaf ve verimli olup olmadığını hemen sorgulamaktadır.

Genel olarak, pratikte birleşik biçimlerde uygulanan dört temel borç kontrol kategorisi bulunmaktadır:

- Kredi piyasasının serbest olduğu ve şeffaf bilginin hüküm sürdüğü durumlarda merkezi yönetimin sözde kurtarma garantisi olmaksızın piyasa disiplinine birincil güven (Lane, 1993),
- Borç kontrollerinin tasarlanması ve uygulanmasında farklı yönetim seviyeleri arasında diyalog odaklı bir işbirliği ve müzakere (alt ulusal yönetimlerin borçluluk sınırları dahil),
- Örneğin, yerel borçların mutlak düzeyine yönelik amaca veya projeye yönelik sınırların belirlenmesine ilişkin anayasada veya kanunlarda belirtilen kurallara dayalı kontroller ve
- Münferit yerel yetki bölgelerinin toplam borcuna ilişkin yıllık limitlerin belirlenmesi, kredi onayları (veya tüm devlet borçlanmalarının merkezileştirilmesi) gibi bireysel borçlanma işlemlerinin sıkı bir şekilde gözden geçirilmesi ve yetkilendirilmesi ve ihracatın izlenmesi dahil olmak üzere, merkezi yönetimin yerel borçlanma üzerinde doğrudan idari kontrolleri vb. (Ter-Minassian, 1997; Ter-Minassian ve Craig, 1997; Shah, 1999; Council of Europe, 2000).

Tüm bu kontroller, Tablo 2'de gösterildiği gibi, pasif ve aktif kontroller olarak da sınıflandırılabilir.

Tablo 2 Yerel borçlanmalar üzerindeki aktif ve pasif kontroller

Pasif Kontroller	Bu tür yerel borç kontrollerinin, izin verilen <i>borçlar/gelirler</i> ve <i>borç ücretleri/öz-kaynak gelir oranlarına</i> ilişkin geniş yönergelerden, yalnızca sermaye oluşumu için borçlanmaya izin veren ancak cari açıkları finanse etmeyi yasaklayan daha özel altın kurallara kadar çeşitli biçimleri bulunmaktadır.
Aktif Kontroller	Yerel borçlanma üzerindeki daha aktif kontroller arasında, her bir yerel yönetimin sermaye harcaması üzerinde merkezi olarak belirlenmiş limitler, sunulan yerel proje ve yerel borçların (tahvil finansmanı dahil) merkezi hükümet tarafından onaylanması ve halk referandumları yoluyla borçlanma planları üzerinde topluluk yetkilerinin aranması yer almaktadır.

Kaynakça: Spahn, P. B. (1999), Decentralization, Local Government Capacity and Creditworthiness: Macroeconomic Aspects, ECSIN Working Paper 6, Washington DC: World Bank.

Sonuç

Özellikle 1990'lı yıllardan başlamak üzere belediye kamu maliyesinin gelişiminde; diğerleri arasında, (1) mali sonuçları olan merkezi yönetim müdahalelerinin yoğunlaştığı, (2) vergi reformlarının belediye finansmanını bozduğu, (3) belediyelerin bütçe konsolidasyonunu denediği ve (4) belediyelerin mali özerkliğinde bir azalma olduğu sonuçları görülmektedir.

Yerel yönetimleri korumak ve mali özerkliklerini sağlamak için bazı ciddi girişimlerin gerekli olduğu görülmektedir. Bir olasılık, yerel gelir kaynağı olarak ücretlerin artırılması olabilir. Daha önceki yıllarda yerel yönetimler tarafından alınan harçlar ve bunların optimum miktarları ile ilgili hususlar kamu maliyesinde yeterince araştırılmamıştır.

Bir refah fonksiyonu, tüketicinin ödemeye istekliliği, satışlar, maliyetler, pazar payları, çıktılar, istihdam, üretim, göç, büyüme oranları, bütçe büyüklükleri, rekabetteki başarı göstergeleri oy sayısı gibi politik göstergeler vb. gibi çeşitli faktörler ücret düzeyini belirlemektedir. Bu nedenle, maliyetlerin karşılanması ilkesinin uygulanması gerekmesine rağmen, çeşitli ülkelerde çeşitli hedeflere göre oldukça farklı ücretler ortaya çıkabilmektedir.

Pozitif sabit ücret teorisindeki yaklaşımlar, ek faktörlerin rol oynadığını göstermektedir. Yönetim ve sahiplerinin amaçları ve fayda işlevleri farklı ücretlere yol açmaktadır. Sadece kamu firmasını ilgilendiren dikey ve yatay rekabetteki durumlar ve piyasa yapıları değil, aynı zamanda (bölgesel ve) munisipal rekabet de önemlidir. Fiyatlandırma politikalarının yanı sıra, idari birimler ve kamu firmaları tarafından diğer işlev paramet-

relerinin sabitletmesi de oldukça farklı ücretlere neden olabilmektedir.

Ayrıca üretim fonksiyonlarının türleri, yönetim organizasyonuna ilişkin gereksinimler, faktör fiyatları, bütçe dağıtım sistemleri, vergilendirme, sübvansiyon, kamu firmalarının veya kamu idari birimlerinin legal formları ve yerel tüzükler ve yasalar da ücretleri belirlemektedir.

KAYNAKÇA

- Ahmad, E. and J. Craig (1997). Intergovernmental Transfers, in: Ter-Minassian, T. (Ed.), *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, Washington DC: International Monetary Fund.
- Ahmad, E., D. Hewitt and E. Ruggiero (1997). Assigning Expenditure Responsibilities, in: Ter-Minassian, T. (Ed.), *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, Washington DC: International Monetary Fund.
- Ali, A. I., C. Lerme and R. A. Nakosteen (1993). Assessment of Intergovernmental Revenue Transfers, *Socio-economic Planning Science*, 27, pp. 109-118.
- Bahl, R. and J. Linn (1994). Fiscal Decentralization and Intergovernmental Transfers in Less Developed Countries, *Publius: The Journal of Federalism*, 24, pp. 1-19.
- Blankart, C.B. and R. Borck (2003). Local Public Finance, In J. G. Backhaus and R. E. Wagner, editors, *Handbook of Public Finance*, pages 441-476. Springer US, 2005.
- Boadway, R. W. and A. R. Hobson (1993). *Intergovernmental Fiscal Relations in Canada*, Canadian Tax Paper 96, Ottawa: Canadian Tax Foundation.
- Brennan, G. and J. M. Buchanan (1980). *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brosio, G. (1985). Fiscal Autonomy of Non-Central Government and the Problem of Public-Spending Growth, in: Forte, F. and A. Peacock (Eds.), *Public Expenditure and Government Growth*, Oxford: Blackwell.
- Council of Europe (2000). *Effects on the Financial Autonomy of Local and Regional Authorities Resulting from the Limits Set at European Level on National Public Debt*, Series of Local and Regional Authorities in Europe No. 71, Council of Europe Publishing, Strasbourg.
- Dahlby, B. G. (1996). Fiscal Externalities and the Design of Intergovernmental Grants, *International Tax and Public Finance*, 3, pp. 397-412.
- Darby, J., A. Mucastelli and G. Roy (2003). Fiscal Decentralisation in Europe: A Review of Recent Experience, in: Mønnesland, J. (Ed.), *Regional Public Finances*, London: Pion Limited, pp. 13-37.
- Davis, A. and R. Lucker (1982). The-Rich-State-Poor-State Problem in a Federal System, *National Tax Journal*, 35, pp. 337-363
- Frenkel, M. (1986). *Federal Theory*, Canberra, Australia: Centre for Research on Federal Financial Relations, The Australian National University.
- Friedrich, R., J. Gwiazda and C. W. Nam (2003). *Development of Public Finance in Europe*, CESifo Working paper 1107.

- Fukasaku, K. and L. R. de Mello (Ed. 1999). *Fiscal Decentralisation in Emerging Economies*, Paris: OECD Development Centre.
- Gage, R. W. and M. P. Mandell (1990). *Strategies for Managing Intergovernmental Policies and Networks*, New York: Praeger.
- Hyman, D. N. (1993). *Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy*, 4th edition, Fort Worth: The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.
- Jones, P. R. and J. G. Cullis (1994). *Bureaucracy and Intergovernmental Grants: A Comment*, *Kyklos*, 47, pp. 437-44.
- King, D. N. (1984). *Fiscal Tiers: The Economics of Multi-Level Government*, London: Allen & Unwin.
- Lane, T. D. (1993). *Market Discipline*, Staff Papers, 40 (March 1993), Washington DC: International Monetary Fund, pp. 53-88.
- Levin, J. (1990). *Measuring the Role of Subnational Governments*, in: Prud'homme, R. (Ed.), *Public Finance with Several Levels of Government*, the Hague: Foundation Journal of Public.
- Musgrave, R. A. (1983), *Who Should Tax, Where, What?* in: McLure, C. (Ed.), *Tax Assignment in Federal Countries*, Canberra: Centre for Research on Federal Financial Relations Australian National University.
- Nam, C. W. (2000). *Major Disputes on the Methods of Calculating Local Expenditure Needs. A Case Study for Large German Cities*, *Geographia Polonica*, 73, pp. 77-93.
- Nam, C. W., R. Parsche and M. Steinherr (2001). *The Principles of Parallel Development of Fiscal Capacity between State and Municipalities as Useful Benchmarks for the Determination of the Intergovernmental Grants in Germany*, *European Planning Studies*, 9, pp. 525-537.
- Oates, W. E. (1972). *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, W. E. (Ed. 1998). *The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Paugam, A. (1999). *Ad Valorem Property Taxation and Transition Economics*, ECSIN Working Paper 9, Washington DC: World Bank.
- Rosen, H. S. (1995). *Public Finance*, 4th edition, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Shah, A. (1994a). *A Fiscal Need Approach to Equalization Transfers in a Decentralized Federation*, The World Bank Policy Research Working Paper Series, 1289, Washington DC, The World Bank.
- Shah, A. (1994b). *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*, The World Bank Policy and Research Series, 23, Washington DC: The World Bank.

- Shah, A. (1999). Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance: for Better or for Worse? in: Fukasaku, K. and L.R. de Mello (ed.), Fiscal Decentralisation in Emerging Economies, Paris: OECD Development Centre.
- Spahn, P. B. (1999). Decentralization, Local Government Capacity and Creditworthiness: Macroeconomic Aspects, ECSIN Working Paper 6, Washington DC: World Bank.
- Ter-Minassian, T. (1997). Intergovernmental Fiscal Relations in a Macroeconomic Perspective: An Overview, in: Ter-Minassian, T. (Ed.), Fiscal Federalism in Theory and Practice, Washington DC: International Monetary Fund.
- Ter-Minassian, T. and J. Craig (1997), Control of Subnational Government Borrowing, in: Ter-Minassian, T. (Ed.), Fiscal Federalism in Theory and Practice, Washington DC: International Monetary Fund.
- Tiebout, C. M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures, Journal of Political Economy, 64, 416-424.
- Tullock, G. (1969). Federalism: Problem of Scale, Public Choice 6, 19-29.
- Winkler, D. R. (1994). The Design and Administration of Intergovernmental Transfers: Fiscal Decentralization in Latin America, The World Bank Discussion Papers, 235, Washington DC: The World Bank.



BÖLÜM 12

VERGİ DENETİMİNDE ETKİNLİĞİ BELİRLEYEN UNSURLAR VE VERDİ DENETİMİNDE YENİ NESİL TEKNOLOJİLER IŞIĞINDA RİSK ANALİZ SİSTEMLERİNİN KULLANILMASI

A. Engin ERGÜDEN¹

¹ Doç. Dr. Rumeli Üniversitesi, ORCID No, 0000-0026-2011-2012,
enginerguden69@gmail.com

1.Giriş

Vergi ve vergilemenin ne zaman başladığına yönelik kesin tarihsel belirlemeler olmasa da yapılan araştırmalarda ilk vergi uygulamalarına ilişkin bulgulara eski Mısır da MÖ 3000-2800 yıllarında rastlanıldığı bilinmektedir. Bugün itibariyle kamu gelirlerinin arasından %90'lık pay ile vergilerin kamu finansmanının sağlanmasında en etkili araç olduğu tartışılmazdır. Bu bağlamda vergiden beklenen amaçların gerçekleşmesi için etkin bir vergi denetiminin mevcudiyeti de şarttır. Etkin bir vergi denetimi aynı zamanda toplumda yatay ve dikey adaleti sağlama fonksiyonunu da üstlenmektedir. Haksız rekabetin önüne geçerek ekonominin çarklarının sağlıklı çalışmasına katkı sağlamaktadır. Vergi denetimi en geniş tanımlaması ile beyan edilen ve ödenen vergilerin doğruluğunu belirlemek için yapılan işlemlerin bütünü olarak tanımlanabilir. Ülkemiz uygulamalarında vergi denetimi geniş açıdan kabul edilmiştir. Denetim sadece vergi mükellefinin defter ve belgeleri üzerinden değil onunla ilgili ve onun etkileyen bütün faktörler dikkate alarak gerçekleştirilmektedir.

Vergi otoriteleri tarafından yapılan etkin bir denetimin vergi kaçırma eylemlerini azalttığı yapılan ampirik çalışmalarla ortaya konmuştur (MUSTAQİİM ve NURHİDAYATI 2020:307). Bu sonuç ise vergi idaresinin vergi denetiminde etkinliğini artırmaya yönelik çabalarını artırmıştır. Esas itibariyle vergi denetiminde etkinliği belirleyen ve etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Bu unsurlar ayrıca ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile de bağlantılı olarak değişkenlik gösterebilmekte ve faktörlerin ağırlıklar düzeyleri değişebilmektedir. Bu bağlamda sınırlayıcı olmamak üzere vergi denetiminde etkinliği belirleyen unsurlar dört başlık altında toplanabilir. Bunlar vergi denetim organizasyon yapısı, vergi mevzuatının anlaşılabilirlik ve uygulanabilirlik düzeyi, vergi denetim elemanların nitelik ve sayısal durumu ve vergi dairelerinin ve denetim organizasyonunun bilgi teknolojileri kullanma ve verilere erişme imkanları olarak sıralanabilir.

Bilgi teknolojileri ve yeni nesil teknolojiler yaşadığımız süreçte hayatın bütün katmanlarını derinden etkilemektedir. Sanayinin devriminin dördüncü evresi olarak tanımlanan bu süreçte toplumun bütün kesimleri yeni teknolojilerin pozitif etkilerini uygulamalarına her düzeyde yansıtma çabası içindedir. Bu çabanın ortak amacı verimlilik ve etkinlik artışıdır. Bu çabaları vergi denetim faaliyetleri özeline indirirsek bu alanda da eşi benzeri görülmemiş bir hızla bilgi teknolojileri denetim mekanizmalarını etkisi altına aldığını görürüz. Ayrıca mevcut gelişmeler bu etkinin yakın gelecekte daha da artacağını göstermektedir.

Bu çalışmada öncelikle Endüstri 4.0 olarak da adlandırılan yeni sanayi devriminin yeni nesil teknolojileri açıklanmış daha sonra vergi denetimi kavramı ve vergi denetiminde etkinliği belirleyen unsurlar ele alınmış

ve son olarak risk tabanlı vergi denetimi uygulamalarına yer verilmiştir. Çalışmanın kapsamı gereği açıklamalar tanımlama düzeyinde bırakılmış detay uygulamalara girilmemiştir.

2. Endüstri 4.0 ve Yeni Nesil Teknolojiler

Son on yıllarda insan kültürü ve endüstriyel uygulamalar dünyayı değiştirecek boyutta değişime uğramaktadır. Özellikle artan Ar-Ge çalışmalarının yarattığı yeni teknolojik ürünler yaşamın katmanlarına girdikçe bu değişim günlük yaşam boyutunda da hissedilmeye başlanmıştır. Bu teknolojik değişimlerin endüstri boyutunda yaptığı değişimler ise yeni bir sanayi devriminin gerçekleştiğinin kabulüne kadar gitmiştir. Bugün toplumun bütün kesimleri yeni bir endüstri devrimine şahitlik yaptığımızı ve içinde yaşadığımızı kabul etmektedir. Bu yeni dönemin başlamasında bulut sistemi, blok zincir teknolojisi, yapay zeka ve kullanımlarının artması, nesnelerin interneti, 3d yazıcıların yaygınlaşması ve benzeri yeni nesil teknolojilerin etkin olduğu konusunda da yine genel bir kabul vardır. Yeni nesil teknolojilerle şekillenen ve anılan dördüncü sanayi devrimi yine akıllı fabrika kavram ve söylemlerini de gündeme getirmiştir. Hemen hemen her gün yeni bir Ar-Ge çalışmasının ürünü aktif olarak kullanılmaya başlanmaktadır. Bu kapsamda Endüstri 4.0'ı oluşturan yeni nesil teknolojiler ve kavramlara ilişkin tanımlamaları Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1. Endüstri 4.0'ı Oluşturan Teknolojiler ve Kavramlar

Teknolojini Niteliği	Tanım ve Kullanımı
Blockchain Teknolojisi	Blok zinciri, birden fazla bilgisayardaki işlemleri kaydeden, merkezi olmayan, dağıtılmış bir halka açık dijital defterdir. Diğer ifadesi ile, bloklardan oluşan ve bloklar halinde saklanan, şifreli işlem takibi sağlayan bir veri tabanı sistemidir. En güçlü yanı silinemez ve değiştirilemez olmasıdır.
Bulut Sistemi	Bulut teknolojisi veya bulut bilişim olarak da bilinen bulut sistemi mobil cihazlar veya bilgisayar kullanılarak erişilebilen ve veri paylaşımı için sağlanan internet tabanlı bir veri depolama sistemidir. Bu sistemin en önemli özelliği yer ve zaman kısıtlaması olmadan işlemler gerçekleştirilebilir olmasıdır.
Yapay Zekâ	En basit ifadeyle, yapay zekâ görevleri yerine getirmek için insan zekasını taklit eden ve topladıkları bilgilere dayanarak kendilerini yinelemeli olarak geliştirebilen sistemler veya makineler anlamına gelir. Yakın gelecekte yapay zeka, doğal dil işleme ve makine öğrenimindeki gelişmelerle daha yaygın hale gelecek ve daha karmaşık görevleri gerçekleştirmesini sağlayacaktır.
İleri Robot Teknolojileri	Gelişmiş robotik, etrafındaki gerçek dünyayla etkileşim kurmak için ultrasonik, dokunma ve ışık sensörleri dahil olmak üzere akıllı sensör teknolojilerini kullanan gelişmiş programlama ve güçlü donanımın bir birleşimidir.
Nesnelerin İnterneti	Nesnelerin İnterneti (IoT), İnternet üzerinden diğer cihazlar ve sistemlerle veri alışverişi ve alışveriş için sensörler, yazılımlar ve diğer teknolojilerle gömülü fiziksel nesneler ("nesneler") ağını tanımlar.

3D Baskı Sistemi	Üç boyutlu (3B) baskı, dijital tasarımdan fiziksel nesnelere yaratan bir eklemeli üretim sürecidir. İşlem, plastik, metal veya çimento formundaki ince malzeme katmanlarını sıvı veya toz halinde sererek ve ardından katmanları birbirine kaynaştırarak çalışır.
Büyük Veri	Büyük veriler, özellikle yeni veri kaynaklarından gelen veriler olmak üzere daha büyük, daha karmaşık veri kümeleridir. Büyük veriler sayısız kaynaktan gelir. Örneklendirmek gerekirse müşteri veri tabanları, belgeler, e-postalar, sağlık ve eğitim bilgileri, internet tıklama akışı günlükleri, mobil uygulamalar ve sosyal ağlar bu kapsamda sayılabilir.
5G	1G, 2G, 3G ve 4G ağlarını takip eden beşinci nesil mobil ağ olup yeni bir küresel kablosuz standarttır. Yakın gelecekte 5G, yaşam ve çalışma şeklimizi değiştirecek yeni nesil mobil ağ teknolojisi olarak etkisini gösterecektir.
Akıllı Fabrika	Akıllı fabrika, sürekli olarak veri toplamak ve paylaşmak için bağlı ekipmanları, makineleri ve üretim sistemlerini kullanan dijital bir üretim tesisidir. Bu veriler daha sonra süreçleri iyileştirmek ve ortaya çıkabilecek sorunları ele almak için kararları bilgilendirmek için kullanılacaktır. Akıllı fabrikalarda kullanılan akıllı üretim uygulamaları, yapay zeka, büyük veri analitiği, bulut bilişim ve Endüstriyel Nesnelere İnterneti (IIoT) dahil olmak üzere çeşitli teknolojiler tarafından desteklenir.

3. Yeni Nesil Teknolojilerinin Vergi Denetiminde Kullanılması ve Risk Analiz Sistemleri

3.1. Literatür Taraması

Teknolojinin denetim üzerine etkisi gerek ulusal ve gerekse uluslararası literatürde birçok araştırmaya konu olmuştur. Bu araştırmaların çoğunun sonuçları birbirini destekler niteliktedir ve sonuç olarak teknolojinin denetimde kullanılmasının verimliliği artırıcı niteliğe sahip olduğu genel kabuldür.

Yabancı literatürde yer alan çalışmalardan bir kısmı aşağıda özetlenmiştir.

Bird ve Zolt,(2008) yapmış oldukları çalışmada teknolojiye ilişkin değişikliklerin gelişmekte olan ülkelerde vergi idaresini ve vergi tasarımını nasıl etkileyebileceğini incelemişlerdir. Araştırma sonucu olarak teknolojiye ilişkin ilerlemelerin, temel ekonomiyi değiştirerek gelişmekte olan ülkelerdeki vergi ortamını açıkça değiştireceği, teknolojinin, vergi yöneticilerine bireyleri ve işlemleri gözlemlemek ve izlemek için ek araçlar sağlayacağı ancak yeni teknolojilerin yeni maliyetler yaratacağı belirtilmiştir. Ayrıca araştırma sonucunda bireyler hakkında toplanan bilgilerin kötüye kullanımına yönelik koruma sağlamak için siyasi, idari ve yargısal güvencelere ihtiyaç olduğuna vurgu yapılmıştır. Bird ve Zolt'a göre iyi bir vergi sistemi inşa etmek, iyi bir devlet inşa etmeye benzer.

Vasarhelyi ve Romero (2014) yapmış olduğu , büyük bir CPA firmasının denetim çalışma kağıtlarını inceleme ve denetim personeliyle görüşme yaparak aşağıdaki soruları incelemek için benzersiz bir fırsat-

tan yararlanarak teknolojinin dış denetçi kullanımını incelemeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda denetçilerin mevcut teknolojik araçları kullanıp kullanmadığı, bu araçları kullanırken karşılaştıkları zorlukları ve kullanılabilirliği artırmak için neler yapılması gerektiğini incelemiştir. Denetim firmalarının farklı kültürlere, uygulamalara ve çalışan yetkinliklerine sahip oldukları ve bu nedenle teknoloji kullanımını değişen derecelerde vurguladıkları bazı denetim elemanlarının geleneksel denetimle aynı kanıtları elde edebileceklerine inandıkları için en karmaşık araçları kullanmadıkları tespit edilmiştir.

Mustapha, Lai (2017) yapmış olduğu çalışmada Malezya'daki denetim firmalarında farklı düzey ve pozisyonlardaki denetçiler için bilgi teknolojisi kullanımını vurgulamaya çalışmışlardır. Ayrıca denetim süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımını etkileyen faktörler de araştırılmışlardır. Araştırma sonucu olarak bilgi teknolojisinin ağırlıklı olarak kurumlarında kıdemli denetçiler ve denetim yöneticileri tarafından kullanıldığını denetçilerin bilgi teknolojisini kullanmaya motive olduklarını, çünkü denetim sürecinin süresini kısaltmaya ve işlerini daha verimli bir şekilde yapmaya yardımcı olduğunu göstermiştir.

Dyball ve Seethamraju (2021) yapmış oldukları çalışmada müşterilerin blockchain teknolojisini kullanımının denetim riski ve denetim yaklaşımı üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma, blok zinciri müşterilerinin diğer müşterilerden daha riskli olarak algılandığını ve doğal ve kontrol risklerinin arttığını bulmuşlardır.

Mursalim, ve Lannai (2021) yaptıkları çalışmada denetçinin işlevsel yeterliliği, dürüstlüğü ve bilişim teknolojilerinin kullanımının vergi denetim kalitesi üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonucu olarak denetçinin işlevsel yeterliliği, dürüstlüğü ve bilgi teknolojilerinden yararlanmasının vergi denetiminin kalitesi üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğunu gösterdiği belirtilmiştir.

Eberhartinger, ve diğ (2021) tarafından yapılan çalışmada, riske dayalı vergi denetim stratejileri ile kurumlar vergisinden kaçınma arasındaki ilişki incelenmiştir. Riske dayalı vergi denetimlerinin vergiden kaçınma üzerinde yaptırımın ötesinde artan bir etkisi olup olmadığını araştırmak için 2014'ten 2017'ye kadar vergi idarelerinde risk profili oluşturma, tahmine dayalı modelleme ve dahili istihbarat işlevlerine ilişkin 54 ülkedeki OECD verilerinden yararlanılmıştır. Sonuç olarak, riske dayalı vergi denetimlerinin kullanımının vergi yaptırımı, firmaya özgü ve ülkeye özgü faktörleri kontrol ederken daha düşük vergiden kaçınma ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Grigoris, L., Maria, P., Alkiviadis, K., & Dimitra, K. (2022) tarafından yapılan çalışmada vergi sistemi ve vatandaşların vergi bilinci

konusunda önemli eksiklikleri ve zayıflıkları olan gelişmiş bir ülkede bir bilgi sistemi güncellemesinin vergi dairesi verimliliğine nasıl yardımcı olduğunu açıklamayı amaçlamışlardır. Bu araştırma aynı zamanda modern vergi denetim yöntemlerini ve bunların tüzel kişiler üzerindeki etkisini de ele almaktadır. Sonuç olarak çalışmadan elde edilen bulgular, modern vergi denetim süreçlerinin sürekli olarak genişletilmesi ve uluslararası uygulamalara uyarlanması gerektiğini göstermiştir. Yine araştırmanın bir sonucu olarak, vergi denetiminin etkinliğinin yanı sıra verimliliklerini de artırabilmeleri için uygun çalışma materyalleriyle donatılmış uzman ve nitelikli vergi denetçilerine ihtiyaç olduğu belirtilmiştir.

Yerli literatürde yer alan çalışmalardan bir kısmı aşağıda özetlenmiştir.

Doğan, (2016) yaptığı çalışmada vergi teknolojisi alanında bilgi işlem teknolojilerinin gelişmesi ve işletmelerin diğer iş süreçlerinin elektronik hale getirilmesinin beraberinde getirdiği devasa ve karmaşık veri yığını nedeniyle geleneksel teknolojilere ek olarak hangi yeni teknolojilerin kullanılabileceği ortaya çıkardığı kabulü ile yeni denetim yöntemleri, bilgisayarların yapabileceği denetimleri denetçiler tarafından yapılan denetimlerden ayırarak, bu çerçevede denetimler yapmalısı gerektiği sonucunu gidilmiştir. Ayrıca denetimlerin kademeli olarak otomasyona geçmesine yol açacak, bu da aslında denetçileri angaryadan bir nebze kurtaracağı diğer yandan denetçinin sorumluluklarını ön plana çıkararak denetim ve danışmanlık/eğitim faaliyetlerinin daha fazlasını yapmasının önünü açacağı sonuçları da bu araştırmanın sonucu olarak ortaya konmuştur.

Demirhan, H. (2019) tarafından yapılan çalışmada blockchain teknolojisinin vergi sisteminde kullanılabilirliği araştırılmıştır. Farklı blok zinciri teknolojilerinin özellikleri ve faydaları hem veri hem de şeffaflık açısından analiz edilmiş ve idari vergi yükünü ve vergi tahsilatı ile ilgili maliyetleri azaltmak için blockchain teknolojisinin birçok alanda uygulanabileceği sonucuna varılmıştır.

Calayoğlu (2019) yaptığı çalışmada e-dönüşüm sırasında mevcut risk odaklı vergi denetimlerini incelemiştir. Araştırmanın amacı olarak mevcut risk odaklı vergi denetimi elektronik uygulamalarını ve elektronik dönüşüm sürecindeki sonuçlarını derleyip açıklamak; kişilerin ve araştırmacıların gelecekte uygulanması düşünülen süreç ve uygulamaları anlayabilmelerine imkan sağlamak olarak özetlenmiştir.

Serçemeli (2019) yapmış olduğu çalışmada son yıllarda vergi denetimlerinde kullanılan elektronik uygulamaları incelemiştir. Sonuç olarak risk odaklı elektronik uygulamaların vergi toplama kapasitesinin artırılmasının ve artan e-uygulamaların kayıt dışı ekonomiyle mücadelede faydalı olacağı sonucuna varılmıştır.

İlgün, (2020) yapmış olduğu çalışmada büyük veri analitiğinin vergi denetimi sürecinde ortaya çıkaracağı yapısal değişimi artırdı, eksiler ve zorluklar çerçevesinde değerlendirmiştir. Bu kapsamda vergi idarelerinin maddi ve beşerî altyapısının yeni teknolojilere uyum sağlayacak şekilde yeniden yapılandırılmasının vergi denetimlerinin etkinliğinin artırılması, vergi kayıplarının önlenmesi, ekonomik hayattaki dönüşümün etkisinin yönetilmesi ve yönlendirilmesi açısından bir seçenek değil, bir zorunluluk olduğu sonucu vurgulanmıştır.

Tolkun ve Tekin (2021) tarafından yapılan çalışmada risk esaslı denetim yaklaşımı, Türk vergi denetim sistemi ve seçilmiş ülke örnekleri ile değerlendirilmiştir. Denetim mekanizmaları alanındaki değişim noktalarını belirleyerek risk temelli denetim yaklaşımlarında yöntem ve uygulamaların zorluklarını, fırsatlarını ve güçlü yanlarını değerlendirmeye ihtiyaç olduğu sonucuna varılmıştır.

3.2 Vergi Denetimi Kavramı ve Vergi Denetiminde Etkinliği Belirleyen Unsurlar

Denetim, yönetim biliminin ana disiplinlerinden biridir. Basit tanımlaması ile bir organizasyonun amaçlarına ulaşip ulaşmadığını belirlemeyi amaçlayan tüm faaliyetler olarak tanımlanır. Bu faaliyetler temel olarak denetlenmiş kanıt ve bilgilerin sağlanması, işlenmesi ve değerlendirilmesi, değerlendirme sonuçlarına dayalı olarak denetim görüşlerinin oluşturulması ve elde edilen görüşlerin denetim raporları aracılığıyla ilgili yerlere iletilmesi aşamasını içermektedir. Düzenleme kavramını ekonomik alanla sınırlandırmaya çalışacak olursak, ekonomik faaliyetler ve olaylar hakkında nesnel kanıtlar sağlayan, bunları belirlenmiş standart kriterler bağlamında değerlendiren ve sonuçlarını ilgili birimlere ileten sistematik bir süreç olarak tanımlanabilir. Denetimin temel amacı, mevcut bilgilere yeni bilgiler eklemek değil, mevcut bilgilerin güvenilirliğini sağlamaktır(Özer, 1997:1).

Denetim kavramını vergi perspektifinden değerlendirecek ve tanımlayacak olursak, vergi idaresi tarafından mükelleflerin ve vergi kanununun öngördüğü vergiye tabi işlemlerin tam olarak anlaşılması, vergi dairelerinin ve mükelleflerin mevcut vergi sisteminin ilke ve kurallarına uygun hareket edip etmediğini tespit etmek amacıyla yapılan tüm işlemleri ifade eder (HUD, 2010;98). Bu tanımlamadan da anlaşılacağı üzere vergi denetimi vergi incelemesini de içine alan daha geniş bir kavramdır. Bu kapsamda vergi kanunlarında yapılan düzenlemeler paralelinde vergi denetimi, yoklama, teftiş, yaygın ve yoğun denetim ve vergi incelemesi olarak dört başlık altında toplanabilmektedir. Bu bağlamda vergi denetiminin en önemli aracı olan vergi revizyonu veya vergi incelemesi, mükellef tarafından beyan edilen matrahın oluşumu ve matrahın doğruluğunu

kontrol edilir. Vergi denetçileri, işle ilgili işlemlerin esasını, kayıtlarını ve sonuçlarını sistematik olarak inceler ve her türlü hatayı, hileyi ve yasal önlem ihlallerini tespit eder (Yalçın, 2022b:76).

Verimlilik ve etkinlik çoğu zaman birbirleri yerine kullanılsa da aslında farklı durumları ifade ederler. Verimlilik, teknik bir duruma odaklanır ve en az maliyetle en fazla çıktıyı almak olarak ifade edilebilir. Öte yandan etkinlik ise maksimum çıktı potansiyeli sağlayan kaynakların en iyi şekilde kullanılması anlamına gelir. Diğer bir deyişle, etkinlik bir firmanın çıktısını mümkün olan her şekilde maksimize etmeyi amaçlarken, etkinliğin ana unsurlarından biri olan verimlilik, sadece çıktıyı maksimize etmeyi amaçlar. Verimlilik işi doğru yapmak olarak tariflenebilecek etkinlik doğru işi yapmak olarak tariffenir. Verimlilik amaçlardan çok araçlarla ilgiliyken etkinlik ise amaçlara odaklanır. Bu durum ise bir işin verimli yapılması her zaman o işin etkin yapıldığı anlamını taşımaz.

Vergi denetimlerinin etkinliğinin sağlanması dünya çapında yaygın bir sorundur ve vergi kaçakçılığı ve kayıplarının asgari düzeyde olduğu ülkelerde bile yeni denetim tekniklerinin bulunması ve uygulanması için araştırmalar yapılmaktadır. Diğer bir deyişle, devletler vergi kaçakçılığını önlemek için vergi denetimini mümkün olan en verimli şekilde kullanmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda sınırlayıcı olmamak üzere vergi denetiminde etkinliği belirleyen unsurlar, vergi denetim organizasyon yapısı, vergi mevzuatının anlaşılabilirlik ve uygulanabilirlik düzeyi, vergi denetim elemanların nitelik ve sayısal durumu ve vergi dairelerinin ve denetim organizasyonunun bilgi teknolojileri kullanma ve verilere erişme imkanları olarak sıralanabilir.

Beyana dayanan vergi sistemlerinde beyan edilen bütün gelirlerin incelemeye tabi tutulamayacağı gerçeği incelenecek mükelleflerin seçim aşamasını önemli ve kritik kılmaktadır. Bu bağlamda ülkemizde vergi kaçak ve kaybının olma ihtimalinin yüksek olduğu beyanların ve işlemlerin tespitine yönelik veri oluşturulması ve bunların analiz edilmesine yönelik çalışmalar tarihsel olarak modern vergiciliği başladığı dönemlere kadar uzanmaktadır. Bu bağlamda yürürlükten kalkmış olan 5432 sayılı Vergi Usul Kanunu'muzda yer alan İstihbarat Başlıklı 142'nci madde bu amaca yönelik ilk düzenlemelerdendir.

3.3 Vergi Denetiminde Kullanılan Risk Analiz Sistemlerine Genel Bakış

Giderek artan rekabetçi küresel bir ortamda, ulusal ekonominin amacının, gerekli kamu gelirini sağlayacak ve ülkenin uluslararası rekabet konumunu geliştirmeye yardımcı olacak gelişmiş ve dinamik bir vergi sistemi oluşturmak olduğu bir gerçektir (Bronchi, 2001).Günümüzde vergi idareleri her zamankinden daha önemli bir risk yönetimi sürecinde değer-

lendirmeler yapmak zorundadır. İş hayatının karmaşıklığı ve yenilikçiliği, yeni finansal ürünlerin ortaya çıkması, vergi mükellefi kişi ve hizmet sayısının artması, e-ticaretin gelişmesi vb. nedenlerle devlete yönelik risklerin artması bu zorunluluğun gerekçeleri olarak sıralanabilir (Bakar ve Gerçek, 2016:171). Gelişen ve değişen şartlar altında vergi denetiminde etkinliğin artırılması için bilgi teknolojilerinin kullanılması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Vergi denetim mekanizmalarının, yeni yöntem ve uygulamaları etkin bir şekilde değerlendirerek ve vergi denetimi mekanizmalarını araştırmak, eğitmek, düzeltmek, çözüm önermek, iyileştirmek, önlemek, önlemek ve caydırmak için tasarlayarak yeteneklerini daha da geliştirerek ve güçlendirerek önemli katkılar sağlayabileceğine inanılmaktadır (Tolkun ve Tekin 2021:21).

Küresel bir perspektiften bakıldığında, vergi denetimi tüm ülkelerde çok önemlidir ve her ülke kendi vergi denetim yapısını optimal bir düzeye getirmek istemektedir (Avcı ve Demirci, 2021:131).Risk temelli bir yaklaşımda vergi makamları, vergi mükelleflerinin uyumsuzluk riskine odaklanan denetim stratejileri geliştirmeye çalışır ve denetim seçim stratejisi, uyumsuz olma olasılığı en yüksek olan vergi mükelleflerini belirlemesine endekslenir (Tolkun ve Tekin 2021:27). Vergi yönetiminde risk analizi teknikleri, sadece denetlenecek mükellefleri seçmek için değil, aynı zamanda vergi uyumunu iyileştirmek için bütünsel ve işbirlikçi bir şekilde kullanılmalı ve denetimler gönüllü uyumu teşvik etmelidir (Bakar ve Gerçek, 2016:171). Belirli dönemlerde denetleneceğini düşünen mükelleflerin gönüllü uyumları güçlendirilecek olup bu ise etkin bir denetim sistemi ile gerçekleştirilebilir.

Bu bağlamda OECD ülkelerinden seçilmiş bazı ülkelerin risk denetim sistemlerine bakacak olursak **Avustralya Vergi Dairesi**, gelir makâmının tespit kabiliyetini artırmak için riske dayalı bir yaklaşım kullanır. Uyumsuzluk risklerini önlemeyi, caydırmayı, tespit etmeyi ve bunlarla başa çıkmayı amaçlayan bir dizi faaliyet yürütür. Bu risk temelli yaklaşım, nitel, nicel değerlendirme ve tahmine dayalı teknikleri kullanan olasılık tahminleri gibi teknikleri içerir. **Avusturya**, vergi beyannameleri ve vaka geçmişi bilgilerini kullanan risk analiz sistemlerini kullanır ve her bir vergi mükellefine risk seviyeleri atamak için bu bilgileri değerlendirir/ karşılaştırır. **Bulgaristan'da** ulusal düzeyde risk analizi ve risk kriterleri uygulanır. Bu kapsamda dış verilerle desteklenen geçmiş vergi mükellef verileri, risk puanları ve kategorileri oluşturmak için toplanır. Risk değerlendirmesinde, farklı kriterlere göre puan üreten ve mükelleflerin toplam risk puanını belirleyen puan sistemleri kullanılır. **Kanada'da**, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) popülasyonundaki yüksek riskli vergi mükelleflerini belirlemek için çeşitli sistemlerden veriler çıkarılır. Küme analizi, karar ağaçları, sinir ağları ve derin öğrenme dahil üzere

veri madenciliği/makine öğrenimi algoritmaları, KOBİ'lerin gelir için tahmine dayalı modellerinin geliştirilmesinde kullanılır(**Eberhartinger, ve diğ 2021:47**)..

Bu bağlamda **Fransa denetim seçimi**, veri madenciliği ve diğer istatistiksel araçlara dayanmaktadır. **Malezya** veriye dayalı denetim vakası seçimi (otomatik denetim seçimi) uygulaması yapmaktadır. Risk tabanlı denetim teknikleri ayrıca istatistiksel modeller kullanan gelişmiş analitiği de içerir. **Hollanda** Vergi İdaresi, endüstri sektörüyle ilgili bilgiler, vergi beyannamelerinden alınan bilgiler, uyumluluk anketleri, risk veri tabanı, üçüncü taraf bilgileri ve diğer yetkililerden alınan bilgiler dahil olmak üzere birçok türde bilgiyi merkezi düzeyde toplar ve analiz eder. **İsveç'te**, hem merkezi hem de bölgesel düzeydeki veriler kullanılarak riske dayalı vergi denetimleri uygulanmaktadır. Riske dayalı vergi denetim teknikleri, rapor edilmemiş geliri belirlemek için tahmine dayalı modeller gibi veri eşleştirme ve tahmine dayalı teknikleri içerir. **Birleşik Krallık Gelir ve Gümrük İdaresi**, kapsamlı veri eşleştirme ve veri madenciliği teknikleri (karar ağaçları ve sinir ağları dahil), istatistiksel araçlar kullanarak puana dayalı risk değerlendirmesi kullanır (**Eberhartinger, ve diğ 2021:47**).

Tablo 3.OECD Ülkelerinde Denetimde Risk Analizi Genel Görünüm

Ülkeler	Risk Analizi Sisteminin Resmi Olarak Kullanımı	Rasgele Seçimle Denetim	Büyük Mükelleflerle İşbirlikçi Uyum Modeli Kullanımı	Önemli Risk ve Stratejilerin Açıklanması	Sonuç Raporlarının Kamuoyuyla Paylaşılması
ABD	Var	Var	Var	Var	Var
Almanya	Var	Var	Yok	Yok	Yok
Avustralya	Var	Yok	Var	Var	Var
Avusturya	Var	Var	Var	Yok	Var
Belçika	Var	-	-	Yok	Var
Birleşik Krallık	Var	Var	Var	Var	Var
Çek Cumh.	Var	Yok	Yok	Yok	Var
Danimarka	Var	Var	Var	Var	Var
Estonya	Var	Var	Yok	Var	Var
Finlandiya	Var	Var	Pilot Proje	Yok	Yok
Fransa	Var	Var	Var	Yok	Yok
Hollanda	Var	Var	Var	Var	Var
İrlanda	Var	Var	Var	Yok	Var
İspanya	Var	Yok	Var	Var	Var
İsrail	Var	Var	Var	Var	Yok
İsveç	Var	Yok	Var	Var	Var
İsviçre	Var (KDV)	Var	Var	Yok	Var
İtalya	Var	Yok	Var	Yok	Var
İzlanda	Var	Var	Yok	Yok	Var
Japonya	Var	Var	Yok	Var	Var
Kanada	Var	Var	Var	Var	Var
Kore	Var	Yok	Var	Yok	Yok
Lüksemburg	Var	Var	Yok	Var	Yok
Macaristan	Var	Var	Yok	Var	Var
Meksika	Var	Yok	Var	Var	Var
Norveç	Var	Var	Var	Yok	Var
Polonya	Var	Yok	Var	Var	Var
Portekiz	Var	Yok	Var	Yok	Var
Slovakya	Var	Yok	Var	Var	Var
Slovenya	Var	Yok	Var	Var	Var
Şili	Var	Yok	Yok	Var	Var
Türkiye	Var	Var	Yok	Yok	Var
Yeni Zelanda	Var	Yok	Var	Var	Var
Yunanistan	Var	-	-	Var	Var

Kaynak: Bakar ve Gerçek, 2016

3.3. Gelir İdaresi Başkanlığı Elektronik Ortamda Yürütülen Faaliyetler

Ülkemizde gelir idaresi teknolojik gelişmeleri yakın takip eden ve uygulamalarında kullanan öncü kurumlardandır. Bu yönü ile gelişen süreçte vergi denetim birimlerinin kullanmış olduğu risk analizlerinin öncü çalışmaları gelir idaresi tarafından başlatılmıştır. Bu bağlamda gelir idaresinin teknoloji kullanımına ve öncü çalışmalarına yer verilmesinde fayda vardır. Tarihsel süreci inceleyecek olursak bilgisayar teknolojisi ile Vergi Dairesi Otomasyon Projesi (VEDOP) 1998 yılında uygulamaya başlanmıştır. Bu öncü uygulamayı takiben 2004 yılına gelindiğinde “Vergi

İdaresinin Kapasitesinin Geliştirilmesi” projesi kapsamında risk temelli denetim uygulamalarına geçilmeye başlanmıştır. Özellikle vergi idaresi bu süreçte beyannameleri elektronik ortamda almaya başlamıştır. Bu başlangıç aşamasından geline nokta sayısal göstergelerle işaretleme yapılmak istenirse ilk uygulandığı tarih olan 01.09.2004 tarihinde elektronik beyanname alınma %1,25 iken kâğıt beyanname oranı %98,75 olmuştur. Bu rakamlar 2021 yılına gelindiğinde ise tam tersine dönmüştür. Bugün itibariyle kâğıt beyanname oranı %0,13 iken elektronik beyanname oranı %99,87 ‘dir (GİB, 2021:111).

Vergi beyannamelerinin alınmasında mevcut olan bu gelişmeye paralel olarak yine gelir idaresi gerek kendi iç işlemleri ve gerekse mükelleflere yönelik elektronik ortamda gerçekleştirilen faaliyetlerini geliştirmiştir. Bugün itibariyle bu kapsamda değerlendirilen uygulamalar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. *Gelir İdaresi Başkanlığı Elektronik Ortamda Yürütülen Faaliyetler*

Uygulama	Uygulama
e-Beyanname Uygulaması	
İade İşlemlerine İlişkin Uygulamalar	Elektronik ÖTV Uygulamaları (ÖTVBİS Projesi)
İade Takip Sistemi	Elektronik ÖTV Takip Sistemi (e-ÖTV Takip Projesi)
KDV İadelerine İlişkin Diğer İşlemler	ÖTV İadesi Risk Analizi Sistemi (ÖTVİRA Projesi)
Riskli İade Takip ve Analiz Programı (RİTAP)	ÖTV’si Sıfıra İndirilmiş Deniz Yakıtı Uygulaması
KDV İadesi Makro Analiz Raporu (MAR)	Özel Teminat Sertifikası Raporları (ÖTS)
KDV İade İşlemi Gerçekleştikten Sonra İade Tutarını Azaltan Mükellefler Hakkında Yürütülen Çalışmalar	
Sahte Belge Risk Analiz Programı (SARP)	
YMM Tasdik Raporlarının Elektronik Ortamda Gönderilmesi Sistemi (e-YMM)	
e-Fatura Uygulaması	e-Adisyon Uygulaması
e-Arşiv Fatura Uygulaması	Gelir ve Kurumlar Vergisi Standart İade Sistemi (GEKSİS)
e- İrsaliye Uygulaması	Taşra Birimleri Uygulama Takip ve Değerlendirme Sistemi ve Çalışan Öneri Sistem
e-Defter Uygulaması	İnteraktif Vergi Dairesi
e-Bilet Uygulaması	Hazır Beyan Sistemi
e-Yoklama Sistemi	Engelli Vergi İndirim Sistemi (EVİS)
e-Tebliğat Sistemi	Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetimi Sistemi
e- Serbest Meslek Makbuzu Uygulaması	Dava Takip Programı (DATAP)
e-Müstahsil Makbuzu Uygulaması	Defter Beyan Sistemi.
e-Dekont Uygulaması	Kurumsal Elektronik Tebliğat Sistemleri Projesi (KETSİS)
e-Döviz Alım/Satım Uygulaması	Kurumsal Elektronik Belge Yönetim Sistemi (KEYS)
e-Sigorta Poliçesi Uygulaması	Şirket Kuruluş İşlemlerinin Basitleştirilmesi ile İlgili Çalışmalar

Kaynak: *Gelir İdaresi Başkanlığı Faaliyet Raporu 2021*

Bu süreçte risk tabanlı denetim ve gözetime yönelik faaliyetlerde devam ettirilmiştir. 2011 yılına gelindiğinde vergi denetimine yönelik yeni organizasyon yapısının kurulması ile gelir idaresi bünyesinde sürdürülen risk analiz faaliyetlerinin bir kısmı yeni kurulan Vergi Denetim Kurulu'na devredilmiştir.

3.4. Vergi Denetim Kurulu Tarafından Kullanılan Risk Analiz Sistemleri

Ülkemizde vergi denetimi 2011 yılında yeniden organize edilmiş ve daha önce farklı kurul ve birimler tarafından gerçekleştirilen vergi denetimleri Vergi Denetim Kurulu çatısı altında toplanmıştır. Bu örgütlenmeden sonra gelir idaresi bünyesinde risk analizine yönelik gerçekleştirilen projelerden ve uygulamalardan bir kısmı Vergi Denetim Kurulu'na devredilmiştir. Bugün itibariyle Vergi Denetim Kurulu'nda gerek vergi incelemesi seçimi aşamasında ve gerekse de incelemelerin sonuçlandırılması aşamasında bilgi teknolojilerinden etkin olarak yararlanılmaktadır. Risk bazlı denetimler ulusal düzeyde merkezileştirilmiş olup bu risk bazlı denetim teknikleri veri madenciliğine dayanmaktadır. Bu kapsamda en önde gelen uygulama Risk Analiz Sistemidir (VDK-RAS).

Risk Analiz Sistemi (**VDK-RAS**) kapsamında çeşitli bilgi, veri ve istatistikler kullanılarak mükellef faaliyetleri; grup ve sektör bazında analizler, karşılaştırmalar yapılmakta ve bu şekilde risk alanları tespit edilmektedir. Risk analizine ilişkin verilerin oluşturulmasında mükellef tarafından beyan edilen her türlü veri dikkate alındığı gibi ayrıca bu verilerin dışında her türlü açık kaynaklardan ve/veya bilgi vermek zorunluluğu kapsamında elde edilen verilerden de yararlanılmaktadır. Özellikle finans kuruluşlarında gerçekleştirilen işlemler, mükellefin iş ilişkisi içinde olduğu diğer şirket ve kişilerin beyanları ve bu kişiler tarafından oluşturulan veriler de veri ambarında toplanmaktadır. Bu veriler sonucunda matematiksel ve istatistiksel yöntemler kullanılarak mükellefler ve işlemler için risk skorları sağlanmaktadır. Bu risk puanları, bundan sonra ticarete de belirleyici faktördür. Ayrıca, toplanan bu veriler, riskleri ve tutarsızlıkları belirlemek için birbirleriyle çapraz kontrol edilir. Bu yönü ile risk analiz sisteminin esas itibariyle büyük veriyi uygulamalarında kullanma eğiliminde olduğunu veya yakın gelecekte bunu kullanmaya yönelik uygulamalar başlatacağını söylemek çok büyük bir öngörü olmayacaktır (Yalçın, 2022b:30).

Bugünkü uygulama şekli ile risk analiz sistemi farklı kaynaklardan toplanan veriler ışığında standart ve olağan uygulamalardan sapmalar gösteren işlemlere işaretler yapmakta ve vergi kaçak ve kaybının olma ihtimali olan şirketlere yönelik risk derecelendirmesi yaparak incelemeye sevkini yapmaktadır. Analiz ve karşılaştırmalarda risk analiz ve sevkileri

objektif olarak belirlenmektedir. Bu bağlamda bu risk belirlemesi ve seçimler yapılırken diğer analiz yöntemlerin yanı sıra yine finansal analizin klasikleşmiş yöntemlerinden biri olan oran analizi de kullanılmaktadır (Yalçın, 2022b:30). Ancak bu noktada göz ardı edilmemesi gereken husus kullanılan yöntemlerin sadece bununla sınırlı olmadığıdır. Vergi Denetim Kurulu, zaman ve kaynakların optimal kullanımını sağlamak amacıyla mevcut risk analiz programlarının kapasitesini artırmakta ve bunlara yeni uygulamalar eklemektedir. Bu kapsamda yapılan yeni düzenlemelerden birisi de sisteme sahte belge düzenleyici ve kullanıcıları tespit edici ve önleyici uygulamalar eklenmiştir (GİB, 2021). Bu analiz sonuçlarından elde edilen veriler doğrultusunda incelemelerin ve riskli mükellef gruplarının sınırlarının genişletilmesi de olasıdır. Nitekim uygulamada özellikle bu risk grubuna dahil mükelleflerin belirli muhasebe meslek mensupları ekseninde çoğalması bu meslek mensuplarının da incelemeye sevk nedeni olmuştur.

Gelişen ve değişen teknolojiler ışığında klasikleşen vergi denetimlerinin etkinliğinin artırılması ve yeni teknolojiler ışığında yeni denetim teknikleri arayışları doğrultusunda uygulamaya konan diğer bir analiz sistemi de Vergi Denetim Analiz Sistemidir (**VDK-VEDAS**). Bu kapsamda VDK-VEDAS adı altında, elektronik ortamda etkin kısa vadeli analiz ve tespit için vergi incelemelerine odaklı elektronik bir denetim sistemi geliştirmiştir. Elektronik defterlere ve elektronik belge uygulamalarına getirilen yükümlülükler vergi incelemelerinde bu sisteminin önemini artırmaktadır. Bu sistem vergi denetim elemanlarının kullanabileceği standart analizler içermektedir.

Bu gelişmelerin paralelinde vergi denetim süreçlerinin tamamının yeni teknolojilerin desteği ile dijitalleşmesi etkinlik artırıcı diğer bir faktör olacaktır. Bu bağlamda yine Vergi Denetim Kurulu tarafından yürütülen **“Dijital Denetim Projesi”**, vergi denetimi görevini baştan sona dijital platforma aktarmayı ve denetim bağlantısını emek yoğun bir süreçten teknoloji yoğun bir sürece dönüştürmeyi amaçlamaktadır. Dijital denetim programı; süreç adımları, standart denetim belgeleri ve elektronik denetimler olmak üzere temel bileşenden oluşmaktadır (GİB, 2021).

4. Sonuç

Beyan esasına dayanan vergi sistemlerinden beklenen sonuçların elde edilmesi bir yönü ile de vergi denetiminin etkinliğine bağlıdır. Ülkeler arasında gelişmişlik düzeyi değiştikçe insanların vergiye karşı gönüllü uyum oranı da değişmektedir. Gelişmiş ülkelerde vergiye gönüllü uyum oranı yüksektir. Yine bu noktada ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklı denetim teknikleri uygulanmaktadır. Bu farklılığa rağmen bugün bütün dünyada ister gelişmiş olsun isterse gelişmekte olan ülkelerde olsun etkin

bir vergi denetimi için gelişen teknolojilerin kullanılması gerektiği genel kabul görmektedir. Teknolojinin desteğini alan vergi idareleri denetimlerde kullanılan klasik denetim tekniklerine yenisini ekleme çabası içindedir. Bu arayış tekniklerin yanı sıra yöntemlerde de kendisini göstermektedir. Son on yılda özellikle bu yöntem arayışları risk tabanlı denetim ekseninde toplanmaktadır. Endüstri 4.0 olarak adlandırılan yeni endüstri devrimini oluşturan teknolojiler bu bağlamda vergi idarelerinin en yaygın başvurduğu teknolojilerdir. Bu teknolojilerin paralelinde oluşan yeni kavramlarda bu teknik ve yöntem arayışlarında en çok bahsi geçen kavramlardır.

Özellikle OECD ülkelerinin neredeyse tamamı risk tabanlı vergi denetimini benimsemiş durumdadır. Bu bağlamda uygulamalar arasında farklılıklar olması doğaldır. Uygulamalar arasında keskin ayrımlar yapılamamakla birlikte **Fransa ve Türkiye** gibi ülkeler, veri madenciliği ve diğer istatistiksel araçlara daha fazla ağırlık verirken, **Kanada ve İngiltere** buna ilaveten küme analizi, karar ağaçları, sinir ağları ve derin öğrenme ve makine öğrenimi algoritmalarını da denkleme katmaktadır. Başarılı uygulamaların diğer ülkelere kısa zamanda adapte edileceği aşikardır. Bu gelişmelerin yanı sıra bazı ülkelerde özellikle robotik denetime geçme konusunda çalışmalar yapılmaktadır.

Yeni gelişen teknolojiler paralelinde büyük verinin verimli analizlere elverişli hale gelmesi vergi idarelerinin etkinlik artırma çabalarını artıran ve artıracak faktörlerden bir diğeridir. Bu bağlamda ülkemizde özellikle son zamanlarda gerek vergi idaresinin ve gerekse denetim özelinde Vergi Denetim Kurulu'nun bu alanda çalışmaları artmaktadır. Yine bu kapsamda 2020 yılının ikinci yarısında denkleme dahil edilen Risk Analiz Genel Müdürlüğü çalışmaları da bu alanda dikkate değer çalışmalar arasındadır.

Sonuç olarak bugün bütün ülkelerin ve bu ülkelerin vergi idaresi ve denetim kurullarının genel kabulü etkin bir vergi idaresi ve denetimi için yeni teknolojilerin kullanılmasının zorunluluk olduğudur. Bu çalışmada genel olarak yeni nesil teknolojiler belirtildikten sonra özellikle risk temelli denetim uygulamaları üzerinde durulmuştur. Çalışmanın kapsamı gereği denetim uygulamaları detaylandırılmamıştır.

KAYNAKÇA

- Avcı, O., & Demirci, Z. (2021). *Advantages of Tax Audit*. Grima, S. and Boztepe, E. (Ed.) Contemporary Issues in Public Sector Accounting and Auditing (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Vol. 105), Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 131-141
- Bird, R. M., & Zolt, E. M. (2008). Technology and taxation in developing countries: From hand to mouse. *National Tax Journal*, 61(4), 791-821.
- Brender, N., Gauthier, M., Morin, J. H., & Salihi, A. (2018). The potential impact of blockchain technology on audit practice.
- Bronchi C (2001). *Options For Reforming The Tax System In Greece*, OECD Economics Department Working Papers. OECD Publishing 291:1-74.
- Calayoğlu, İ. (2019). Elektronik Vergi Denetimindeki Teknolojik Gelişmeler ve Tam Denetime Geçiş Adımları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (81), 143-162.
- Cotton, M. M., & Dark, G. (2017). *Use Of Technology In Tax Administrations 1: Developing An Information Technology Strategic Plan (ITSP)*. International Monetary Fund.
- Demirhan, H. (2019). Effective taxation system by blockchain technology. In *Blockchain Economics and Financial Market Innovation* (pp. 347-360). Springer, Cham.
- Doğan, U. (2016). Robotik Denetim. *Vergi Sorunları Dergisi*, 39(329), 7-22.
- Dyball, M. C., & Seethamraju, R. (2021). The impact of client use of blockchain technology on audit risk and audit approach—An exploratory study. *International Journal of Auditing*, 25(2), 602–615. doi:10.1111/ijau.12238
- Bakar, F., & Gerçek, A. (2016). Vergi Denetiminde Risk Analizinin Yeri: Bazı Ülke Uygulamaları ve Türkiye İçin Bir Değerlendirme. *International Journal of Public Finance*, 1(2), 168-193.
- Eberhartinger, E., Safaei, R., Sureth-Sloane, C., & Wu, Y. (2021). Are Risk-Based Tax Audit Strategies Rewarded? An Analysis Of Corporate Tax Avoidance. *An Analysis of Corporate Tax Avoidance* 266. 1-56
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2021), Gelir İdaresi Başkanlığı Faaliyet Raporu. https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/faaliyetraporlari/2021/2021_faaliyet_raporu_4.pdf (E.T. 03.10.2022)
- Grigoris, L., Maria, P., Alkiviadis, K., & Dimitra, K. (2022). Tax Audit Of Legal Entities, Assisted By Informational Technology Performed From Revenue Authorities. *Journal of Accounting and Taxation*, 14(3), 244-255.
- Hesap Uzmanları Derneği, (2010) Denetim 1, HUD Yayınları
- İlgün, M. F. (2020). Vergi Denetim Sürecinde Büyük Veri Analitiği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 1-24.

- Mursalim, M., & Lannai, D. (2021). Effect of Auditor Functional Competence, Integrity, and Utilization of Information Technology on Tax Audit Quality. *Point of View Research Accounting and Auditing*, 2(3), 175-191.
- Mustapha, M., & Lai, S. J. (2017). Information Technology In Audit Processes: An Empirical Evidence From Malaysian Audit Firms. *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 53-59.
- Mustaqiim, R. A., & Nurhidayati, N. (2020). The Effect Of Tax Examination Effectiveness On Tax Avoidance With Political Connection Moderation. *Riset: Jurnal Aplikasi Ekonomi Akuntansi dan Bisnis*, 2(2), 307-325.
- Özer, M. (1997) Denetim I, Özkan Matbaacılık,
- Serçemeli, M. (2019). Risk Odaklı Vergi Denetiminde Elektronik Uygulamalar Üzerine Bir Değerlendirme. *Journal Of International Social Research*, 12(65)
- Tolkun, S. ve Tekin, A. (2021) *International Journal of Applied Economic and Finance Studies*, 6(2)21-39
- Vasarhelyi, M. A., & Romero, S. (2014). Technology in audit engagements: a case study. *Managerial Auditing Journal*. Vol. 29 No. 4, 2014 pp. 350-365
- Yalçın, H. (2022a) Bir Finansal Analiz Tekniği Olan Oran Analizinin Vergi Revizyonunda Kullanılması ve Risk Senaryoları Oluşturulması, *Vergi Dünyası Dergisi*, 42(493) 25-36
- Yalçın, H. (2022b) Revizyon Kavramı, Muhasebe ve Vergi Revizyonu Arasındaki Farklar ve Bir Vergi Revizyon Tekniği Olarak Randıman Analizi, **Vergi Sorunları Dergisi**, 1(406), 73-87



BÖLÜM 13

ÇİN'İN BİR KUŞAK BİR YOL PROJESİ, YUMUŞAK GÜÇ İLİŞKİSİ VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERE OLASI ETKİLERİ

Evin BAYAR¹

Mehmet POLAT²

1 Öğr. Gör., Iğdır Üniversitesi, Tuzluca Meslek Yüksekokulu, Iğdır, E-mail: evin.bayar@igdir.edu.tr, Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-4361-3179>.

2 Dr., Iğdır Üniversitesi, Tuzluca Meslek Yüksekokulu, Iğdır, E-mail: mehmetpolat@igdir.edu.tr, Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-6930-1499>.

1. GİRİŞ

Çin, tarih sahnesinde çok önemli bir yere sahip olmakla birlikte aynı zamanda çok önemli gelişmelere de tanık olmuştur. 4000 yıllık bir geçmişe sahip olan Çin, özellikle 14. ve 19.yy'lar arasında bölgesel bir güç olmuş ve bu gücün etkisiyle bölgede haraç sistemini işleterek düzeni ve barışı sağlamıştır (Yurdakul, 2019: 30). Diğer yandan o dönemlerde Batılı ülkeler, Rönesans, Sanayi Devrimi ve Coğrafi Keşifler gibi gelişmeler yaşarken Çin de doğuda zenginliğin önemli bir aktörü haline gelmişti. O dönemlerde Çin'i besleyen en önemli araç, İpek yoluuydu. Bu yol, hem Çin'in kültür oluşumuna katkı sağlamakta hem de ipek, kumaş, tarım, hammadde gibi Çin ürünlerini, farklı coğrafyalarla buluşturmaktaydı. İpek yolu, aynı zamanda Çin'den başlayıp Orta Asya üzerinden Avrupa'ya kadar uzanan ticaret ve kültür yoluuydu. Bu yol, Coğrafi Keşifler sonucunda deniz yolunun alternatif bir güzergâh olmasıyla birlikte önemini yitirdi. MS 1200'lü yıllara kadar Batıdan daha ileride olan Çin ekonomisi, sonraki 300 yıl içinde bir durgunluk dönemi yaşadı. Bu süreçte, Batı yaşadığı gelişmeler ile birlikte ilerlerken Çin ise bu yarışta geride kaldı. Böylece 19.yy'a kadar Çin, kapılarını dünyaya kapayarak ekonomik düşüşler yaşadı. 20.yy'a geldiğinde özellikle II. Dünya Savaşı sonrası Çin'in Japon Sömürgesinden kurtulmasıyla birlikte sosyalistlerin ülkeyi ele geçirmesi sonucu, 1949'da Mao Zedong dönemi ile Çin Halk Cumhuriyeti(ÇHC) hayat buldu. Mao Zedong, 1949 sonrasında Çin ekonomisine hayat vermek için birçok atılım yaptı (Daniş ve Öztürk, 2010: 29-31).

Çin, özellikle komünist devlet rejimi ile birlikte ayağa kalkma çalışmalarına başladı. Kapitalist rejiminin zirve yaptığı dönemlerde Çin, yalnızdı. Sovyet Rusya'nın komünist sistemi 1990'larda yıkılsa da Çin'in önceden uygulamaya koyduğu ayağa kalkma çalışmaları önemli meyveler vererek Çin'i ayakta tutmaya yetmişti. Çin ekonomisi, sahip olduğu nüfus potansiyeli ile ilk dönemlerde tarım sektöründe daha da yoğunlaştı. Bu nedenle sanayide ithalata olan bağımlılık tarımda yapılan reformlarla giderilmeye çalışıldı. Fakat bu şekilde bir büyüme sürekliliği sağlanamamaktaydı. Bunun en önemli nedenlerinden biri, sermaye mallarına olan ithalat bağımlılığıydı. Bir diğeri düşük gelire sahip kesimin düşük tasarruf oranlarıydı. Bu durum, ithalat yapmayı zorlaştırdığı için Çin DYY(-Doğrudan Yabancı Yatırım) çekmeye yönelik atılımlar yaparak yeni çare arayışlarına başladı. Bu sayede Çin, 1978'lerle birlikte piyasa ekonomisini güney kesimlerinde deneyerek komünist sistem bünyesine bu yaklaşımı da katmış oldu. Tüm bu atılımların amacı, hem tarımın egemen olduğu kaliteli, verimli ve maliyet açısından rekabetçi ürünleri üretmeye yönelik yabancı sermayeyi çekmek hem de bu sayede döviz girişini artırıp makine ve teçhizata olan dış bağımlılığı ortadan kaldırmaktı. 1985'de 14 sahil şeridini yabancı yatırımlara açan Çin, bu yatırımların KİT'lerle birlikte ya-

pılması için “ortak girişim” altında 1986’da teşvik düzenlemeleri getirdi. KİT’lerle yatırıma isteksiz olan yabancı yatırımcılar için Çin, yüzde yüz yabancı firma sahipliğine izin verdi. Çin, 1992’e kadar yabancı sermaye çekmede pek başarılı olmazsa da 1997-2002 arasında dünya DYY’lerin %5,3’ünü çekmeyi başardı. 2002’de ise %8,1’e çıkan bu yatırım oranı, ABD’den 22 milyar dolar daha fazlasını oluşturmaktaydı (Yılmaz ve Koyuncu, 2005: 57-60).

Ekonomide siyasi açıdan devlet ön planda olmasına rağmen sanayi- de, bürokrat hâkimiyeti söz konusuydu. Bu nedenle Çin’de, bir ekonomik ve siyasi birlik yoktu. Özellikle 1977’lere kadar verimsiz büyüme oranları yaşanmasına rağmen kent ve kırsal kesimlerde, neredeyse hiç gelir artışı olmadı. Bu durum, halkı olumsuz etkilemekteydi. Ancak devlet eliyle yapılan altyapı ve projeler sayesinde bazı atılımlar yapıldı. Çin, 1978 yılı ile birlikte asıl temel reformları atmaya başladı. Bu tarih itibariyle dışa kapalı olan ülke, kapılarını özellikle 1980’le birlikte yabancı yatırımı çekmek için açmaya başladı. 1978 ile başlayan Deng Xiaoping dönemi birlikte Çin, yavaş yavaş açılmaya başladı. Bu dönemde “Çin Tarzı Sosyalist Pazar Ekonomisi” ile siyasi ideolojinin sosyalist, ekonominin ise özellikle güney kesimlerin piyasa ekonomisi özelliği gösterdiği bir anlayışa geçti (Daniş ve Öztürk, 2010: 29-31). 1980 ve 1990’larda Çin’de kişi başı büyüme, ortalama dört katına çıktı. Çin 2000 yılında ise GSYH büyüme artışı açısından dünyanın altıncı ülkesi oldu. Bu büyümenin %40’ı hizmetler sektöründen oluşuyordu. Bu gelişmeler üzerine uluslararası yatırım şirketlerinden ve diğer kıtalarda zengin olan Çinlilerden Çin’e doğru yığın kadar para ve yatırım aktı. Amerikalı ve Avrupalı yatırımlar, Çin’in iç pazar potansiyeli ve alım gücü yüksek olan orta sınıfı hedef aldı. General Motors, Daimler Chrysler, VW gibi araba motorları yatırımlarını Çin’e çektiler. Goldmansachs gibi finansal şirketler de özellikle Şanghay’da kurulmaya başladı. Bunun yanında Doğu Asya’dan da oldukça fazla yatırımcı Çin’e geldi ve emek yoğun üretimlerini Çin’e aktarıp, mallarını başka kıta ve ülkelere göndermede, Çin’i üs olarak seçtiler ve ihracatlarını buradan gerçekleştirdiler. Çin’de önceleri neredeyse hiç olmayan doğrudan yabancı yatırımların değeri, 2003-2004’lü yıllara gelince 448 milyar dolara çıktı. Japonya’dan sonra büyük oranda Amerikan hazine bonolarını alan ülke, Çin oldu. Hammadde ve enerji kaynaklarına ulaşımı kolaylaştırmada hükümetin desteğini arkasına alan Çinli yatırımcılar, kendi markalarını yaratmak, yüksek teknolojiye geçmek için iş becerilerini arttırdılar. Amerika ve Avrupa’nın Çin’den ithalatı gün be gün arttı. Örneğin, 1982-2003 yılları arası bu ithalat, %20 arttı. Çin’in komşuları da Çin’de yatırım yapmaya başladılar ve zaman içinde yatırımlarını daha da arttırdılar. Bunlardan en dikkat çekenlerden biri, Güney Kore; diğeri ise Japonya idi. Çin’de zamanla bu ülkelere olan ihracatta artış yaşandı

ve aynı zamanda Çin'in ihracat mallarında değişiklikler yaşandı. Örneğin, ileri teknolojik ürünler daha fazla üretilmeye ve ihracat edilmeye başlandı. Bunlarla birlikte 1990'lara gelindiğinde Çin'in petrol, kömür, doğalgaz enerji ihtiyacı daha fazla artmaya başladı. Çin'in girdi başı tükettiği enerji miktarı, sanayileşmiş ülkelerin dört-beş katıydı. O dönemde siyasi alanda yüksek oranda enerji israfı yaşandığına dair eleştiriler, Çin'i yeni arayışlar yapmaya zorladı. Artan bu enerji israf ve tüketimi, Çin'i Afrika ve Güneydoğu Asya ülkelerinde yatırım yapma yoluyla enerji kaynaklarına ulaşmaya yöneltti (Gelber, 2007: 369-373).

2005 öncesi son 10 yılda Çin'de gerçekleşen üretim ve ihracat büyümesinde en önemli pay, DYY'lere aitti. 1992 yılında 10 milyar dolar olan DYY, 2002'ye gelindiğinde 50 milyar dolara çıkarak Çin'i dünyanın en çok DYY çeken ülkesi haline getirdi. Böylece Çin, 2009 yılında Almanya'yı da geçerek dünyanın en büyük ihracatçısı oldu. Sonuç olarak bu artış, Çin'in 2001 yılında DTÖ'ye katılmasına sebep oldu (Hart-Landsberg, 2018; Yılmaz ve Koyuncu, 2005: 53). Çin'in 2001'de DTÖ'ye üye olmasıyla gümrük vergileri %40'lardan % 6'ya düşmesi sonucu, Amerika başta olmak üzere birçok ülkeyle ticareti daha fazla arttı (Gelber, 2007: 373).

2008 krizi ile neredeyse bütün dünyada, büyüme ve dış talep küresel çapta düşüş gösterdi. Fakat Çin, ihracata bağlı büyüyen ekonomisinin düşmesini engellemek amacıyla büyük miktarda para yatırımı ve düşük faiz oranı ile yatırımların artmasını sağlamaya çalıştı. Bu sayede 2011'de GSYH içinde yatırım oranı %48 ile tarihin en büyük oranına ulaştı ve sonraki yıllarda da %44 üzerinde kalmaya devam etti. Ancak büyüme 2010'da %10,5'den 2016 yılına %6,7'e kadar aşamalı olarak azalmaya başladı.

Çin, birçok yatırımı kredi borçlarıyla finanse etmekteydi. Bu nedenle Çin'in bazı yatırım değerleri net değil, borçlanmayla ilintili olduğundan brüttü. Üstelik diğer ülkelere borç vermesi, ek riske neden olmaktaydı. Çin, bunun önüne geçmek için 2012 yılında BKBY(Bir Kuşak, Bir Yol) projesini gündeme getirdi. Çin'in büyüme sürecinde ülkede yaptığı yatırımlar daha çok gayrimenkul, altyapı, kompleks apartmanlar, gökdelenler, yollar, havaalanları, demiryolları şeklinde gerçekleşti. Bunlar birçok sektörde, aşırı kapasiteye neden oldu. İşte Çin bu fazla kapasiteyi, yine ihracata dayalı üretime yönlendirerek büyümeyi de sağlayacak yollar aramaya başladı. Çünkü Çin hükümeti, bu sektörleri dışa doğru ihracat yapmaya teşvik ederek, ihracatın önünde yollar açmayı hedeflemekteydi (Hart-Landsberg, 2018).

21.yy'a gelindiğinde Çin'in güney kesimlerindeki serbest ticaret ve DYY çekme politikası ile ilgili söylenen onca büyüleyici sözün arkasındaki gerçek, yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı. Anlaşıldı ki aslında Çin'in

gittikçe artmış görünen ticareti, hükümetlerin sosyal politikaları ve milli menfaatleri yönünde şirketlerle pazarlık yaptığı bir ağa dönüşmüş. Özellikle ihracat-ithalat faaliyetinin yarısından çoğu ne uluslararası ne de milli hesaplarda görülmüyordu. Bu nedenle Amerika ile Çin arasında giderek artan dış ticaret açığının aslında bir yanılgı olduğu düşünülmeye başlandı. Amerikan şirketleri ile yapılan pazarlık ve alım satım açık pazarlarda yapılmıyor, şirketlerin yan kuruluşları arasında yapıldığı iddia ediliyordu. Bu gruptaki ürünlerin üretimi ve üretime dâhil olan emeği, giriftli bir şekilde kaydırma yapmaları nedeniyle milli hesaplarda görülmesi imkânsız hale getiriliyordu. Amerikan şirketleri giderek artırmış olduğu fason üretimi ve ürünlerinin yabancı diğer ortaklar sayesinde dünyaya yapılan sevki, aslında Çin'deki Amerikan ortaklarının ürünleri ve satışı olduğu anlamına geliyordu. Çin ihracatı gibi görünen bu belirsiz sayıdaki satışın ve hatta Amerika'ya Amerikalı tüketicilere Çin malı olarak götürülen malların, Amerikalı yatırımcılar ve yabancı ortaklarının ürünleri olduğu anlaşıldı (Gelber, 2007: 373). Ancak bu yatırımlar Çin'de bir yatırım artışı oluşturuyordu. Bu yatırımlar, aşırı kapasiteye dönüştüğünden bu yatırımların dış ülkelere aktarılması ve bu yatırımların üretimi ile gereken enerji ihtiyacı için enerji güvenliğinin sağlanması gerekiyordu. Bu amaçla 2013'te Kazakistan'da BKBY Projesi gündeme geldi.

BKBY Projesi, bölgelerarası veya kıtalararası ticaret yapma, altyapı kurma, finans işbirliği projesi olarak tanımlanabilir. 2013'de Çin'in Cumhurbaşkanı'nca dile getirilmeye başlanan bu proje, Çin'in dünyaya açılması için gerekli demiryolları, altyapı sistemleri, petrol boru hatları, hava alanları ile limanlar ve enerji hatlarından oluşmaktadır (Bocutoğlu, 2017: 265). BKBY Projesi, 21 trilyonluk ekonomik değere (proje içinde yer alan ülkelerin GSYH'ları) sahip toplam 65 ülkeyi, 4,4 milyar insan nüfusunu ve küresel açıdan GSYH'nin % 40'nı içeren oldukça kapsamlı bir projedir (M5 Dergi, 2021).

Her fırsatta projeye katkı sağlamaya yönelik diğer ülkelerin katılımını öneren Çin, bir kazan-kazan ilişkisi içinde hareket ederek projeyi önermektedir. Proje ile birlikte kalkınmanın da Asya'dan Afrika ve Avrupa'ya kadar ilerlemesini önermektedir. Proje sadece ticareti değil, eski ipek yolunda yaşanan kültür etkileşimini de oluşturmaya yöneliktir. Proje ile ortaya konulan yatırımlar bugün yapılmakta, özellikle Çin yatırımları, Asya ve Afrika'da yoğun bir şekilde devam etmekte ve hatta çoğu tamamlanmış durumdadır. Günümüzde bu projeye katılan 65'ten fazla ülke vardır. Bu ülkelerden biri de Türkiye'dir. Türkiye, projeye destek veren ilk ülkelerden biridir. Bu yönde Çin'le onlarca ulaşım, finans, kültür, ticaret ve yatırım konularını da içeren mutabakat zaptları imzalanmış ve anlaşmalar yapılmıştır. Şirket işbirliği, turist konuları ve okulların bu kapsamda yapılmasına kadar yansıyan bu proje, gittikçe kapsamını genişletmektedir.

Her geçen gün, özellikle Çin Cumhurbaşkanı Şi Cinping tarafından ticaret alanlarında daha fazla serbestleşme yaşanması ve yatırımların arttırılması yönünde yapılan konuşmalar ve görüşmeler, akla bir soruyu getirmektedir. Türkiye, bu projeden nasıl etkilenecek?

Türkiye'deki şirketlerin Çin şirketleri gibi devasa olmadığı, Çin'deki şirketlerin ölçek genişletmeye devamlı gitmelerinden ve Türkiye'deki işletmelerin çoğunluğunun ise mikro işletme niteliğinde olmasından anlaşılabilir. Ayrıca Türkiye'deki istihdama katkı sağlayan en önemli işletmeler dolayısıyla mikro olanlardır. Türkiye'de büyük şirketlerden ziyade KOBİ'ler daha fazla girişimde bulunmakta, ihracat gerçekleştirmekte ve ülke istihdamına katkı sağlamaktadır. İşte bu nedenle bu çalışma, Çin'deki aşırı yatırım ve ölçek genişletmeye devamlı giden firmaların aksine, Türkiye'deki KOBİ'lerin, Çin'deki ticaret ve finans kuruluşları ile yapılan anlaşmalar sonucunda hangi açıdan nasıl etkileneceğine dair bir bakış sunmaktadır. Türkiye'deki bu şirketlerinin nasıl etkileneceğine dair bazı ihtimaller, Türkiye'deki şirketlerin yapısı incelenerek ortaya konulmaktadır. Özellikle Türkiye ve Çin arasındaki ticaret dengesizliği göz önüne alındığında bu durumun, Türkiye'deki KOBİ'lerin rekabet gücünü önemli ölçüde etkileyeceğine dair bir fikir sunmaktadır. Bu nedenle bazı tedbirlerin önceden alınarak hareket edilmesi gereği ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmanın öncelikle giriş bölümünde, projenin nasıl ve neden ortaya çıktığını açıklamaya yönelik konular, Çin'in tarihi gelişmeleri içerisinde açıklanmıştır. İkinci bölümde, BKBY girişiminin detaylı biçimde ne olduğu ve kapsamı ortaya konmuş; üçüncü bölümde de Çin'in yumuşak gücü söz konusu proje bağlamında ele alınmaya çalışılmıştır. Dördüncü bölümde ise Çin'in yaşadığı gelişmeler ile projenin önemli bir ayağının Türkiye'yi kapsıyor olması nedeniyle bu projenin olası etkileri açıklanmaya çalışılmıştır.

2. BKBY PROJESİ İLE İLGİLİ GELİŞMELER

Çin, tarihin her aşamasında stratejik yöntemlerle hâkimiyetini artırma çabasında olmuştur. Bu stratejileri üç ana başlık altında toplayan Arslan (2021), şöyle sınıflandırmıştır:

1- Disiplin ve güce dayalı merkezi devlet olma: Çin'in tarih sürecinde en çok toprak genişlettiği zaman Komünist partisinin iktidara geldiği dönem olmuştur. Çin, ülkenin güney kısımlarında her ne kadar serbest kapitalist sistemin varlığına izin vermiş olsa da diğer bölgelerde serbest piyasaya izin vermemiş ve hatta serbest bölge de bile bazı kısıtların varlığına devam etmiştir. Nedeni, Çin'in varlığının komünist sisteme bağlı olmasıdır.

2- Tarihi süreç içinde işgal ettiği alanlar dışında kalan ülkelerle entegrasyon haline girmek: Çin, bunun için Rusya'nın doğu kısmına Çinli yerleştirme gibi bazı hamleler ile entegrasyon gerçekleştirmeye çalışıp

güvenliğini korumaya çalışmaktadır. Ayrıca bu amaç doğrultusunda, Özbekistan, Kırgızistan, Kazakistan, Tacikistan ve Türkmenistan gibi Orta Asya Türk Devletleri ve Moğolistan ile yakın işbirliği kurmaya çalışmaktadır. Çin, Rusya'nın tek alıcı ve gönderici durumunda olduğu Türkmenistan petrolünün, kendi tarafınca da ilerde kullanılmasını sağlamak için Türkmenistan'la işbirliği kurma yolunda ilerlemektedir. Bunun yanında Türkmenistan, Çin'in enerji ihtiyacını güvenceye almak için ileride bölgeyi Çin'e katması ya da bağlaması açısından da önem kazanmaktadır. Ayrıca Çin, bu strateji kapsamında Afganistan'daki durumu da sınır güvenliği için yakından takip etmektedir. Bunun yanında kendisine rakip hale getirilmeye çalışılan Hindistan ile olan sınır sorununda herhangi bir tehdittin oluşmasına engel olmaya çalışmaktadır. Ayrıca Çin, Pakistan ile Ekonomik İşbirliği Koridoru geliştirmiştir. Bu koridor, Hint okyanusuna ve Önyasya'ya çıkmaktadır. Çin diğer yandan Myanmar ile demiryolu ve birleşik otoyollar yapmakta ve Sino-Myanmar koridorunu sağlamaktadır. Diğer taraftan Sittwe limanını istemekle de Çin, Myanmar'ın petrol ve doğalgaz boru hatlarını Çin'e aktarmaya çalışmaktadır. Güney Çin Denizinde oluşturduğu yapay ada ile Japonya ve Kore'ye varlığını hatırlatmakta ve ayrıca Tayvan'ı kendi toprak parçası olarak görmektedir. Bunun yanında Vietnam, Kamboçya, Laos gibi ülkeler yanında, Filipinler ile de ekonomik işbirliğini genişletmeye çabalamaktadır. Çin'in para ve güç ile etrafındaki devletlerde altyapı ve diğer yatırımları giderek arttırmakta olduğu devletlerce öne sürülmektedir. Özellikle Çin'in varlığını güçlendirerek vassal devletler oluşturmaya çalıştığını sürekli belirten Avrupa ve ABD, Çin'i şiddetli bir şekilde eleştirmektedirler. Bu nedenle Çin, bu durumun önüne geçmeye yönelik stratejik adımlar da atmaktadır.

3- Küresel çapta hâkimiyet sağlamak ve nüfuzunu arttırmak için iktisadi ve dünya işbirliğine gitmek (Bir Kuşak Bir Yol): Çin, sadece etrafındaki ülkelerle entegrasyon sağlayarak gelişemeyeceğinin bilinciyle hareket etmektedir. Hammadde ve enerji ithal ederek ürettiği fazla üretimi, dünyaya kolayca satabilmek için dünya üzerinde küresel bir güç olması gerektiğinin bilincindedir. Nitekim uzun yıllar boyunca bu fikir altında gerçekleştirilen faaliyetlerin ilk ifadesi, 2013 Eylül'ünde Çin Cumhurbaşkanı Şi Cinping'in Kazakistan'da belirttiği "Bir Kuşak" ve Ekim 2013'te de Endonezya parlamentosunda belirttiği "Bir Yol" projesi ile kendini göstermiştir. Her iki projenin de Çin'in küresel güç olma isteğini yansıttığı düşünülmektedir (Arslan, 2021).

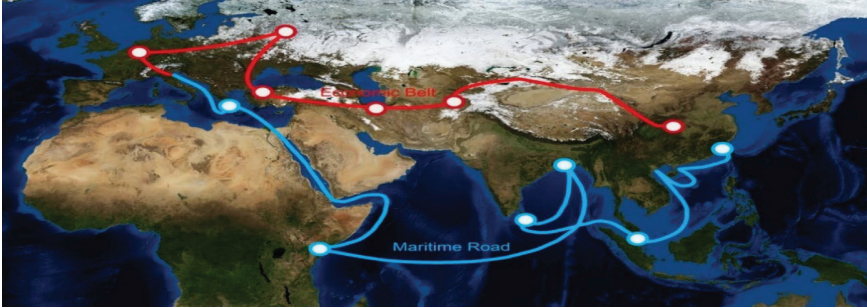
Bir Kuşak, daha çok küresel hâkimiyetin iktisadi ayağının kara güzergâhını oluşturmaktadır. Bir yol ise Çin'den başlayıp Avrupa'ya kadar giden tarihi İpek Yolunun yeniden canlandırılmasıdır. Şekil 1 ve Şekil 2'de de görüleceği üzere proje, doğudan batıya, Asya'dan Avrupa'ya, Çin'den Moskova dâhil Venedik'e kadar birçok koridor ile gösterilmektedir. Bu

yollar, Asya ve Afrika kıtasını yani Doğu'yu, Batı'ya dolayısıyla Avrupa'nın gelişmiş ekonomisine bağlamaktadır (Huang, 2016: 318; M5 Dergi, 2021).

Burada kara koridorları şöyle gruplanabilir:

1. Yeni Avrasya Köprüsü aracılığıyla Çin'in batısını Rusya'nın doğusuna bağlamak için "Çin-Rusya koridoru",
2. Çin'in Kuzeyini Moğolistan üzerinden Doğu Rusya'ya bağlamak için "Çin-Moğolistan-Rusya koridoru",
3. Çin'i batısını Orta Asya ülkeleri üzerinden Türkiye'ye bağlamak için "Çin-Orta Asya-Batı Asya koridoru",
4. Güney Çin bölgesini Hindistan üzerinden Singapur'a bağlamak için, "Çin-Hindistan Yarım adası koridoru",
5. Güney Çin'i Hint Okyanusuna bağlamak için "Çin-Pakistan koridoru",
6. Güney Çin bölgesini Bangladeş ve Myanmar üzerinden Hindistan'a bağlamak için, "Bangladeş-Çin-Myanmar- Hindistan koridoru" (HKTDC, 2017).

Şekil 1. BKBY Kapsamının Kıtalar Arası Dağılımı

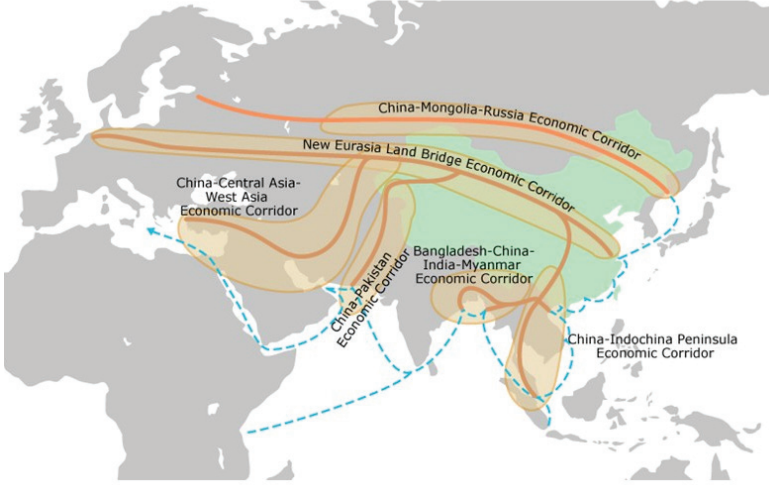


Kaynak: M5 Dergi, 2021.

Bir Yol projesi (deniz güzergâhı) ise; Çin kıyılarını/limanlarını, Singapur-Malezya-Hint Okyanusu-Kızıl Deniz-Süveyş Kanalı-Akdeniz yoluyla Afrika ve Avrupa'ya bağlaması öngörülmüştür (Bocutoğlu, 2017: 265; Huang, 2016: 318). Çin, bu yollarla Asya-Avrupa ve Asya-Afrika kıtasına ve Asya Müslüman hilal bölgelerine de ulaşarak küresel gücünü kurmaya çabalamaktadır. Bu projeyi de ÇHC'nin 100. Kuruluş yıldönümüne denk gelen 2049'da tamamlamaya çalışmaktadır (Arslan, 2021).

Şekil 2. Başka Bir Yönden BKBY Girişimi: Afrika, Avrupa ve Asya Kapsamında Altı Ekonomik Koridor

The Belt and Road Initiative: Six Economic Corridors Spanning Asia, Europe and Africa



Kaynak: HKTDC, 2017.

ABD yönetimi, Asya'daki diplomatik ilişki ve ordu gücünün varlığını arttırmak için, bir gerekçe olarak terör tehdidi stratejisini kullanırken; Çin, kendi güvenlik ilişkilerini sağlamak için Güney Afrika'da işbirliği yolunda kendini göstererek amacına ulaşmaya çalışmaktadır. Çin stratejisi, kazan kazan doğrultusunda kurulan ekonomik ticaret anlaşmaları, güvenlik diyalogları üzerinden karşılıklı fayda üzerinden yürütülmektedir. Çin böylelikle gelişmekte olan ülkeler ile ilişkilerinde, önemli bir başarı ve güven sağlamaktadır (Clegg, 2009: 3). Çünkü gelişmekte olan ülkelerde altyapı yatırım ihtiyacı oldukça fazladır ve bu yatırımlar nedeniyle 2011'de yapılan bir hesaplama göre yıllık 400-600 milyar dolarlık bir altyapı yatırım açığı vardır. Japonya ve ABD'nin, Asya Kalkınma Bankası'ndaki en büyük paya sahip olmaları nedeniyle yıllık 11 milyar dolar ödenek altyapı yatırım ihtiyaçlarına ayırmaların rağmen bu ödenek, oldukça yetersiz kalmaktadır. Çin'in, Japonya ile ada sorunları ve ABD'nin Asya-Pasifik üzerinden bölgeye hâkimiyet çabalarına karşın Çin, bir lider ihtiyacını, Asya Altyapı Yatırım Bankası (AAYB) ve BKBY Projesi ile kendisini ortaya koyarak göstermiştir. Ayrıca OPEC gibi bölgelerde somut adım atmayan birliklerin yarattığı boşluğu doldurarak üstünlük sağlamıştır. Bu amaçla Çin'in ortaya attığı AAYB, oldukça fazla ilgi görmüştür. Sermayesi 100 milyar dolar olan bu bankanın ödeneğinin yarısını Çin karşılayarak en büyük hisseye sahip olmasına rağmen diğer ülkelerin, hisseleri alabilmesi durumunda aldığı hisseleri azaltacağını belirterek çok taraflılıktan yana olduğunu göstermeye çalışmıştır (Academia China, 2015).

Şi Cinping, 2014 yılında BKBY Girişimi kapsamında endüstriyel ve finansal işbirliğini sağlamak ve altyapı ile doğal kaynak alanlarına yatırım yapılmasını kolaylaştırmak için İpek Yolu Fonu kurmuştur (HKTDC, 2017; Sarker vd., 2018: 631). Ayrıca bu fona, Çin adına 40 milyar dolar yatırmıştır. Bunun yanında projelerin altyapı finansmanı ve diğer mali giderlerin finansmanı için de 2016'da çalışmaya başlayan AAYB kurulmuştur. Bu banka, Asya ve ötesindeki ülkelerle birlikte altyapı sorunlarını çözmek amacıyla anlaşılabilir kurulan çok taraflı bir bankadır. Hong Kong dâhil 100'ün üzerinde üyeden oluşan bu banka, sürdürülebilir kırsal altyapı ve tarımsal kalkınma, su arzı, çevre koruması, kırsal kalkınma ve lojistik, ticaret, iletişim ve enerji güç projelerinin finansmanını sunmaktadır (HKTDC, 2017). Bankanın ana kuruluş amacı, Çinli yatırımcıların dışa akmasını kolaylaştırarak Çin'in büyümesini hızlandırmaktır. Zaten projelerin ve ihalelerin çoğunu Çinli şirketler almaktadır. Yatırımların genel amacı ise kara ve deniz ağında yer alan lojistik maliyetleri azaltmak, Çin'in büyümesini hızlandırmak, bölgelerde ticaret ile kalkınmanın önünü açmak gibi benzer faktörlerdir. AAYB'nin kurulmasıyla, Çin'in Avrasya üzerinde etkisinin ve kontrolünün daha fazla artması beklenmektedir. Ayrıca yatırım finansmanı sağlayan kurumların, Çin'den olması nedeniyle Yuan'ın uluslararası ticarete kullanılması da büyük olasıdır (Yurdakul, 2019: 57-58). Çin yatırımları, dünya genelinde yapılan yatırımların %10'unu neredeyse oluşturmaktadır. Bu yatırımlar, enerji başta olmak üzere daha çok ulaşım ve emlak sektörlerindedir. Lojistiğe de oldukça fazla önem verilmektedir. Ulaşım alanında yapılan yatırımlar, enerji sektöründeki yatırımlara kapı açmaktadır. Ayrıca enerjinin daha kolay taşınmasını-çıkarılmasını kolaylaştırmaktadır. Bu projede yer alan ülkelerin çoğunluğu, gelişmekte olduğundan yatırımların yatırım yapılan ülkeye katkı sağladığı düşünülmektedir. Ancak Çin hem finansman (yani borç imkânı) sağlarken hem de aynı zamanda yatırımı Çinli şirketlerce gerçekleştirmektedir. Bu durum, ülkeleri zorda bırakmakta ve çıkmaza sokmaktadır. Bu borca dayalı yatırımlar, ülkeler üzerinde Çin'e karşı tek taraflı bir bağımlılık haline dönüşmektedir (M5 Dergi, 2021).

ABD'nin dünyanın tek hâkimi olma politikaları, kendi çıkarlarına yönelik hareket etmesine sebep olmaktadır. Bu durum, ABD'nin çoğunlukla petrol arayışları için savaş ortaya çıkarmasına kadar ileri gitmektedir. Afganistan ve Irak savaşı, bunun en önemli örneklerindedir. Bu savaşlar sonucunda, ABD'nin BM yasalarına ve uluslararası hukuka aykırı davranması, şiddet içerikli ve uzlaşmaz bir tavır sergilemesi, ABD'ye yönelik tepkileri arttırmıştır. BM'in ABD'yi korumak adına yaptığı demokrasi, özgürlük gereği söylemleri daha sonraları önemsenmez olunca artık ABD'nin yaptığı sadece kendi menfaatlerini dikkate alarak hareket etmenin yerini, çoklu kutuplaşmanın (çoklu taraflılık) alacağı dillendiril-

meye başlandı. Bu durumu fark eden Çinli stratejistler, çoklu kutuplaşmanın önemini kavradılar. 1980'lerden beri Çinli analistler, çok taraflılığı ve dünyanın çeşitliliğini yansıtan kalkınmayı öne sürerek çoklu kutuplaşmaya odaklandılar (Clegg, 2009: 3). Çok kutuplu dünya düzeni, dünya ilişkilerini uzlaşılabilir bir düzen şeklinde gücün çoklu merkezlerinin bir modeli olarak ifade edilmektedir. Çok kutupluluk, sadece AB ve Japonya gibi rolü gittikçe büyüyen ana güçler arasında gücün yeniden ayarlanmasını değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerin yükselmesine, onların birlikleri olan (ASEAN, Afrika Birliği, Güney Amerika Topluluklarının yanı sıra Şanghay İşbirliği Örgütü ve onların G77 gibi) uluslararası örgütlerini de içermektedir (Clegg, 2009: 13). BKBY'de, çok taraflılık bağlamında farklı koridorlar kurulması ve bu koridordaki ülkeler arası işbirliğinin artırılması en büyük gösterge olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 3. *Asya ve Ortadoğu'yu Bağlayan Orta Koridor Gösterimi*



Kaynak: *Fulton, 2019: 11.*

Çin, BKBY projesi için çalışmalara son sürat devam etmektedir. Tacikistan, Moğolistan, Türkiye, Macaristan ve Rusya ile çok önceden anlaşmış olan Çin, aynı zamanda Tayland ve Laos ile demiryolları inşası üzerinde ikili işbirliği kurmaya devam etmektedir. Bunun yanında Doğu Çin ve İran içinden Avrupa'ya kadar genişletilmesi istenilen tren yolu için de anlaşmalar sürmektedir. Endonezya ile hızlı tren çalışmaları için anlaşan Çin, aynı zamanda Baltık Borsası ile görüşmelerde bulunmuş ve 200'e yakın şirketle çalışmayı ortak bir şekilde sürdürmeye karar vermiştir. Çin bu projelerinin finansmanı için 2014'te 40 milyar dolarlık İpek yolu Fonu kurdu. Çin, altı büyük ekonomi koridorunu planlamaktadır.

Bunlar: Çin-Moğolistan-Rusya, Hint-Çin Yarımadası, Yeni Avrasya Kara Köprüsü, Çin-Orta Asya-Batı Asya, Çin-Pakistan ve Bangladeş-Çin-Hindistan-Myanmar. Bu koridor yerleri enerjinin ve endüstriyel kümelerinin gerçekleşeceği yerlerdir. Buralarda yoğun biçimde hava-kara-demir yolları, hava-su boru hatları gibi yatırımlar yapılacaktır. Bu yatırımlar sadece ticari olarak bir entegrasyonu içermemektedir. Politika koordinasyonu, sosyal-kültürel işbirliği gibi alanlarda da bir bütünleşme sağlanması çabalanmaktadır (Jinchen, 2016). Türkiye, Çin'in Orta Koridor Girişimi içinde yer almaktadır. Bununla ilgili anlaşmalar 2010'dan beri devam etmektedir.

Projede dikkat edilmesi gereken yerler, stratejik ortaklık ifadeleridir. Nitekim stratejik ortaklık, ordu-askeri konular dâhil bölgesel ve uluslararası ilişkiler üzerinde daha yakın işbirliği kurmak demektir. Kapsamlı Stratejik Ortak da bölgesel ve uluslararası ilişkiler üzerindeki koordinasyonun tam etkileşimi demektir. Bu iki ortaklık şekli, Çin'in belirlediği 5 ortaklık hiyerarşisi içinde en önemlilerindedir. Çin'in kapsamlı olarak nitelediği ülkeleri, diğerlerine göre daha fazla önemseydiği ve genel olarak Çin, Ortadoğu ülkelerindeki ağırlığını daha fazla arttırdığı görülmektedir (Fulton, 2019: 3-10-11). Çin, 2018 yazında toplanan "China-Arab States Cooperation Forum" toplantısında daha iyi farkındalık kazanmak ve Ortadoğu'daki BKBY Girişimi bağlamında bağlarını güçlendirmek için Arap devletlerine bazı sorumluluk üstlenim sinyalleri verdi. 23 milyon dolardan fazla yatırım, yardım ve kredi desteği sağladı. Yeniden inşa ihtiyacıyla, ilişkili devletler için 20 milyon kredi, bölgelerin finansal sektörleri için 3 milyon dolar özel kredi, yaklaşık 150 milyon dolar da sosyal istikrar desteği ve 90 milyon dolar da Yemen, Lübnan, Suriye ve Ürdün için yeni inşa ve insanlık yardımı yaptı (Zhou, 2018). Dikkat edilmesi gereken nokta, bu ortaklık sayesinde artan bağlılığın askeri sistemin dâhil edilmiş olması nedeniyle ve tam koordinasyon hâkimliği sözünün verilmesi dolayısıyla bağımlılığa dönüşme riskinin göz önüne alınmasıdır.

3. ÇİN'İN BKBY GİRİŞİMİNİN YUMUŞAK GÜÇ İLİŞKİSİ

Çinli liderler, BKBY girişimini geleceğin ve ekonomik canlılığın tek yolu olarak görmektedirler. Fakat yine de bu projenin eksiklikleri ve bu eksikliklerin sonucunda birçok çalışanın ödeyeceği bedeller de olabilir (Hart-Landsberg, 2018). Çin'in sınırları dışında bulunmaya başlamasıyla dünyanın çoğunluğu karşısında "görüntüsü" tehdit unsurundan fırsat (yarrar verici) yönünde değişti. Bu değişim de Çin'in büyük bir güç olduğunu sunmasına izin verdi. ABD'nin başta Asya olmak üzere birçok yerde var olan o popülist varlığı, yerini Çin'e yavaş yavaş bıraktı. Bu dalga değişimi, ana sanayileşmiş ve gelişmiş ülkelerin aksine daha az yaşam standardına sahip ülkeler arasında çok dramatik bir şekilde hissedildi. Çin'in bu gelişmekte olan ülkelerde var olması, kendisi de gelişmekte olan bir ülke olması nedeniyle imaj görüntüsünün olumlu yönde değişmesine ne-

den oldu. Değişmeye yol açan ana faktör ise Pekin'in dış politika alanında oldukça güçlü bir silah olan “yumuşak güç” kontrolünden başka bir şey değildi. Yumuşak güç, Harvard Üniversitesi akademisyenlerinden Joseph Nye'nin bir süre önce ortaya koyduğu ve sonradan siyasi alana giren bir kavramdır. Yumuşak güç, “diğerlerinin tercihlerini şekillendirebilme becerisi, istediğin şeyi yapmak için diğerlerini cezp ederek ve kendini örnek göstererek yönetme,” olarak açıklanmaktadır (Kurlantzick, 2007: 5). Bu güç, kültürden edebiyatta hatta sinema, dil ve eğitime kadar geniş bir araç unsurundan oluşmaktadır (Demirtepe ve Özertem, 2013:99).

Çin'in ekonomik işbirliği sayesinde, gelişimini sürdürme ve ihtiyacını sağlama yanında Joseph Nye'nin “Yumuşak Güç” isimli kitabında olduğu gibi kendi kültürünü de arada benimseterek bir Çinileştirme asimilasyonunu da gerçekleştirmekte olduğu görüşü her geçen gün daha da kuvvetlenmektedir. Nye, bu güç terimini ortaya koyduğunda daha somut biçimde “sopa havuç ilişkisi” olarak da ifade etmiştir. Projede yapılması planlan yatırım, ticaret ve resmi diplomasi ile yardım unsurlarını, sopa havuç sürecinin oluşmasından önceki adım olarak ifade etmiştir (Yani önce havuç gösterilerek özellikle gelişmekte olan ülkeler cezbedilmektedir. Sonrasında Çin tarafınca sağlananlar karşılığında bir sopa gösterilecek denmektedir). Nye'a göre, “yumuşak güç sadece etkilemekle aynı şey değildir”, “her şey gerçekleştikten sonra etkileme, yerini tehdit veya ödemenin zor gücüne bırakabilir”. Nye, saf biçimde bu cezp edici gücün bir ulusun markası, değerleri ve normları şeklinde tanımlar (Nye, 2004:5-6). Ama bu güç, daha ileri boyuta da gidebilir demeye getirmektedir.

Nye'a göre, “Çinliler için yumuşak güç, birçok anlama geliyor; bu güç, ordu ve güvenlik krallığı dışında, sadece popüler kültür ve diplomasi değil aynı zamanda yardım ve yatırım ile çok taraflı örgütler (daha zorlayıcı ekonomik ve diplomatik kaldıraç) olarak anlaşılabilir. Bu güç, hükümetleri, hükümette olmayan sivil grupları, barış gönüllülerini, sanatçıları, düşük halk kesimleri yanında yüksek elite insanları dahi yönlendirebilir. Pekin, bir fareden ziyade bir aslanın çekiciliğini tercih etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin, Çin'in hedeflerine gitme yolunda yardım etmemeleri durumunda, Çin'in ulusları tehdit edebileceği, yardım ederlerse de büyükçe bir havuç elde edecekleri yansıtılmaktadır”. ABD'nin bu gücü Soğuk savaş döneminde film, belgesel vs. gibi başta medya araçlarıyla Batı bloğundaki ülkelerde kullanması, savaşı kazanmasına yardım etti. Çin'in artan yumuşak gücü, üstünlük sağlayarak ABD'nin yumuşak gücünü azalttığı görülmektedir (Kurlantzick, 2007: 6-7). Çin'in ortaya koyduğu proje kendi bakış açısından şöyle özetlenebilir: Çin endüstrilerini dışa yaymaya çalışılmakta, enerjiye olan ihtiyaç ve bağımlılığını giderecek şekilde Orta Asya ülkeleriyle acil işbirliğine gitmekte ve Çin, ekonomisinin devamlılığını sağlamak için milli savunma gücünü arttırmaktadır. Fakat

projede yer alan diğer ülkeler, projenin amacını, siyasi çerçevesini ve güvenlik mekanizmasını ya da ekonomik işbirliğini yeteri kadar anlamamış olmasından dolayı kendi avantajlarını net olarak görememekte ve Çin'in açıklamalarını beklemektedirler. Çünkü bu ülkelerin birçoğu her ne kadar projeye olumlu yaklaşırsa da olumsuz etkilerini de merak etmektedirler (Shang, 2017: 33-34).

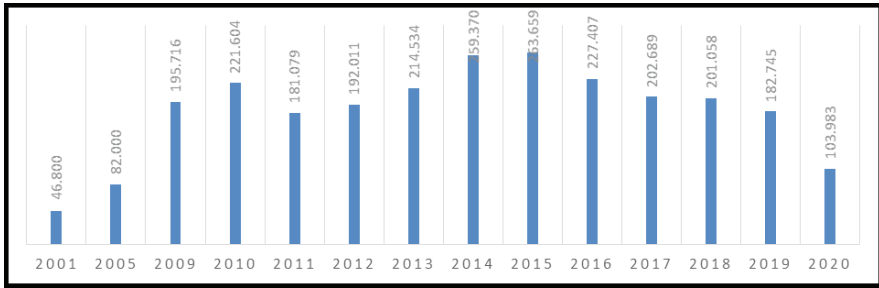
3.1 Çin Yumuşak Güç Kapsamında Güvenlik Stratejisi ve Diğer Ülkelerle İlişkisi

Çin, özellikle Pekin bölgesi, son 20 yılda gerek Afrika gerekse Asya kıtasıyla olan ilişkilerini ticaret, yatırım ve kalkınma perspektifinde oldukça arttırdı (Naidu, Corkin and Herman, 2009: 87). Çin, Yeni İpek yolu için 1 trilyon dolarlık hükümet fonu ayırdı. Diğer yandan Çin, diğer ülkelerin altyapı ve inşaat yapımı esnasında finansman ihtiyacı olması durumunda kamu ve finansal kuruluşlarına teşvik sağlanacağını deklere etti. Böylece 2013-2020 dönemini kapsayan projeler çerçevesinde 420 milyar dolar değerinde 2100 proje, projelere ev sahipliği yapan ülkeler ve en büyük finansmanı karşılayan Çin ile birlikte yapıldı (M5 Dergi, 2021).

Çin, Güney Afrika ülkeleri ile işbirliğinde kazan-kazan anlaşmaları yapılmasından yana davranış sergilemektedir. Bu amaç çerçevesinde, Kuzey ve Güney ülkeler arasındaki kalkınma açığı problemini gidermeye yönelik yatırımlar yapılması yönünde anlaşmalar ve projeler yapmaktadır. Çin, aynı zamanda bu ülkeler için Kuzey ülkelerle diyalogda onların sesi olacağını belirtmiştir. Bu amaçla, Çinli hükümet liderleri, spekülasyon olmayan hizmet üretimleri, teknoloji transferi aracılığıyla ticaret liberasyon dengesinin sağlanması ve gerekli küresel düzenlemelerin adilce yapılması yönünde uzlaşımlar sağlanmasına yön vermişlerdir (Clegg, 2009: 219). Diğer yandan Çin, Afrika'daki ülkelere yardım sözünde bulunmuş ve bunu tarım, sanayi, güvenli gıda, sağlık-egitim gibi alanlarda koşulsuz olarak yapacağını ikili mutabakat zaptlarıyla belirtmiştir. Bu sayede karşılıklı ticaretin dengeli bir şekilde yürütülmesine dikkat edileceğine de vurgular yapılmıştır. Batı'nın, yoğun yolsuzluk yaşanması nedeniyle Afrika ülkelere yatırım ve yardım yapma çekincesi ve yatırımların ya da yardımların da bazı şartlar öne sürülerek yapılma durumu karşısında Çin, avantajlı hale gelmiştir. Nitekim Afrika ülkelerinde, Çin'in kazan-kazan tutumu ve yardım ile yatırımları, sağladığı finansman kolaylıkları Çin'in, bir kurtarıcı gibi görülmesinde etkili olmuştur. Fakat yine de bazı problemler ortaya çıkmıştır. Örneğin 2007'de Malavi'de gerçekleşen bu mutabakat zaptı ile aradan geçen 11 yıl sonra, Malavi'de tarımın GSYH'nin üçte birini sağlaması ve nüfusun %75 gibi çoğunluğunun tarım alanında istihdam edilmesi gibi birçok durum pek değişmemiştir. Bunun yanında Çin enerji santralleri, havalimanı, finansal kuruluş ve yollar gibi bazı yapıların inşası için proje finansmanı sağlamaktadır (Dağlı, 2018). Bu durum da özel-

likle gelişmekte olan ülkeleri, ödemeyecekleri bir borç sirkülasyonuna sokmaktadır. Söz konusu yapılar, yatırımlar, Çinli yatırımcılar tarafından ve yine kullanılan birçok malzeme, araç-gereç Çin'den getirilerek yapılmaktadır. Yine Çinli işçi çalıştırılması da ülkelere pek katkı sağlamamaktadır. Aksine Çin'in diğer ülkelerde yerel işçi çalıştırması durumunda da daha az ücret ve kötü muamele ile ilgili haberleri gündem olmuştur. Şekil 4'te Çin'in Afrika'da kendi projeleri kapsamında çalıştırdığı işçiler verilmiştir. Bu bağlamda bakıldığında 2001 yılında 50.000 altında olan işçi sayısı 2009'a gelindiğinde neredeyse 200.000'i bulmuş, ancak 2009-2019 yılları arasında pek bir değişme yaşanmazken covid-19 salgınıyla birlikte 2020'de neredeyse yarı yarıya düşmüştür.

Şekil 4. Afrika'daki Yatırımlarda Yer Alan Çinli İşçiler (2001-2020)



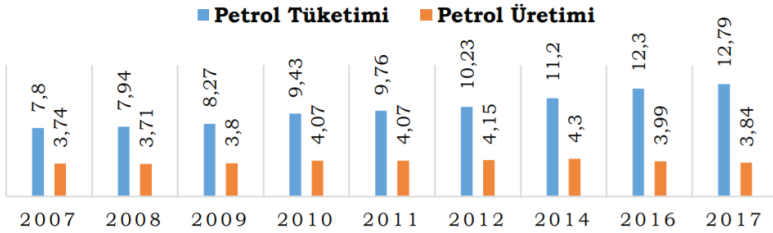
Kaynak: *China Africa Research Initiative, 2022*

Ayrıca verilen yardımlar ve krediler karşılığında Malavi'de ve diğer Afrika ülkelerinde madenlerin işletilmesi, Çinli firmalara verilmektedir. Bu açıdan bakıldığında tek taraflı bir yararlanma durumu ortaya çıkmaktadır. İkili ticarete de zaman içinde Çin lehine Afrika aleyhine bir dış ticaret açığı sorunu ortaya çıkmaktadır. Örneğin Malavi'nin 2016'da Çin'e yaptığı %91'nin işlenmemiş tütünden oluşan 25 milyon dolarlık ihracata karşın, Çin'den 228 milyon dolarlık pek çok ithal ürün almış olması oldukça dikkat çekicidir. Çin'in ucuz ürünleri, Afrika'nın kullanışlı bir pazar olarak görülmesine zemin hazırlamıştır. Afrika'da bu durum, yerel endüstrilerin varlığını riske atıp durumlarını olumsuz etkilerken, aynı zamanda bu endüstrilerde çalışan insanların işsiz kalmasına ve işsizliğin artmasına hatta artan ithalat yüzünden enflasyonun da artmasına neden olması oldukça yüksek ihtimaldir. Alım gücü zaten düşük olan Malavi halkının, Malavi'de büyük bir hızla yayılım gösteren Çinli mağazacılık ve marketçilik faaliyetleri karşısında ucuz Çin ürünlerine yönelmesi, kendi küçük işletmelerinin kapanmasına neden olmuş ve protestolara neden olarak hükümeti yabancıların iş yapmasını engelleyen yasanın çıkarmasına mecbur bırakmıştır. Bu durum, Çin'in "borç diplomasisi" izlediğine yönelik eleştirilerin dozunu arttırmıştır (Dağlı, 2018). Ancak yine de belirtilmelidir ki Çin, özellikle Doğu Afrika ülkelerinden yüksek oranda öğren-

çiye burs ve kolay iş bulma imkânları sağlayarak Çin'de eğitim görülmesine yardım etmektedir. Bu durum, Afrika ülkelerinin gelecekte daha iyi eğitilmiş insanlar olmasında etkili olabilir. Nitekim 15 yıldan kısa bir süre içinde öğrenci sayısında 26 kat artış olması dikkat çekicidir. 2003'te 2000 sayısı bile bulamayan öğrenci sayısı 2015'e gelindiğinde 50.000'i bulmuştur. Hatta zaman içinde Fransa'dan sonra en çok Afrikalı öğrencilerin gittiği ülke Çin olmuştur (Breeze ve Moore, 2017).

Çin'in Afrika'ya finansör olması ve dış ticaret hacmini arttırması, yatırımları genişletmesi aynı zamanda Çin'e de refah getirmektedir. Hatta Afrika'daki birçok gelişmemiş ülkelerin varlığı, ucuz iş gücü maliyetler nedeniyle Çin'in lehine bir durum oluşturmaktadır. Ayrıca Çin'in 2000-2019 arası gittikçe artan Afrika'ya verilen krediler, daha çok altyapı ya da eski borçların ödenmesinde kullanılmıştır. Pandemi sürecinde Çin'in borçlarını ertelemesi ve yeni finanslar sağlaması, borcunu ödeyemeyen Afrika ülkeleri üzerinde Çin'in aktif rolünü pekiştirmiştir. Çin, 38.17 milyar dolar ile en çok ulaşım sektörüne kredi sağlamıştır. Ardından sırayla enerji ve madencilik sektörlerine de önemli miktarlarda kredi sağlamıştır (İstikbal: 2020b: 29-30).

Şekil 5. Çin'in Yıllara Göre Günlük Petrol Üretimi ve Tüketimi (Milyon Varil)



Kaynak: İstikbal, 2019a: 54.

Şekil 5'te Çin'in günlük petrol üretim ve tüketimi yıllar bazında verilmiştir. Çin'in petrol üretim ve tüketimi arasındaki açıklık zamanla artmıştır. Bu durum, Çin'in gittikçe artan ihracatı dolayısıyla enerjiye olan ihtiyaç artışını göstermektedir. Çin, petrol, doğalgaz ve kömür tüketiminde tüm dünyada en ön sıradadır. Yerel bir kaynak olması nedeniyle kömürü daha fazla kullanmaktadır. Diğer enerji kaynaklarına ulaşması amacıyla da diğer ülke ve bölgeler ile yaptığı kalkınma yatırımları ile enerji güvenliğini sağlamaya çalışmaktadır. Çin, enerji ithaline bağımlılığının gittikçe arttığının farkındadır. Bu ihtiyacını daha çok Afrika, Orta Asya ve Latin Amerika ülkelerinden karşılamaktadır (İstikbal, 2019a: 54-64). Aynı zamanda Kazakistan'da 1997'lardan beri doğal gaz ve petrol sektörlerinde önemli bir yer işgal etmiştir. Bunun için Kazakistan'dan Çin piyasasına boru hatları inşa edilmiştir (Çalışkan, 2019: 2). İran doğal kaynakları ise Kazakistan ve Türkmenistan üzerinden Çin'e ulaştırılmaktadır (İstikbal, 2019a: 62).

Enerji dışında, Çin yumuşak güç bağlamında Yeni ipek yolu girişimi ile bu ülkeler arasındaki kültür etkileşimini daha da artırmıştır. Örneğin, Nur-Sultan Konfüçyüs Enstitüleri Kazakistan'ın kültüründe daha fazla yer edinmek ve Çin dilini yaygınlaştırmak amacıyla kurulmuştur. Kazak öğrenciler de Çin dilini öğrenme konusunda gayret etmişlerdir. Ancak bu kültür ve dile olan istekleri daha çok yaşam standardını yükseltmek şansını elde edebilmek, ekonomik alanda daha fazla işbirliği sağlayabilmek için olmuştur (Çalışkan, 2019: 2). Çin'de, Türk dili ve kurumlarına pek bir rağbet olmazken Türkiye'de de Konfüçyüs enstitülerine önemli bir düzeyde rağbet söz konusudur. Tablo 1'de verildiği üzere Türkiye'de yer alan Sinoloji bölümü altında Çin dili ve kültürünü yaygınlaştırmayı amaçlayan dört enstitü, ayrıca ilk ve ortaokul öğrencileri için de bir Konfüçyüs okulu bulunmaktadır.

Tablo 1. *Türkiye'de Konfüçyüs Enstitüsü ve Okulu*

Konfüçyüs Enstitüsü/Okulu	Anlaşma Tarihi
Orta Doğu Teknik Üniversitesi	28/11/20008
Boğaziçi Üniversitesi	14/04/2010
Jale Tezer Koleji	20/09/2010
Okan Üniversitesi	01/05/2015
Yedi Tepe Üniversitesi	...

Kaynak: *Hanban (Uluslararası Çin Dil Konseyi Ofisi), 2021.*

Çin'in Türklere ait olan Doğu Türkistan topraklarını kendinde hak olarak görmesi sonucu Uygurları yerlerinden edip kamplarda işkence etmesi, Uygurların tarım topraklarının da Çinli Tarım şirketlerine satılması veya kiralanması, Çinli firmaların Yeni İpek yolu kapsamında yaptıkları yatırımları kendi işçilerini getirterek yapmaları ve Kazak işçileri kendi yurtlarında işsizliğe mahkûm etmesi gibi birçok neden, Çinlilere karşı öfke dolu bir tavır ve anti sempatikliğe neden olmaktadır. Kazakların Çinli işçilere karşı yaptıkları protestolar günlerce konuşulmuş ve her iki ülke vatandaşları tarafından tartışılmıştır (Çalışkan, 2019: 3).

Vietnam'da Çinli olan yabancı yatırımcıya, 99 yıllığına üç ekonomik bölgenin kiralanması ile ilgili yasanın ortaya çıkması sonucu, Vietnam halkının şiddetli tepkileri gündeme oturmuştur. Özellikle Çin'in Güney Çin Denizinde yıllardır Hanoi ile deniz yayılmacılığı konusunda giriştiği rekabete, şahit olan Vietnamlılar, yasanın Çin'in topraklarını ele geçirmek için yapıldığını iddia ederek sert bir şekilde tepkilerini ortaya koyunca hükümet yasayı rafa kaldırmak zorunda kalmıştır. Aynı zamanda benzer tepkiler, Kamboçya'da da meydana gelerek kıyı eyaletlerin resmen "Çin eyaletleri" haline getirildiği yönünde halk tepkileri yaşanmıştır (Hutt, 2019). Sri Lanka hükümeti, Sri Lanka'da liman yapılması için Çin'in sağ-

ladığı kredileri ödeyemeyince Çin'e limanın %80 hissesini satmak zorunda kaldığını ifade etmiştir (Limaye, 2017).

Proje bağlamında Doğu Türkistan meselesinin ne olacağı da oldukça belirsizdir. Çin'in geçmişten beri gelen kendisine tehdit olarak gördüğü Türk yurtlarını ele geçirip Çinlileştirmeye çalışmasının en son örneği Doğu Türkistan'dır. Çin'in Sincan olarak adlandırdığı bu Türk Yurdu, Ele geçirilen toprak anlamına gelen "Xinjiang" adı ile algı yaratmaya çalışması, bölgede yer alan Müslüman Türkleri kanlı bastırma, yıldırma ile Çinlileştirmeye çalışması günümüzde hala görülmektedir. Türkçülüğü ve Türklük algısının yaygınlaşmasını, geçmişten beri tehdit olarak gören Çin, Türkiye'nin uygulamada, Türklük düşüncesinin yaygınlaştığı merkez olduğu düşüncesindedir. Bu nedenle, Çin etkisinin neredeyse en az olduğu yerdir Türkiye (Türkler, 2015). Fakat yapıla gelen Orta Koridor Girişimi, Türkiye Çin'den gelen misyonerler, işadamları, Çinli dernekler, Çinli medyacılar, ticaret veya yatırım aracılığıyla gelen tren ve gemiler nedeniyle hiç olmadığı kadar Türkiye'yi Çin'e yakınlaştırmaktadır. Örneğin, İstanbul'da açılan "İstanbul Çinli İşadamları ve Sanayiciler Derneği", 24 Çinli işletme altında 2016'da kurulması bu durumu göstermektedir (Academia China, 2016).

3.2 Çin için BKBY Projesi Avantaj ve Dezavantajları

Tarih, bugünün durumunu analiz etmede oldukça önemli bir laboratuvarıdır. Çin, ABD'nin II. Dünya savaşıdan sonra Avrupa ve Türkiye'ye yapmış olduğu "Marshall Yardımları" adlı sistemine benzer bir sistem benimsemeye çalışmaktadır. ABD, Marshall Yardımları kapsamında ülkelerin alt yapı yatırımlarını, borca dayalı bir sistem çerçevesinde uygulamaya soktuğu ve borcun ödenmemesi durumunda ülkelerin zor durumlarından yararlanarak alt yapılara el koyduğu bilinmektedir. Nitekim Çin'deki profesörlerden Lin Yifu, Çin'in sürdürülebilir ekonomik büyümesinin istikrarı için Çin'in dış yatırımlara yönelerek altyapıyı ihraç etmesi gerektiğini savunmaktadır. Lin Yifu, Çin'in "Marshall Yardımları" nı anımsatan yatırımlar yapması durumunda borçların geri ödenmemesi üzerine kendi güçlü döviz rezervi aracılığıyla yabancı yatırımların satın alınmasının doğru olacağını belirtmiştir. Ona göre bu sayede, Çin'in altyapı üretim kapasitesi fazlası dışa, özellikle bu konuda yetersiz olduğu sürekli belirtilen Orta Asya ülkelerine, ihraç edilmiş olacaktır. Dolayısıyla istihdam sağlanmış, israf önlenmiş, büyüme devam ettirilmiş, aşırı kapasite ortadan kaldırılmış olacak ve tüm ekonomik ve siyasi sorunlar ortadan kalkmış olacaktır (Shang, 2017: 29). Aksini düşünen Clegg gibi yazar ve araştırmacılar ise bu büyüme sonucunda, Çin'in "Sosyal Emperyalizm" gibi bir amaç güdümünde olamayacağını, bu nedenle komünist bir kolonileşmeye gitmeyeceğini belirtmektedirler. Onlara göre, Çin'in kazan-kazan perspektifinde işbirliği yaptığını, sadece kendi çıkarına göre hareket etmediğini, bundan

dolayı düşünüldüğünün aksine yatırımlardan daha az bir kar elde ettiğini ve Çin'in asıl amacının teknolojik yenilik olduğunu belirtmektedirler. Çin, onlara göre sadece Afrika gibi gelişmekte olan ülkelerde yatırım yapmamaktadır. Malezya, Hindistan ve Türkiye gibi deniz aşırı ülkelerde de Çin boy gösterdiği için tüm bu ülkelere emperyalist bir amaçla gidemeyeceği vurgulanan ifadeler arasındadır. Ayrıca Afrika'nın en büyük ticaret partnerinin ABD'den sonra Çin olduğu da bu duruma örnek gösterilmektedir. Yani onlara göre Çin, ticaret açısından Afrika'ya katkı sağlamaktadır. Ayrıca Çin'in büyürken bu büyümesini (aşırı yatırım imkânını) dış ülkelere aktardığı (Afrika, birçok Asya ülkesinde de yaptığı ticaret ve yatırımlar) göz önünde bulundurulduğunda, Çin'in dünya gelirini de arttırarak dünya refahına katkı sağlayacağı ifade edilmektedir (Clegg, 2009: 225; Wenping, 2012; Naidu vd., 2009: 87).

Çin'in yaşadığı ekonomik büyüme, Çin'e kaçak işçilerin girmesine de neden olmaktadır. Ayrıca bu ekonomik güç, yumuşak güce kapı aramaktadır. Örneğin, Çin'in bu gelişimi Burmalı işçilerin kaçak yollarla Çin'in güney sınırlarına girmelerine ve Laoslu kadınların Çinlileri modernizenin bir türü olarak görmeleri nedeniyle evlenip Çin'e yerleşmelerine neden olmaktadır (Kurlantzick, 2007: 138).

4. BKBY GİRİŞİMİ KAPSAMINDA TÜRKİYE'NİN YERİ

Türkiye, geçmişte de ipek yolunun önemli bir ayağını oluşturmak-tayken günümüzde yeniden gündeme gelen BKBY projesine destek veren ülkeler (Türki Cumhuriyetler, Türkiye, Afrika ülkeleri ve Avrupa ülkeleri) arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Çin ile Türkiye, 2015 yılında birlikte BKBY'nin ve Orta Koridor Girişiminin uyumlaştırılması üzerine bir mutabakat zaptı imzalamış ve mega projelere ortaklaşa başlamıştır. Bu projelerde yer alan Çinli şirketler, bu projelerin Türk toplumu için bir fırsat olduğunu ve şirketlerinin işletme maliyetlerini azalttığını düşünmektedirler. Bu projelerden bazıları tamamlanmış, bazıları ise yapılacak veya yapılmaktadır. Bu projelerden birkaçı şunlardır; Ankara ve İstanbul'un metro araçları, Kumport Limanı, Emba Hunutlu Termik Santrali, Tuz Gölü Doğalgaz Yer Altı Depolama Tesisidir (ÇHC Ankara Büyükelçiliği, 2019). Türkiye, 2,5 milyar dolar sermaye ile 2015'te AAYB'ye kurucu üye olmuştur. Türkiye ekonomisinin içinde olduğu zorluklar nedeniyle bankanın sağlayacağı finansmanlarla, bölgedeki yatırımlarda rol oynaması açısından ekonominin geleceği için önemli fırsatlar doğurması muhtemeldir. Aynı zamanda Türkiye ekonomisinin dolara bağımlılığının azalması yönünde etkili olabilir (Academia China, 2015). Çin, yerli işletmelerini, Türkiye'deki büyük ölçekteki demiryolları, metro, köprü, elektrik yapı projeleri gibi yatırımlar yapmaya teşvik etmekte ve gerekli finansman konusunda destek vermektedir. Ayrıca Çin, personel, bilgi akışı gibi konularda işbirliği yapmayı, finans ve banka ayağı dâhil Türkiye ile arasın-

daki bağı daha da güçlendirmeye çalışmaktadır. Diğer yandan Çin, Türk yatırımcıların da Çin’de yatırım yapmalarından memnun olduğunu belirtmektedir. Ancak Çin’deki nüfus ve altyapı şirketlerinin ne kadar geliştiği göz önüne alınırsa her halükarda Çin ile Türkiye arasında karşılıklı yatırımlarda oldukça büyük bir dengesizlik olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, 2010 yılında yapılan açıklamaya göre Çin dört yıl boyunca Türkiye’nin ülke ithalat sıralamasında en büyük üçüncü ülkesi olmuştur. Bu durum, 2014 yılına gelindiğinde değişmiş ve Çin, ilk sırayı almıştır. Çin, devamlı Türkiye ile dış ticaret hacminin artırılması gerekliliğini vurgulamaktadır. Özellikle giderek arttırılan entegrasyon sayesinde gümrük vergilerinin kolaylaştırılmalarına gidilerek ticaretin daha fazla artırılması istemektedir (TÇDV, 2009a).Türkiye, ucuz Çin mallarına karşı rekabeti arttıramaması nedeniyle bu öneriye dikkatle yaklaşmalıdır. Aksi takdirde bu durum Türkiye’de özellikle yoğun olarak bulunan KOBİ’lerin rekabet gücünü düşürerek yerli işletmelerin kapanmasına neden olabilir. Bu durum, Çin ile Türkiye arasındaki dış ticaret açığı dengesizliğinin daha da büyümesine neden olacaktır.

2009’da Türkiye Cumhurbaşkanı Abdullah Gül’ün Çin’e yaptığı ziyaret esnasında Çin Cumhurbaşkanı tarihi İpek Yolunu el ele vererek canlandırılmasını önermiştir. Daha sonra 2012’de Şi Cinping’in Türkiye ziyareti esnasında Türkiye Cumhurbaşkanı R.T. Erdoğan ile yaptığı görüşme ile ve 2013’de de Erdoğan’ın Çin’e ziyareti ile İpek yolu projesinin yapılmasına yönelik önerilerde ve bunun için gerekli demiryollarının oluşturulması ile ilgili fikirlerde bulunulmuştur. Nitekim Asya’yı Avrupa’yı bağlayan ilk denizaltı Marmaray’ının yapımının bitmesi ile de R.T. Erdoğan bu durumu Pekin’in Londra’ya birleşmesi olarak belirtmiştir (Shang, 2017: 46).

Türkiye’nin, Asya ve Afrika kıtasının kesişme noktasında olması, BKBY Projesi için jeopolitik, jeostratejik ve ekstratejik açıdan oldukça önem arz etmektedir. Türkiye özellikle projenin ana ayağı olan Orta Koridor için önemli bir kilit rol oynamaktadır. Nitekim Ukrayna sorunu yüzünden Rusya ile AB’nin gerginleşmesi neticesinde Türkiye’ye yanan Rusya, yaptıkları ikili enerji anlaşmaları sonucu bu rolün pekişmesine zemin hazırlamıştır. Ayrıca Bakü-Tiflis- Ceyhan, Irak-Türkiye ve İran-Türkiye gibi boru hatlarının TANAP, Mavi akım ve Türk akımı projelerle yapılması sonucu Türkiye, Asya ve Avrupa arasında önemli bir enerji koridoru haline gelmiştir. Bunu takip eden Çinli yatırımcılar, yatırımlarını bu nedenle Türkiye’ye kaydırmışlardır. Çin, Türkiye’nin bu konuda sorumluluk açısından elinden geleni yaptığını resmi müzakerelerde ifade etmektedir (Çatal, 2019: 104- 106).

Türkiye ile Çin arasında finansal işbirlikleri de söz konusu olmuştur. Yalnız bu durum daha çok Çin’in Türk bankalarını alması veya ortak olması

ya da kredi ile borç sağlaması şeklinde olmuştur. İlişkileri geliştirmek adına her iki ülkenin bankaları aralarında para takas anlaşması imzalamıştır. Çin'in ICBC bankası da hem 2014 yılında Tekstilbank'ı satın almış hem de ticaret ve finansmanı kolaylaştırmak adına 10 milyar dolarlık kredi sağlamıştır. Bu finansmanı, her iki ülke yatırımcılarına sağlayabilmek adına Bank of China 2017'de Türkiye'de şube açma girişiminde bulunmuştur (ÇHC Ankara Büyükelçiliği, 2019). Türkiye, 2011 yılında Çin'in Bank of China'a ofis açma lisansı vermiş, 2015'de de Türkiye'nin ise Çin'de banka veya ofis açması için çalışmalarını sürdürüldüğü belirtilmiştir. Türkiye Çin arasındaki projelerden biri de müteahhitlik anlaşmalarıdır. Çin, Türkiye'de 2006 yılından önceki son 20 yılda toplamda 750 milyon dolarlık proje gerçekleştirmiştir. Çin Demiryolu İnşaat Şirketi (CRCC) ve Çin Makine İthalat ve İhracat Şirketi (CMC), 2007 yılında İstanbul ile Ankara arası hızlı tren projesine katılan şirketler arasında yer almıştır. 1 milyar 270 milyon dolarlık bu projeye, Çin 720 milyon dolarlık kredi sağlamıştır. Bunun dışında Çin, hidroelektrik ile termik santrali inşası, çelik fabrikasının yeniden yapılması, çimento ve sülfürik asit fabrikası yapılması, kömür ocağının açılması gibi birçok müteahhitlik projelerini, Türk firmaları ile anlaşarak almıştır. Bu projeler, daha çok Yap-İşlet- Devret modeline göre yapılmaktadır. 2009 yılının sonu itibariyle tüm bu projelerin değeri, 5 milyar 397 milyon olmuştur. Sadece 2007-2009 yılları arasında yeni olarak imzalanan projelerin değeri 4 milyar 650 milyon olmuş ve bu dönemden önceki yılların toplam sözleşme değerinin 6 katını aşmıştır (TÇDV, 2009b).

Projenin, Asya'daki ticaret hacmini arttırması beklenmektedir. Bunun için de ticaret, iletişim, ulaşım, enerji alanında yatırımlar yapılması devamlı gündemdedir. Türkiye bu amaçla 2023'e kadar ulaşım alanında 10.000 km'lik bir Yüksek Hızlı Tren Hattı ve 4.000 km ile de bir konvansiyonel hat oluşturarak demiryolunu toplam da 29.940 km'ye kadar arttırmayı planlamaktadır. 2035'e kadar da bu toplamı 28.376 km'ye arttırmayı hedeflemektedir (Çatal, 2019: 113). Ayrıca Türkiye, yapmayı planlamış olduğu 10.000 km'lik Yüksek Hızlı Treni'nin önemli ayağını oluşturan Edirne- Kars hızlı trenini Çinli yatırımcılar ile yapmayı planlamaktadır. Tamamlanmış olan Ankara- İstanbul hızlı treni de Çin ile yine ortaklaşa yapılmış ve bunun için Çin'den kredi sağlanmıştır. Bu tren yollarıyla İpek Yolunun kara ayağında Türkiye, oldukça büyük bir geçiş terminali haline gelmektedir. Bunun yanında Türkiye en az bir limanını da dünyanın en büyük limanı haline getirmeyi düşünmektedir. Türkiye'nin ayrıca Ege denizinde yapmasını planladığı Çandarlı limanı bu kapasiteye sahiptir (Çatal, 2019: 114).

4.1 Türkiye KOBİ'ler ve BKBY Projesinin Olası Etkileri

Türkiye'de ekonominin temel unsurunu şirketler (işletme) oluşturur. Ekonomi, şirketler sayesinde üretim döngüsünü oluşturur. Bu şirketlerin boyutları ise birbirinden farklılık gösterebilmektedir. Bir ülkenin ekono-

misinin ayakta kalabilmesi adına bu şirketlerin yapısı ve muhtevası son derece önem arz etmektedir. Özellikle Türkiye'nin de Orta Koridor Girişimi ile içinde bulunduğu BKBY projesinin ekonomiye nasıl yansıtacağını, ülke istihdamını olumsuz etkileyip etkilemeyeceğini, şirketlerin yapısının nasıl değişeceğini ön görmek ve bu sayede olası olumsuz etkileri önlemek adına işletmeleri incelemek önemlidir.

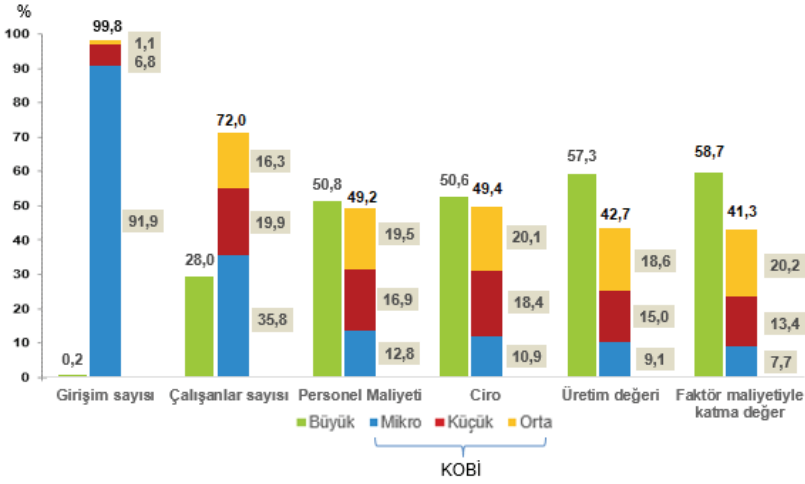
Türkiye'nin enerji ve ulaşım koridorunun, Afrika, Asya ve Avrupa arasında bir köprü olması açısından proje için oldukça önemlidir. Yapılan yatırımlar, bu önemin bilincinde gerçekleşmeli ve projenin gerçekleştirilmesi bu önem dikkate alınarak yapılmalıdır. Nitekim yüksek hızlı tren projeleri ve demir yolu ağlarının ihalelerini Çinli yatırımcıların alması, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesinin Türkiye sınırları içindeki kısmının 2017'de çoktan tamamlanmış olması, T.C. Devlet Demiryollarının 2023 hedefi arasında 25 bin km'lik demir yolunun olması, gelecekteki ticaretin doğuracağı sonuçlar açısından önemlidir. Çin, Avrupa'yı Afganistan, Pakistan, Türkî Cumhuriyetler ve Türkiye üzerinden, Çin piyasasına bağlamaya çalışırken bunu Orta Koridor Girişimi ile düşünmektedir. Bu Koridor, Projenin neredeyse en önemli ayağıdır. Orta Koridorun 8 trilyonluk bütçesinin sadece 40 milyar doları ulaşımına sarf edilmektedir. Orta Koridorun demiryolu ağları, 2 bin km uzunluğundadır. Marmaray ve Yavuz Sultan Köprüsü de, Londra ile Pekin'i birbirine bağlamak amacıyla yapılmıştır (M5 Dergi, 2021). KOBİ'ler, bu projenin hangi yönlerinden yarar sağlayabilecek ve nasıl ayakta kalabilecektir? Türkiye açısından istihdamın %73'ünü sağlayan KOBİ'lerin durumu ne olacak?

Facebook'un 2020'de yayınladığı "Future of Business" anketi ile yaptığı çalışmaya 40 ülkeden 200 bin KOBİ'nin katılması sonucu bazı çarpıcı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre KOBİ'lerden 2016-2018 dönemi boyunca elde edilen veriler kapsamında bazı değerlendirmeler yapılabilir. Ankete göre, KOBİ'lerin %40'ının altı ay sonrası için istihdamı azaltmak istediklerini ve eksik istihdamla çalışmayı düşünmekte olduklarını belirtmişlerdir. Bunun yanında uluslararası alanda ticaret yapan KOBİ'lerin %47'si de ankete katıldıkları tarihten sonraki altı ay içinde bu düşüncüyü hayata geçirmeyi planladıklarını ifade etmektedir. Yayımlanan ankete göre, geçmiş olduğumuz son altı ayda istihdam oranları artmış olan KOBİ'lerin oranı %19, azalanların oranı ise %24'tür. Rapora göre Türkiye'deki şirketlerin %43'ü işletmelerindeki çalışan sayısını 2-4 kişi olarak tanımlamış; %16'sı 5-9 arası olarak tanımlamış; %20'si yalnızca "ben çalışıyorum" demiştir. Ayrıca çalışan sayısı 250'yi aşan şirketlerin oranı da %2 olarak belirtilmiştir (Response, 2022). Bu anket sonuçlarına dayanarak Türkiye'deki KOBİ'lerin neredeyse yarısının 2-4 arası işçi çalıştırdığını söylemek çok yanlış olmaz.

Şekil 7'de Türkiye'deki işletmelerin büyüklük gruplarına göre te-

mel göstergelerin oransal dağılımı verilmiştir. Bu bağlamda bakıldığında Türkiye'deki işletmelerin % 99,8'ini KOBİ'ler, % 0,2'sini Büyük ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. KOBİ'ler, Türkiye'deki çalışan sayısının % 72'sini istihdam etmekle birlikte personel maliyetinin % 49,2'sini, cironun % 49,4'ünü, üretim değerinin % 42,7'sini ve faktör maliyetleriyle katma değer % 41,3'ünü karşılamaktadır. Ayrıca 101,8 milyar \$ ihracat değeri ile toplam ihracat değerinin yarısından fazlası(%56), KOBİ'ler gerçekleştirilmektedir (Demirel, 2020; TOBB, 2020: 1).

Şekil 7. İşletmelerin Büyüklük gruplarına göre temel göstergelerin oransal dağılımı (%), 2020



Kaynak: TÜİK, 2020b.

KOBİ'ler içerisinde % 91,9'luk orana sahip olan mikro ölçekli işletmeler, KOBİ'ler arasında ölçek bazına göre en fazla girişimde bulunan, 10 çalışandan az istihdam sağlayan ve yıllık net satış hasılatı 3 milyonu aşmayan işletmeler olarak karşımıza çıkmaktadır (TOBB, 2020:2; TÜİK, 2020a: 14-15).

Tablo 2. Ekonomik Faaliyet ve Büyüklük Grubuna Göre İstihdam Edilen Personel Sayısı

Yıllar	Mikro	Küçük	Orta	KOBİ	Büyük
2009	1.822.085	1.961.866	1.611.885	5.395.836	2.455.921
2010	1.947.199	2.129.083	1.800.491	5.876.773	2.762.564
2011	2.109.910	2.394.263	2.057.130	6.561.303	3.190.745
2012	2.291.984	2.642.920	2.300.266	7.235.170	3.529.578
2013	2.390.832	2.976.415	2.465.494	7.832.741	3.641.711
2014	2.447.482	3.121.469	2.645.694	8.214.645	3.958.676

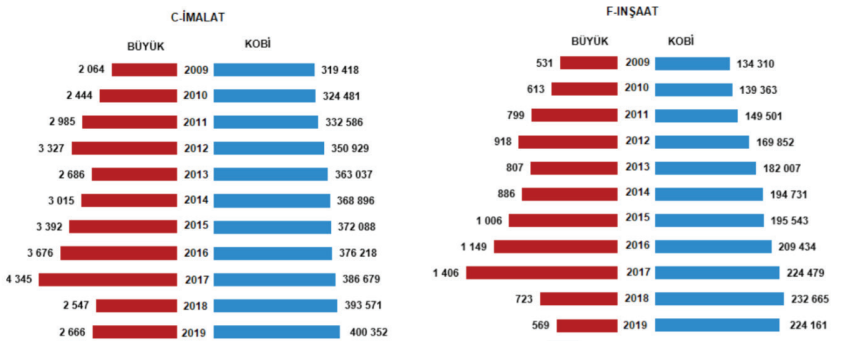
2015	2.493.220	3.246.248	2.760.102	8.499.570	4.249.578
2016	2.489.450	3.203.323	2.773.180	8.465.953	4.442.159
2017	2.512.044	3.245.582	2.869.350	8.626.976	4.801.337
2018	3.024.941	3.360.912	2.838.433	9.224.286	4.317.112
2019	3.012.548	3.054.496	2.595.421	8.662.465	4.327.086
2020	3.048.507	3.114.139	2.600.538	8.763.184	4.463.943

Kaynak: TÜİK, 2022

Tablo 2'deki verilere göre Türkiye ekonomisi istihdamında KOBİ'lerin çok önemli bir yere sahip olduğu ve 2020 verilerine göre istihdamın nerdeyse % 67'sini karşıladığı görülmektedir. Diğer yandan KOBİ'ler içerisinde mikro işletmelerin de 2020 verilerine göre istihdamın neredeyse % 35'ini karşıladığı görülmektedir. Bu durumun, KOBİ'lerin Türkiye'deki işgücünü çok büyük oranda beslediğini ve mikro ölçekli işletmelerin de ölçek düzeylerinin, net hasılatlarının, cirolarının ve üretim değerlerinin diğer ölçeklere göre küçük olmasına rağmen geçmişten günümüze Türkiye'de işgücü talebini önemli düzeyde karşıladığını göstermektedir.

Şekil 9'da KOBİ ve Büyük ölçekli işletmelerin imalat ve inşaat sektörlerinde 2009-2019 yılları arasında nasıl bir değişime gösterilmiştir. Bu veriler ışığında bakıldığında KOBİ girişimlerinde, hem imalat hem de inşaat sektöründe yıllara göre yükselen bir trend yaşanmıştır. Büyük ölçekli işletme girişimlerinde ise 2017 yılına kadar her iki sektörde düzenli olmasa da yükselen bir trend görülmüş ancak 2017'den sonra her iki sektörde çok ciddi düşüşler görülmüştür.

Şekil 9. İmalat ve inşaat sektörlerinde KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Yıllara Göre Girişim Sayısının Dağılımı

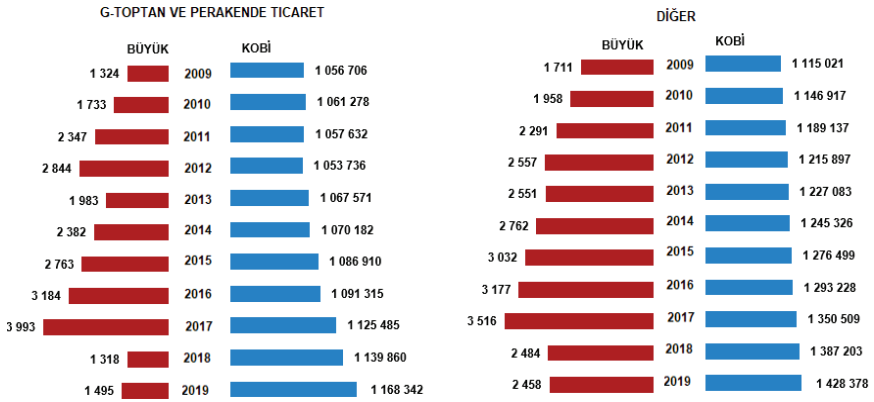


Kaynak: TÜİK, 2020a: 4.

Diğer yandan Şekil 10'da da 2009-2019 yılları arasında toptan-perakende ve diğer sektörlerin KOBİ ve Büyük işletme girişimlerinin dağılımı verilmiştir. Bu veriler özelinde bakıldığında KOBİ'lerin toptan-perakende

sektöründeki girişimleri 2017 yılına kadar çok az artarken 2017 sonrasında iyi bir ivme yakalamıştır. KOBİ'lerin diğer sektörlerdeki girişimleri yıllara göre düzenli bir artış göstermiştir. Büyük ölçekli işletme girişimlerinde ise toptan-perakende ve diğer sektörlerde 2017 yılına kadar önemli düzeylerde artış sağlanmış ancak 2017 yılından sonra her iki sektörde de çok sert düşüşler yaşanmıştır. Özellikler büyük ölçekli işletmelerin toptan-perakende sektöründeki girişimlerinde, 2017-2018 döneminde neredeyse % 67 oranında bir kayıp görülmüştür. Genel olarak sektörler bazında girişim sayısındaki dağılımlara baktığımızda en istikrarlı sektörün KOBİ'ler olduğu görülmektedir. Bu durum da Türkiye'de KOBİ'lerin öneminin her geçen gün daha da arttığını ispatlamaktadır.

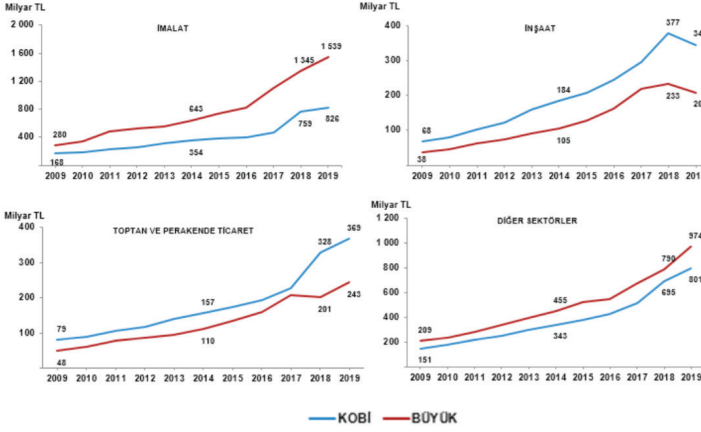
Şekil 10. Toptan-Perakende ve Diğer Sektörlerin KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Yıllara Göre Girişim Sayısının Dağılımı



Kaynak: TÜİK, 2020a: 4.

Şekil 11'de 2009-2019 yılları arasında KOBİ ve büyük şirketlerin üretim değerinin başlıca sektörler arasında nasıl bir trend izlediği gösterilmektedir. Bu veriler bağlamında bakıldığında, 2009-2019 yılları arasında büyük ölçekli işletmelerin üretim değerinin imalat ve diğer sektörlerde KOBİ'lere göre daha fazla olduğu ancak toptan-perakende ve inşaat sektöründe ise KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla üretim değerine sahip olduğu gözlemlenmektedir. Diğer yandan sektörel bazda üretim miktarlarına bakıldığında 2.365 milyar TL ile en yüksek miktara imalat sektörünün sahip olduğu ve bu miktarın yaklaşık % 65'inin büyük ölçekli işletmelerin kazandığı görülmektedir. Toptan-perakende sektöründe, 2009 yılında 127 milyar TL olan üretim değeri 2019 yılında 612 milyar TL olduğu ve bu üretim değerinin 2017 yılına kadar yaklaşık % 58-62'sini KOBİ'lerin tedarik ettiği gözlemlenmektedir. İnşaat sektöründe ise 2009 yılında 106 milyar TL olan üretim değeri, en yüksek 2018 yılında 610 milyar TL olduğu ve KOBİ'lerin yaklaşık olarak bu üretim değerinin % 62-64'ünü kazandıkları görülmektedir.

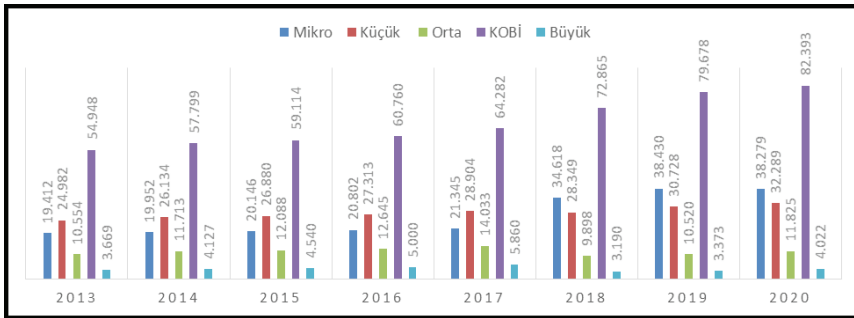
Şekil 11. Sektörlerin Yıllara Göre KOBİ'lerde ve Büyük Ölçekli Şirketlerde Girişimlerin Üretim Değeri



Kaynak: TÜİK, 2020a: 12.

Diğer yandan sektörel bazda personel maliyetlerine bakıldığında KOBİ'lerin personel maliyetlerinin ciro miktarlarıyla doğru orantılı olduğu görülmüştür. KOBİ'lerin sektörlerde en fazla personel maliyeti yaşadığı iki sektör %28 ile “imalat” ve % 24 ile “toptan-perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı” sektörleridir. Fakat buna rağmen en çok ciro ettikleri sektör de yine bu ikisidir. Ciro açısından, %54 oranıyla “toptan-perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı” sektörleri ilk sırayı alırken %18 ile imalat sektörü ikinci sırayı almaktadır. Bunun yanında 2019 yılında yine en fazla katma değeri, KOBİ'ler bu iki sektörden elde etmiştir. Bu iki sektörden elde edilen katma değer Türkiye'deki genel katma değere oranı %53'tür (TOBB; 2020: 11). Türkiye'deki işletmelerin sağladığı katma değer (faktör maliyeti ile) 2018 yılına göre 2019 yılında %13 artmıştır. KOBİ'lerin sağladığı katma değer %14 artmıştır. KOBİ, en fazla katma değeri imalat sektöründe gerçekleştirmiştir.

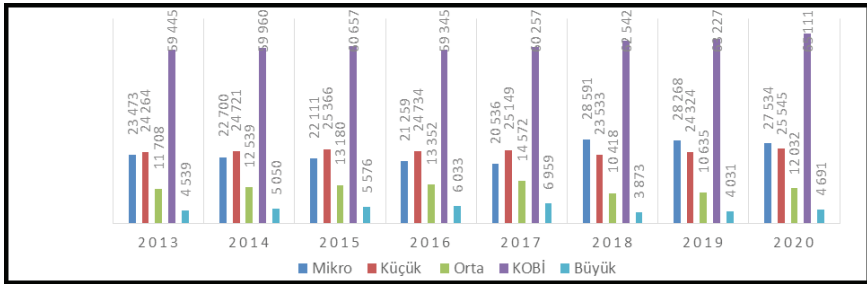
Şekil 12. Ana Faaliyet Türlerine ve Büyüklük Grubuna Göre İhracat Yapan Girişim Seyri (2013-2020)



Kaynak: TÜİK, 2020a: 29.

Şekil 12'de ihracat yapan girişimlerin büyüklük gruplarına göre dağılımı verilmiştir. Bu bilgiler özelinde bakıldığında 2013-2019 yılları arasında KOBİ'lerin ihracat girişim sayısı yükselen bir trend içinde olduğu ve özellikle mikro ölçekli işletmelerin 2017 sonrasında KOBİ'ler içinde de en fazla ihracat girişim rakamına sahip olduğu görülmüştür. Diğer yandan büyük ölçekli işletmeler ise 2013-2017 arasında yükselen bir trende sahip iken 2017'den sonra ihracatta çok sert girişim kaybetmiştir. KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmelerin ihracat girişim rakamları karşılaştırıldığında 2020 yılında KOBİ girişimlerin büyük ölçekli girişimlerden neredeyse 20 kat daha fazla olduğu görülmektedir. Diğer yandan KOBİ'lerin ihracat girişimlerinin sektörel dağılımının 2020 rakamlarına göre % 46 ticaret, % 42 sanayi ve % 12 ise diğer sektörler olduğu gözlemlenmiştir. KOBİ'lerin 2019 yılı rakamlarına % 46,1 Avrupa, % 36,5 Asya, % 10,6 Afrika, % 6,2 Amerika ve % 0,6 ise diğer kıtalara ihracat yaptığı görülmüştür. Ayrıca KOBİ'ler, 2019 rakamlarına en çok 59.778 milyon dolar değerinde imalat, 9.416 milyon dolar değerinde giyim eşyası, 6.643 milyon dolar değerinde tekstil, 6.582 milyon dolar değerinde makine-teçhizat, 5.394 milyon dolar değerinde gıda ve 4.691 milyon dolar değerinde fabrikasyon diğer ürünler ihracatı yapmıştır (TÜİK, 2020a: 29).

Şekil 13. Ana Faaliyet Türlerine ve Büyüklük Grubuna Göre İthalat Yapan Girişim Seyri (2013-2020).

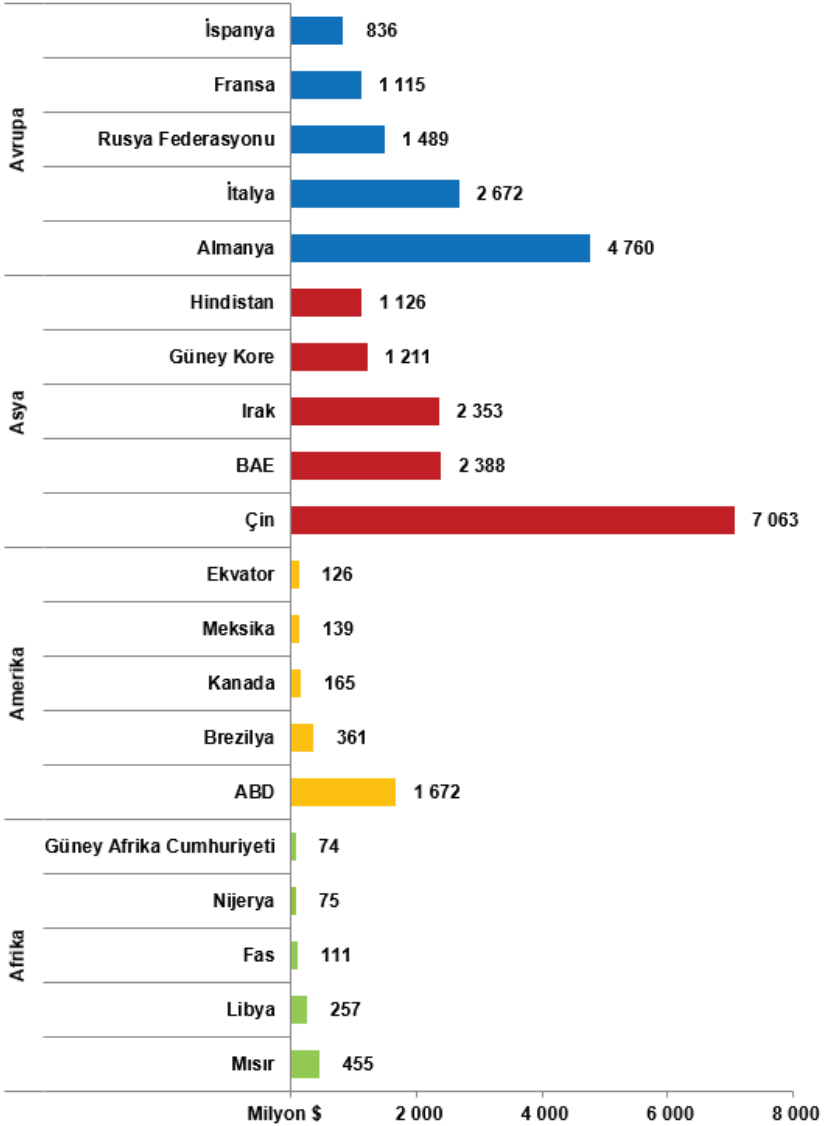


Kaynak: TÜİK, 2020a: 35

Şekil 13'te verilere bakıldığında ithalat girişiminde en yüksek KOBİ'lerin olduğu ve KOBİ'ler içerisinde 2017 sonrası mikro ölçekli işletmelerin geldiği görülmektedir. İhracat girişiminde olduğu gibi ithalat girişiminde de 2017 yılından sonra büyük ölçekli işletmelerin girişiminde çok sert düşüşler yaşanmış ancak mikro ölçekli işletmelerde ise tam tersi bir yükselme meydana gelmiştir. Diğer yandan 2019 verilerine göre KOBİ'lerin % 63,9 ticaret, %30,9 sanayi ve % 5,2 ise diğer sektörler bazında ithalat yaptıkları gözlemlenmiştir (TÜİK, 2020a: 38). KOBİ'ler ihracatta olduğu gibi ithalatta da neredeyse her alanda veya her konuda ticaretle daha yoğun ve aktif olduğu söylenebilir.

Şekil 14'te Türkiye'nin 2019 yılına ait en çok ithalat yaptığı ülkeler gösterilmiştir. Her kıtadan en çok ithalat yapılan beş ülkeye yer verilmiştir. Görüldüğü üzere KOBİ'lerin en fazla ithalat yaptığı ülke Çin'dir. 2019 yılı Çin'e olan toplam 23 milyar dolarlık ithalatın 7 milyar doları KOBİ'ler tarafından yapılmaktadır. Hâlbuki daha önceden ifade edildiği gibi KOBİ'ler, ihracatın yarısından fazlasını sağlamaktadır. BKBY projesi çerçevesinde demiryolları ve limanların yapılmasının tamamlanması ile Çin ile Türkiye arasındaki uzaklık mesafesinin ortadan kalkması nedeniyle bu ithalat miktarının artacağı kesin gibi görülmektedir. Her ne kadar Çin ile yapılan ticaret anlaşmaları konuşmalarında, dengeli bir dış ticaret izlenmesine vurgu yapılsa da Türkiye'nin Çin'e olan dış açığı arasındaki uçurum gittikçe artmaktadır. Oysaki Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı beş Asya ülkesi içerisinde Çin yoktur. Türkiye KOBİ'lerinin 2019 yılı Çin'e olan ithalatı 7 milyar 63 milyon dolardır. Türkiye'nin %99'u KOBİ ise ve bu KOBİ'ler Çin'den yüksek oranda ithalat yapıyor daha az ihracat gerçekleştiriyorsa Çin ile ticaretle bir dengesizlik olduğu ve bu durumun Türkiye'de KOBİ'ler aleyhine olduğu söylenebilir. Çin tarafınca yayınlanan istatistiklere göre Çin'in 2009 yılı itibarıyla Türkiye'ye doğrudan yatırımını 318 milyon dolar iken Türkiye'nin ise –daha önce aralarında yapmış olduğu sözleşme gereğince 324 milyon dolar olması gerekirken- sadece 110 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Türk yatırımcılar, Çin'de önceleri imalata yönelirken sonrasında perakende, turizm, finansa yönelmişlerdir. Çinli yatırımcılar ise KOBİ'lerin yoğunlukta olduğu ticaret sektöründe, imalat, ulaşım, enerji, haberleşme, maden, motosiklet onarımı, lokanta gibi alanlarda yoğunluk göstermiştir (TÇDV, 2009b).

Şekil 14. KOBİ'lerin en çok ithalat yaptığı ülkeler ve ithalat rakamları (milyon ABD \$), 2019

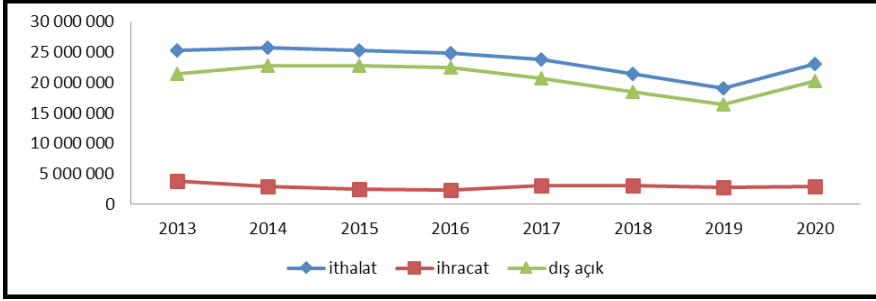


Kaynak: TÜİK, 2020a: 39.

TÜİK verilerine göre, Türkiye'nin ihracat sıralamasında Çin, 18.sıradadır. Sadece 2020 yılı dikkate alındığında ise Çin'in 15.sırada olduğunu söylemek mümkündür. İthalatta ise Çin ilk sırada yer almaktadır. Türkiye, 2013-2020 arası Çin'e 19 milyar 558 milyon ihracat yapmıştır. Çin'den ise bu dönemde 188 milyar 558 milyon 984 bin dolarlık ithalat yapılmıştır. Türkiye ve Çin arası ticaret dengesizliği zamanla daha da artmaktadır.

Türkiye sadece 2020 yılında Çin'e 3 milyar dolarlık ihracat yapmışken, 23 milyar dolarlık ithalat yapmıştır. Türkiye'nin toplam dış açığının sadece 20 milyar doları, Çin'e karşı olmuştur.

Şekil 15. Türkiye'nin Çin'e ticareti (2013-2020 arası)



Kaynak: TÜİK, 2022.

Şekil 15'te Türkiye'nin Çin'e yaptığı ithalat ve dış ticaret açığın birlikte seyrettiğini gösterilmektedir. 2019'a gelindiğinde Türkiye'nin toplam ithalatında azalmaya gitmesi ile Çin'e karşı dış açık, ithalatta azalma nedeniyle düşse de ihracat benzer şekilde devam ederek düzeyini korumuştur. Türkiye ile Çin arasında dış ticaret hacmi özellikle 1980'lerle birlikte artmaya başlamıştır. Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatın yarısından fazlasını maden cevherleri oluşturmaktadır. Bu ihracat içinde krom cevheri, bakır cevheri, mermer, ekosin, traverten, kireç taşı gibi ürünler özellikle yer alır. 2018 yılının ilk beş ayında artan maden ihracat oranı, 2017'nin ilk beş ayına göre % 4000 civarında artmıştır (Çatal, 2019: 108-109).

Çalışmaya bir bütün bakıldığında KOBİ'lerin Türkiye'nin can damarı olduğu büyük bir hakikat olarak karşımıza çıkmaktadır. Çin Projesi kapsamında KOBİ'lerin devamlılığını sürdürmemeye tehlikesi ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle bu işletmelere yoğun destek verilmesi ve rekabet gücünü koruması yönünde tedbirler alınması gerekmektedir. Gelecek dönemlerde yapılacak anlaşmaların olması durumunda da KOBİ'lerin (yani Türkiye'deki çoğu işletmelerinin), ekonomik temel yapıtaşı özellikleri göz önünde bulundurularak hareket edilmesi, Türkiye'nin geleceği ve vatandaşlarının sürdürülebilir hayat koşulları açısından büyük önem arz etmektedir.

Çin'in BKBY Projesi ile yenedünya düzenine doğru gidilirken Türkiye, ekonominin can damarı olan ve aslında çalışan kapasitesi ve cirosu açısından yeteri kadar büyük olmayıp ancak yine de çalışma istihdamının önemli oranını karşılayan KOBİ'lerin durumunu düşünmek zorundadır. Türkiye bu durumun önemini, Çin-Afrika ilişkilerini takip ederek daha iyi gözlemleyebilir. Ya da diğer ülke durumlarına bakarak da anlaması

mümkündür. Örneğin, BKBY Projesi, başlangıçta gelişmekte olan ülkelere düşük faizle uzun vadeli finans sağlayarak altyapı yatırımların yapılmasına dayanmaktadır. Fakat finans açısından yoksul ülkelere bir para akışı sağlayan bu durum borcun geri ödenmesi gerçekliğini yitirmektedir, çünkü bu ülkelerin ekonomisi buna elvermemektedir. Bu yapıları, Çinli şirketler daha düşük fiyata gerçekleştirdiklerinden, başka bir şirket yerine Çinliler ihaleyi almakta ve Çinli işçiler, iş sağlamaktadır. Bu uygulama, borç tuzağına yol açmaktadır. Sri Lanka'da hükümet 1 milyon dolar üzerinde borç biriktirdi ve bu borcu ödeyemediğinden dolayı Hambanto limanını Çinli şirketlere 99 yıllığına vermek zorunda kaldı. Bu liman, Hint okyanusuna yakın bir stratejik ticaret noktasıdır. Djibouti'de yılbaşında, Çin'e karşı olan 20 milyonun üzerindeki borcuna karşılık 99 yıllığına limanını verdi. Aynı durum, Pakistan üzerinden de neredeyse gerçekleşmektedir. (Shattuck, 2018: 8-9).

4.2 BKBY Projesi'nin Türkiye'ye Riskleri ve Olumsuz Etkilerine Karşın Öneriler

Çin'in Tek Kuşak Tek Yol projesinin, II. Dünya Savaşı sonrası Amerika'nın AB'ye yaptığı Marshall Yardımlarını anımsattığını belirten birçok çalışma vardır. Kıtalararası alanda 900 milyar dolarlık dev yatırım ile kanallar, limanlar, yollar gibi altyapı projeleri yapılması ve bu amaçla yarısından fazlasının Çin eliyle yapılması, Yuan'ı küresel rezerv para yapmaya doğru gitmektedir. Çin'in siyasi ve ekonomik davranışı, ABD dolarının küresel rezerv ve konvertibl para olması ile birlikte ABD'nin küresel bir güç olması için yaptığı altyapı yatırımlarına benzetilmektedir (Academia China, 2015).

Çin'in birçok yerinden özellikle Pekin kentinden yola çıkan tren ve deniz araçlarının 2 ay 2 haftadan kısa sürede sevkiate hazır gelmesi de Türkiye'deki KOBİ'lerin durumunu nasıl etkileyeceği; Türkiye'den giden gemilerin veya trenlerin Çin'e dönmesi sonucunda neler ihraç edileceği açısından dikkat edilmesi gerekli noktalardır (M5 Dergi, 2021).

Çin'in DTÖ'ye girmesi ile birlikte Türkiye, Çin'in geniş bir pazar gücü haline gelmiştir. Çin bu durumda daha çok sanayi, işlenmiş ürünleri, teknoloji aletleri Türkiye'ye ihraç ederken; Türkiye, krom, mermer, bakır cevheri gibi ürünlerle ihracat etmekte ve bu da Türkiye'nin Çin'e karşı ticaret açığın artmasına neden olmaktadır. (Shang, 2017: 60-61). Bunun nedeni, birçok üründe (tekstil, hazır giyim gibi bazı sektörlerde özellikle) Çin ile rekabetin yüksek düzeyde olmasıdır. Çin ürünlerinin karşılaştırmalı maliyet ve rekabet güçlerinin Türkiye'de ticarete konu olan ürünlerden fazla olması, dış ticaret açığını daha da tetiklemektedir. Kısacası Türkiye'nin 1 dolar ihracına karşılık 10 doların üstünde mal ithalinde bulunması, dış açığı artışına neden olmaktadır (ÇHC Ankara Büyükelçiliği,

2019). Bu durumdan rahatsız olan Türkiye rahatsızlıklarına Çin'e bildirmesi üzerine Çin de Türkiye ile olan ticaret hacminin toplam ticaret hacmindeki payına göre oldukça az olduğunu belirtmiş ve aralarındaki ticaret işbirliğini daha geliştirilmesi gerektiğini resmi müzakerelerde belirtmeye çalışmıştır¹. Hâlbuki Türkiye ithalatında, ilk sırada Çin gelmektedir. Bu nedenle Cumhurbaşkanı Erdoğan da Çin'e yaptığı ziyaret esnasında yapmış olduğu konuşmada, Çin'in anti dumping yaptığını söyleyerek Çin ürünlerinin ithalatına karşı sonradan bazı önemler ve korumalar getirmiştir. Fakat yüksek teknolojide Çin ürünleri piyasayı ele geçirdikleri için önlemlerin etkisi az olmuştur. Buna rağmen Türkiye'deki satıcılar, Çin ürünlerinin ani girişleri karşısında huzursuz olmalarına rağmen ticarete devam etmektedirler. Türkiye, Çin açısından geniş bir satın alım gücü ve hızlı büyümesi nedeniyle büyük bir fırsat olarak görülmektedir (Shang, 2017: 61-62).

Türkiye'deki ihracatın yaklaşık %56'sı KOBİ'ler tarafından yapılmaktadır (TOBB, 2020:1). Çin'den yapılan yüksek orandaki ithalatı azaltmak, ihracatı arttırmak gereklidir. Çin'den yapılan ithalat yüksek teknolojik ürünlerdir. Türkiye'den Çin'e giden mallar çoğunlukla maden ürünleri, kurutulmuş sebze- meyve, deri, motosiklet gibi teknolojik değeri düşük olan mallardır. Bu nedenle Çin'den 10 dolarlık mal alınırken 1 dolarlık mal satılmaktadır. Söz konusu ihracat mallarının rekabetini arttırmak gerekli, aksi takdirde dış ticaret açığında Çin'in payı büyümeye devam edecektir. Yapılan BKBY Projesi çerçevesinde Çin hükümeti ile müzakereler yapılarak ticaret dengeye getirmeye yönelik adımlar atılmalıdır. Bu ihracat mallarının değerlerinin artması için KOBİ'lere destek verilmelidir. Bunun için bu durum dikkate alınarak Çin'le anlaşmalar yapılmalıdır. Çünkü KOBİ'ler, Türkiye istihdamının temel yapıtaşlarıdır. Özellikle KOBİ'ler içerisinde mikro işletmeler, zaten düşük sayıda istihdam sağlayabildiklerinden ve buna rağmen Türkiye'de genel olarak en fazla istihdam sağlayan işletme grubu olduğundan özellikle mikro ve küçük işletmelerin korunması yolunda adımlar atılmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Türkiye, Çin'in uyguladığı politikaları diğer ülkelere bakarak çok iyi değerlendirmelidir. Etrafındaki ülkelerde, bu tür durumlar izlenebilir. Mesela Yunanistan'da Çinli şirketler, Piraeus Limanını 436 milyona ve Avustralya'da başka bir şirket, 388 milyon dolara 99 yıllığına Darwin limanını aldı. Bu ülkelerde, ileriki zamanlarda Çin'in ekonomik ve siyasi etkisinin artması beklenmektedir. Çünkü söz konusu ülkelere bu açıdan çok fazla para yatırıldı. Bu ülkeler, bu şirketleri kızdırmamak için kendilerini baskı altında hissetmeye başlayacak ve bu durumda onların her

¹ 2014 yılı rakamlarına göre Türkiye'nin Çin'e ihracatı 2,9 milyar dolar iken Çin'den ithalatı 24,9 milyar dolar olmuştur. Bu da Çin'in Türkiye'ye yaptığı ihracatı, toplam Çin ihracatının % 0,89'una; ithalatı ise toplam Çin ithalatının % 0,19'una denk gelmektedir.

istediklerini yapmalarına neden olacaktır. Tüm bu borçlar, hükümeti ülkede var olan varlıkları Çin'e satmaya zorlamakta ve bu durum Çin istihdamına, şirketlerine yaramakta, söz konusu yatırım yapılan ülkede var olan işsizliğin devam etmesine yol açmaktadır (Shattuck, 2018: 8-9). Bu durum Çin'i, ülkeleri kendisine bağlayarak ve istediklerini yaptırarak yeni bir emperyalist güç olarak ortaya çıkarabilir.

5. SONUÇ

4000 yıllık bir geçmişe sahip olan Çin, geçmişten günümüze tarih sahnesinde önemli izler bırakmış ve bırakmaya da devam etmektedir. Çin, 20.yüzyılının ikinci yarısında ben buradayım ve dünya liderliğine ben de talibim diyerek ekonomide büyük devrimler ve atılımlar yaptı. Tabii ki o dönemde 1960 yılı rakamlarına göre dünyanın süper gücü olan ABD'nin GSMH'si 543 milyar dolar iken Çin'in ise 59,7 milyar dolardı. Azimli ve kararlı adımlarla yürüyen Çin, 1963 yılında büyümede iyi bir yükseliş yakalayarak 1977 yılına kadar büyüme oranında sert iniş çıkışlar sahne oldu. Ancak Çin, 1977 yılından sonra dünyanın süper gücü olan ABD'nin çok üstünde büyüme oranları yakalamayı başardı ve liderlik yarışına devam etti. Günümüze gelindiğinde ise Çin, ABD ile arasındaki farkı çok büyük oranda kapatmayı başardı. Böylece 2021 yılı sonunda ABD, 22.9 trilyon dolar GSMH'ye ulaşırken Çin ise 17,73 trilyon dolara ulaştı. Çin'in yaşadığı yüksek oranlı büyüme oranları, Çin'i dünyanın en çok üretim ve ihracat yapan ülkesi haline getirdi. Böylece ABD'nin en büyük rakibi haline gelen Çin, hem ABD'nin en büyük ithalatçısı hem de en büyük üçüncü ihracat pazarı oldu. Çin, geçmişten beri yakaladığı bu trendi artırarak devam etmek için çok önemli arayışlara girdi. Bu arayış, 2013 yılında kendini BKBY Projesi olarak gösterdi. Çin, 2013 yılı itibarıyla BKBY Projesini ve güzergâhlarını dünyaya duyurdu. Bu projenin asıl amacı, eski ipek yolunu yeniden canlandırıp Çin'deki aşırı yatırımları Asya ülkelerine ve gelişmekte olan ülkelere aktarmak ve bu yollar sayesinde Çin ile diğer ülkeler arasındaki ticareti arttırmaktır. Söz konusu proje Bir Kuşak (kara güzergâhlarını) ve Bir Yol (Deniz güzergâhlarını) projelerini kapsamaktadır. Bu güzergâhlarda koridorlar açılarak Türki Cumhuriyetlere, İran'a, Avrupa'ya köprü olarak Türkiye'ye ve son olarak Londra'ya kadar uzanan bir uzantıdır. Her ne kadar amaç ticareti arttırmak, diğer gelişmekte olan ülkelere altyapı yatırımları dâhil tüm yatırımları götürmek olsa da Çin'in proje kapsamında yaptığı bazı gelişmeler projenin farklı algılanmasının önünü açmıştır. Özellikle derin bir kültüre sahip olan Çin'in kendi dilini, para birimini, kültürünü yumuşak güç altında diğer ülkelerde yaygınlaştırmaya çalışması, projeye ve Çin'in asıl amacına karşı şüpheleri arttırmaktadır. Yumuşak güç kavramı Nye tarafından ortaya atılmıştır. Bu yumuşak güç bir ülkenin (örneğin Çin), zor kuvvet (baskı, savaş gibi) kullanmadan yatırımlar-yardımlar aracılığıyla kendi gücünü hayranlık kisvesi

altında benimsetmeye çalışmasından geçer. Nitekim Çin'in artan üretim kapasitesinden ziyade bu üretimi gerçekleştirmek için enerjiye ihtiyacı daha fazla artmaktadır. Özellikle enerji ihtiyacını, en kısa ve verimli noktalar olan Türkmenistan, Kazakistan gibi ülkelerden karşılamaya çalıştığı, bu proje bağlamında hissedilmektedir. Çin, enerji ithaline bağımlılığının gittikçe arttığı farkındadır. Bu ihtiyacını daha çok Afrika, Orta Asya ve Latin Amerika ülkelerinden karşılamaktadır. Aynı zamanda Kazakistan'da 1997'lardan beri doğal gaz ve petrol sektörlerinde önemli bir yer işgal ettiği, Kazakistan'dan Çin piyasasına boru hatları inşa edilmesinden bilinmektedir. BKBY Projesi, başladığı günden bu yana uygulanmakta ve projeye dâhil olan ülkeler üzerinde olumlu ve olumsuz etkilere neden olmaktadır. Örneğin, Vietnam'da Çinli olan yabancı yatırımcıya, 99 yılına üç ekonomik bölgenin kiralanması ile halkın tepkilerini yoğun bir biçimde çekmesi; Malavi'de ve diğer Afrika ülkelerinde madenlerin işletilmesinin Çinli firmalara verilmesi gibi bazı durumlar gündem olmuştur. Ayrıca Afrika'da Çinli yatırımcılar tarafından yapılan yatırımlarda kullanılan birçok malzeme, araç-gerecin Çin'den getirilmesi gibi etkenler sıralanabilir. Yine Kazakistan'da işçiler tarafından yapılan protestolarda görüldüğü üzere kendi memleketlerinde Çinli işçi çalıştırılması da ülkelere pek katkı sağlamamaktadır. Aksine Çin'in diğer ülkelerde yerel işçi çalıştırması durumunda da daha az ücret ve kötü muamele ile ilgili haberleri gündem olduğu bilinmektedir. BKBY projesinde yer alan ve projenin en önemli güzergâhında bulunan ülkemizde de proje kapsamında çok önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Dolayısıyla bu etkilerin Türkiye'de de yaşanma ihtimali ortaya çıkmaktadır. Türkiye'nin enerji ve ulaşım koridorununun, Afrika, Asya ve Avrupa arasında bir köprü olması açısından proje için oldukça önemlidir. Türkiye ile Çin arasında yüksek hızlı tren projeleri ve demir yolu ağlarının ihalelerini Çinli yatırımcıların alması, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesinin Türkiye sınırları içindeki kısmının 2017'de çoktan tamamlanmış olması, T.C. Devlet Demiryollarının 2023 hedefi arasında 25 bin km'lik demir yolunun olması, gelecekteki ticaretin doğuracağı sonuçlar açısından önemlidir. Çin, Avrupa'yı Afganistan, Pakistan, Türkî Cumhuriyetler ve Türkiye üzerinden, Çin piyasasına bağlamaya çalışırken bunu Orta Koridor Girişimi ile yapacaktır. Bu Koridor, Projenin neredeyse en önemli ayağıdır ve Orta Koridorun 8 trilyonluk bütçesinin sadece 40 milyar doları ulaşımına sarf edilmektedir. Orta Koridorun demiryolu ağları, 2 bin km uzunluğundadır. Marmaray ve Yavuz Sultan Köprüsü de, Londra ile Pekin'i birbirine bağlamak amacıyla yapıldığı iddia edilmektedir. Tüm bu ulaşımın asıl amacı ticareti söz konusu koridor içindeki ülkeler arasında arttırmak olsa da her ülkenin üretim kapasitesi aynı olmadığı için (özellikle Türkiye ile Çin) bu durumda bir ülkenin pazar haline gelme riski ortaya çıkmaktadır. Söz konusu Orta Koridor ile Türkiye'de istihdamın %73'ünü sağlayan hem de üretimin en önemli aya-

ğını oluşturan KOBİ'lerin Çinli büyük yatırım şirketlerinin yoğun ürün ihracatı karşısında nasıl etkileneceği bu yüzden önemlidir.

Bu projenin ülkemiz üzerindeki olası etkileri yukarıdaki örnekler bağlamında ele alındığı bu çalışmada söz konusu etkilerin ortaya çıkmasını engelleyici tedbirlerin alınma zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Bu öneriler, çalışmada ele alınan örnekler (yukarıda sıralanan) çerçevesinde aşağıda sunulmuştur:

- Çin, bu projede çok büyük stratejik öneme sahip olan Türkiye'nin projede yer almasında kararlıdır. Ancak proje nedeniyle yapılan ticaret anlaşmaları sonucunda Türkiye'nin dış ticaret açığı her geçen daha da artmaktadır. Bu sorunun çözülmesi için Türkiye'nin mevcut ekonomik yapısının göz önüne alınarak stratejik kararların alınması ve bu kararların, proje kapsamında yapılan sözleşmelerde yer alması büyük önem arz etmektedir.

- KOBİ'lerin yüksek ihracatına rağmen nispeten daha ucuz mallar satması, ülkeye gelen döviz girdisini azaltarak dış ticaret açığının Çin karşısında daha fazla artmasına neden olmaktadır. Bu durum, 2000'lerin ortasından beri devam etmektedir. 2009-2019 arası Çin'den 188 milyar dolarlık ithalat karşısında 23 milyar dolar ihracat yapılması, bunun en önemli göstergesidir. Bu sorunun çözülmesi ve ticaret açığının kapatılması hayati önem arz etmektedir. Bu çerçevede, KOBİ'lerin yüksek teknolojik üretim ve ihracat yapmaları için destek ve teşviklerin verilmesi gerekmektedir.

- Türkiye'de Çinli yatırımcılar tarafından alınan şirketlerde ve proje kapsamında alınan ihalelerde, Türk vatandaşlarının çalıştırılmasına özen gösterilmelidir.

- Çin ile yapılan tüm anlaşmalarda Türk vatandaşlarının istihdam durumları göz önünde tutulmalı, Türkiye istihdamının artmasını sağlayacak anlaşmalara kapı açılmalıdır.

- Türkiye'deki işletmelerin neredeyse %99'u KOBİ'lerden oluşmaktadır. İhracatın ve istihdamın ana kaynağı KOBİ'lerdir. Büyük ölçekli işletmelerden daha fazla ihracat ve istihdam sağlayan KOBİ'lerin, Çinli yatırımcıların yüksek rekabeti karşısında korunması ve ezdirilmemesi gerekmektedir.

- Çin'den yapılan ithalat yüksek teknolojik ürünlerdir. Türkiye'den Çin'e giden mallar çoğunlukla Antep fıstığı, kiraz, zeytinyağı benzeri kaliteli tarım ürünleri ve maden ürünleri, kurutulmuş sebze- meyve, deri, motosiklet gibi teknolojik değeri düşük olan mallardır. Çin'den ithal edilen ürünler ise Huawei gibi daha çok teknolojik ürünlerdir. Böylece Çin'den 10 dolarlık mal alınırken 1 dolarlık mal satılmaktadır. Bu nedenle Türkiye'nin Çin'e olan ihracatında katma değeri yüksek ve teknolojik ürünler

yer alması dış ticaret dengesinin sağlanmasını kolaylaştırabilir. Nitekim Çin'den alınan sanayi malları ve teknolojisi nispeten yüksek ürünler karşısında, Türkiye'deki malların rekabet gücü düşmektedir.

- Çin ile Türkiye ticaretinde üretimde bir tamamlayıcılık olmadığından, mallar birbirileri ile karşılaştırmalı üstünlük açısından daha rekabetçi durumdadır. Bu nedenle Türkiye'nin de üretebildiği malların çoğu, daha ucuz diye Çin'den alınma yoluna gidilmektedir. Hâlbuki Çin'den daha ucuza mal edip satılması nedeniyle bu ürünleri almak, Türkiye'de rekabet edemeyen KOBİ'lerin kapanmasına ve işsizliğin artmasına neden olabilir. Bu sorunun giderilmesi amacıyla KOBİ'lerin rekabet gücünü arttıracak politikalar geliştirilmelidir.

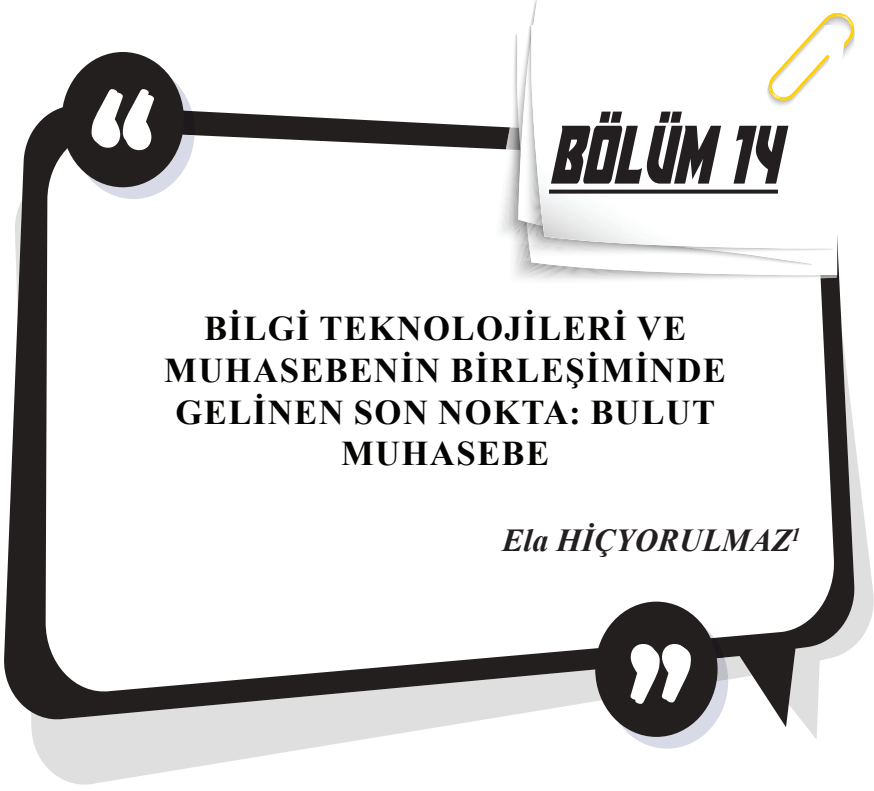
- Türkiye'de Çin'in kültürü yaygınlaşırken Çin'de de Türk dil ve kültür kurumlarının yapılması önemlidir. Örneğin, Türkiye'de açılan Konfüçyüs Enstitülerine benzer Türk kültür ve dilinin yaygınlaştırıcı kurumların Çin'de açılması, Türkiye'nin Çinli yatırımcılarla olan ticaretini daha fazla olumlu etkileyebilecektir. Çünkü söz konusu Türk dili, Çin'de yaygınlaştıkça Türk girişimciler daha kolay Çin'de anlaşma ve yatırım yapabilecektir. Bu nedenle Türkiye'deki yatırımcıların ileride daha fazla Çin ile anlaşmalar yapmaları açısından, bu tür kurumlar önemlidir.

KAYNAKÇA

- Academia China (2016). İstanbul Chinese Businessmen and Industrialists Association Officially Established. <http://tr.academiachina.org/>. Erişim Tarihi: 25.07.2021.
- Academia China (2015). New Order in Asia: Asian Infrastructure Investment Bank and Turkey's Membership. <http://tr.academiachina.org/asyada-yeni-duzen-asya-altyapi-yatirim-bankasi-ve-turkiyenin-uyelig/> Erişim Tarihi: 25.07.2021.
- Arslan, A.(2021). Çin'in 2049 küresel hâkimiyet stratejisi için Asya Müslüman Hilali'nin hayatı önemi. <https://www.indyuturk.com/node/388446/t%C3%BCrki%C3%A7in-2049-k%C3%BCresel-h%C3%A2kimiyet-stratejisi-i%C3%A7in-asya-m%C3%BCsl%C3%BCman-hilalinin>. Erişim Tarihi: 25.07.2021.
- Breeze, V. & Moore, N. (2017). Why African students are ditching the US for China. <http://edition.cnn.com/2017/06/29/africa/african-students-china-us/index.html>. Erişim Tarihi: 30.07.2021
- Bocutoğlu, E. (2017). Çin'in "Bir Kuşak-Bir Yol" Projesinin Ekonomik ve Jeopolitik Sonuçları Üzerine Düşünceler. *International Conference On Eurasian Economies 2017*, Bölgesel Çalışmalar, 265-270.
- Clegg, J.(2009). *China's Global Strategy Towards a Multipolar World*. Pluto Press: Newyork.
- Çalışkan, B. (2019a). A Dilemma; Chinese Influence in Kazakhstan and East Turkestan. *INSAMER*. <https://www.insamer.com/tr/>. Erişim Tarihi: 15.08.2021
- Çalışkan, Z. (2019b). Çin'in Ekonomi-Politik Stratejisi: Tarihsel Bir Bakış. *INSAMER*, 1-12.
- ÇHC (Çin Halk Cumhuriyeti) Ankara Büyükelçiliği (2019). "Bir Kuşak Bir Yol Girişimi" Çin ve Türkiye Halklarına Yararlar Getiriyor. <http://tr.chna-embassy.org/tur/xwdt/t1660067>. Erişim Tarihi: 27.07.2021
- Çatal, S. (2019). Kuşak ve Yol İnisyatifi'nin Türkiye'nin Ekonomi Güvenliğine Etkiler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 101-124.
- China Africa Research Initiative (2022). <http://www.sais-cari.org/data-chinese-workers-in-africa>. Erişim Tarihi: 14.07.2022.
- Dağlı, O. (2018). Başarısız Devlet Sorunsalı Bağlamında Malavi ve Çin'in Siyasal Ekonomi Pratikleri". AFAM - Afrika Araştırmacıları Derneği. <https://afam.org.tr/basarisiz-devlet-sorunsali-baglaminda-malavi-ve-cinin-siyasal-ekonomi-pratikleri/>. Erişim Tarihi: 17.07.2021.
- Daniş, E. & Öztürk, D. S. (2010). *KOBİ'ler İçin Çin Halk Cumhuriyeti Rehberi*. Yurtdışı Hedef Pazar Araştırmaları, Yayın No: 2010-74, İstanbul Ticaret Odası; İstanbul.

- Demirel, F. (2020). Türkiye'deki KOBİ'ler Hakkında Öne Çıkan Rakamlar. <https://girisimler.net/kobi-verileri/>. Erişim Tarihi: 29.07.2021.
- Demirtepe, M. T. & Özertem, H. S.(2013). Yükselen Tehdit Algısı Karşısında Çin'in Yumuşak Güç Siyaseti: Politikalar ve Sınırlılıkları. *Bilig*, (65), 95-118
- Gelber, G. H. (2007). *The Dragon and Foreign Devils- China and World*. (H. Hülya Kocaoluk, Çev.), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Fulton, J. (2019). China's Changing Role in the Middle East. Rafik Hariri Center For The Middle East, Atlantic Council Rapor. Washington DC. https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2019/06/Chinas_Changing_Role_in_the_Middle_East.pdf. Erişim Tarihi: 28.06.2022.
- Hanban (2021). Türkiye'de Konfüçyüs Enstitüleri Sayısı. <https://www.chinafile.com/>. Erişim Tarihi: 25.07.2021.
- Hart-Landsberg, M. (2018). A critical look at China's One Belt, One Road initiative. https://www.cadtm.org/spip.php?id_article=16694&page=imprimer. Erişim Tarihi: 27.07.2021
- HKTDC (Hong Kong Trade Development Council) Research (2017). The Belt and Road Initiative. <https://research.hktdc.com/en/article/MzYzMDAyOTg5>. Erişim Tarihi: 29.07.2021
- Huang, Y. (2016). Understanding China's Belt & Road Initiative: Motivation, framework and assessment, *China Economic Review*, 40, 314-321.
- Hutt, D. (2019). Why China Gets It Wrong in SE Asia. <https://asiatimes.com/2019/11/why-china-gets-it-wrong-in-se-asia/>. Erişim Tarihi: 27.07.2021
- İstikbal, D. (2019a). Rejimin Meşruiyeti ve Enerji Güvenliği: Çin Komünist Partisinin Enerji Güvenliği. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 3(1), 49-68.
- İstikbal, D. (2020b). Afrika'da İş Birliği ve Rekabet Türkiye ve Çin. SETA Raporu. <https://setav.org/assets/uploads/2020/10/R172.pdf>. Erişim Tarihi: 15.08.2021.
- Jinchen, T. (2016). One Belt And One Road Connecting China And World. <https://www.globalinfrastructureinitiative.com/article/one-belt-and-one-road-connecting-china-and-world>. Erişim Tarihi: 18. 07. 2021
- Kurlantzick, J. (2007). *Charm Offensive: How China's Soft Power Is Transforming the World* (I. Edition). Vail-Ballou Pres: New York.
- Limaye, Y. (2017). Sri Lanka: A Country Trapped in Debt. <https://www.bbc.com/news/business-40044113>. Erişim Tarihi: 27.07.2021.
- M5 Dergi (2021). Batı'dan Doğu'ya Geçen 'Güç': Bir Kuşak Bir Yol – Modern İpek Yolu. <https://m5dergi.com/one-cikan/batidan-doguya-gecen-guc-bir-kusak-bir-yol-modern-ipek-yolu/>. Erişim Tarihi 27.07.2021
- Naidu, S., L., Corkin & H., Herman (2009). China's (Re)-Emerging Relations with Africa: Forging a New Consensus?. *Politikon*, 36(1), 87 –115.
- Nye Jr., J. S. (2004), *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, New York: Public Affairs.

- Response (2020) , <https://www.responseedga.com/tr/blog/turkiyedeki-kobile-re-dair-istatistikler/>. Erişim Tarihi: 06.11.2021.
- Sarker, M.N.I., Hossin, M.A., Yin, X.H. & Sarkar, M.K. (2018). One Belt One Road Initiative of China: Implication for Future of Global Development. *Modern Economy*, 9, 623-638.
- Shang, C. (2017). Bir Kuşak Bir Yol” Projesi ile Türkiye (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi: Ankara.
- Shattuck, T. J. (2018). How China Dictates The Rules of the Game. *Foreign Policy Research Institute (FPRI)*, <https://www.fpri.org/wp-content/uploads/2018/07/howchinadictatesthegame.pdf>. Erişim Tarihi: 29.07.2021
- TOBB (2020). Türkiye'nin KOBİ'leri Bülteni. <https://www.tobb.org.tr/KobiAraştırma/Sayfalar/TRninKOBİleriBulteni.php>. Erişim Tarihi: 19.07.2021
- TÇDV (2009a). Yatırım ilişkileri. <http://www.turkcindostlukvakfi.org.tr/sayfa.php?id=4>. Erişim Tarihi: 20.07.2021
- TÇDV (2009b). Ekonomik ilişkiler. <http://www.turkcindostlukvakfi.org.tr/cn/menu-sayfa.php?id=16>. Erişim Tarihi: 20.07.2021
- TÜİK (2020a). KOBİ İstatistikleri Raporu (2009-2019). <https://www.tuik.gov.tr/indir/duyuru/kobi-istatistikleri-raporu.pdf>. Erişim Tarihi: 05.02.2022
- TÜİK (2020b). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2020 <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-202041129#:~:text=KOB%27ler%202020%20y%C4%B1nda%20toplam,41%2C3%27%C3%BCn%C3%BC%20olu%C5%9Fturdu>. Erişim Tarihi: 05.02.2022.
- TÜİK (2022). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Haziran-2022-45541>. Erişim Tarihi: 12.06.2022.
- Türkler, E. (2015). Sincan: Çin'in Başarılı Algı Operasyonu. *Türk Yurdu Dergisi*, 104.
- Yılmaz, R. & Koyuncu, C. (2005). *ÇİN: Dragon Ekonomisinin Önlenemeyen Yükselişi* (Birinci Baskı). Ekin Kitabevi: Ankara
- Yurdakul, D. (2019). *ABD Hegemonyası Karşısında Çin'in Yükselişi ve 'Barışçıl Dış Politika' Söylemi* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Zhou, L.(2018). China pledges US\$23 billion in loans and aid to Arab states as it boosts ties in Middle East. <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2154642/china-pledges-us23-million-loans-and-aid-arab-states-it>. Erişim Tarihi: 27.07.2021
- Wenping, H. (2012). Rediscovering China in Africa. http://www.china.org.cn/opinion/2012-05/28/content_25495248.htm. Erişim Tarihi: 28.07.2021



¹ Dr. Öğr. Üyesi, Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, elahicyorulmaz@hitit.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7442-4138

1-Giriş

İnsanlık tarihinin başlangıcı ile ilgili araştırmalar günümüzde de devam etmektedir. Bazı kaynaklar 50.000 yıl, bazıları ise 100.000 yıl önce oluştuğunu savunmaktadır. İnsanlık tarihi ile ilgili ne kadar eski bilgiye ulaşırsa o kadar çok merak uyandırmaktadır. Son zamanlarda oldukça ilgi gören bir bilgiye göre insanlık tarihinde adı bilinen ilk kişinin ismi “Kushim”dir. Kushim’in bir din adamı ya da bir kral olması beklenirken, bu kişinin bir muhasebeci olduğu bulunan kil tablet sayesinde öğrenilmiştir (Harari, 2012:130). Kushim’in muhasebe kayıtları ile günümüzde kullanılan muhasebe programları karşılaştırıldığında insanların geçirmiş oldukları evrimsel süreç net bir şekilde görülmektedir. Avcı toplumdan tarım toplumuna geçilmesiyle birlikte sulama tekniklerinin kullanımları yaygınlaşmış ve insanlar yerleşik bir hayat sürmeye başlamışlardır. 18. yüzyılın sonlarında ise su ve buhar gücünden yararlanılarak makineleşme dönemi başlamıştır. 19. yüzyılda seri üretim ve elektrik enerjisinden yararlanılmış, 20. yüzyılın sonunda ise bilgi toplumu ortaya çıkmıştır. Bilgi toplumu döneminde bilgisayarın icat edilmesi, otomasyon sisteminin kullanılması ve bilginin paylaşılması ön plana çıkmıştır. 21. yüzyıl başladığında artık Toplum 5.0’den söz edilmektedir (Toplum 5.0, S:10). Toplum 5.0 yani süper akıllı toplum, Japonya Başbakanı Shinzo Abe tarafından CeeBIT 2017 fuarı dönüşünde “Teknoloji toplumlar tarafından bir tehdit olarak değil, bir yardımcı olarak algılanmalı” düşüncesi ile geliştirildiğini belirtmiş ve Tokyo’da başlamıştır (Saracel ve Aksoy, 2020: 29). Siber fiziksel sistemlerin kullanıldığı, süper akıllı toplum, Toplum 5.0’da kullanılan teknolojiler; nesnelerin interneti (IoT), büyük veri (big data), yapay zeka, robotik, kablosuz sensör ağı olarak sıralanmaktadır (Toplum 5.0, S:12). Teknolojinin hızla gelişimi yeni uygulamaların oluşmasını sağlamaktadır. 2023 yılı ve sonrasında uygulanması tahmin edilen 10 trend; yapay zeka, 5G ve gelişmiş bağlantı, Edge bilişim, davranışların interneti, quantum hesaplama, blockchain, siber güvenlik, insan geliştirme, dağıtılmış bulut, arttırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik olarak sıralanmıştır. Dolayısıyla günümüzde kullanılan bulut bilişim teknolojisinin, ayrı bulut konumları ile hizmet sunması ve ihtiyaçları ayrı ayrı karşılaması beklenmektedir (Karel).

2-Bulut Bilişim

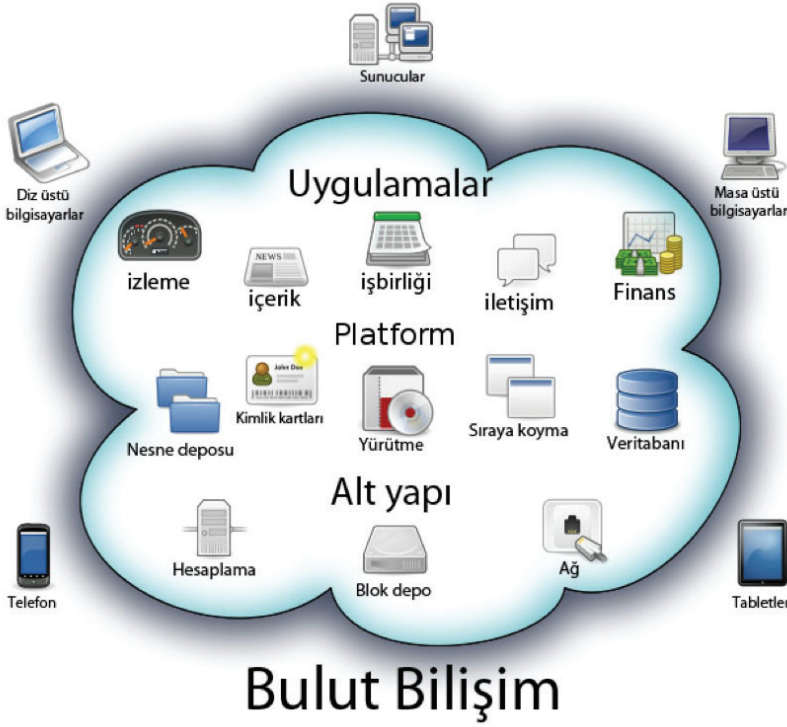
Bulut bilişim, kişisel bilgisayarlarda ya da yerinde sunucu sağlayan depolama alanları yerine, internet üzerinden verilerin depolanması ve yönetilmesi sürecidir (Ritmus, 2022). Böylece kullanıcılar internet üzerinden verilere her an ulaşabilmektedir. İşletmenin kullanmış olduğu sisteme, kullanıcının bulunduğu yere ya da zamana bağlı olmadan internet erişimi sağlanan koşullarda bu uygulama kullanılabilir (Hamutoğlu, 2018: 9). Örneğin Google, Drive uygulaması ile depolama, dosya paylaşma, su-

num imkânı sağlamaktadır (Google). Microsoft 365 ise, dosya ve klasörleri düzenleme ve yedekleme, e-posta, sesli ve görüntülü konuşma gibi olanaklar sunmaktadır (Microsoft). Diğer bulut uygulamaları; Amazon, Oracle, Dropbox, Orangescape, Cloudturk, Turkcell bulut, iCloud, YandexDisk, IBM Cloud, Eyeos olarak sıralanabilir (Göl, 2020:33-37). Tüm bu olanaklar kişilerin en az maliyetle, en hızlı ve kaliteli şekilde bilgiye ulaşmasında bir araç olmaktadır. Bulut bilişimin temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Özdemir, 2021:92):

- İşlemlerin sanal altyapılar ile çalışması,
- Esnek ve aynı zamanda ölçeklenebilir olması,
- Kullanıcının isteğine ve kullanımına göre hizmet sağlaması,
- Kalite ve hizmet sürekliliği güvencesi vermesi,
- Paylaşılabilir ve yönetilebilir olması,
- Kullanıldığı kadar ödeme yapılabilmesi.

Bulut bilişimin altyapısında web hizmetleri, sanallaştırma (virtualization) ve ızgara (grid) bilişim bulunmaktadır. Web hizmetleri, programlama dili ve işletim sisteminden bağımsız yazılımlardır. Bu yazılımlar, farklı kişiler tarafından geliştirilebilir, farklı platform ve teknoloji kullanan yazılımcılar tarafından kullanılabilir. Bu web hizmetleri, internet üzerinden standart ara yüzler ve protokoller aracılığıyla kullanılmaktadır. Böylece maliyetlerin daha düşük olması ve uygulamaların hızlı bir şekilde geliştirilmesi sağlanmaktadır. Sanallaştırma teknolojisi ise, fiziksel olarak az sayıda bulunan bilgisayar üzerinde çok sayıda sanal bilgisayar oluşturulmaktadır. Böylece mevcut kapasite hem verimli bir şekilde kullanılmakta hem de işletmeler daha az donanım kullandıkları için daha az maliyete katlanmaktadır. İşletmelerin almış oldukları bilgisayar sayılarının az olması, edinim maliyetlerinin, enerji tüketiminin ve bakım onarım maliyetlerinin de azalmasını sağlamaktadır. Ayrıca bu sistemlerin bakım onarım ve güncellemeleri bilgi teknolojileri departmanı tarafından kolaylıkla yapıldığı için kesintisiz hizmete de ulaşılmaktadır (Seyrek, 2011:703-704). Bulut bilişimin alt yapısını oluşturan diğer teknoloji ise ızgaradır. Izgara bilişim, aslında yeni bir fikir değildir. Coğrafi konumları birbirinden uzak olan bilgisayarların hesaplama, depolama ve bellek gibi kaynaklarının yüksek hızlı bilgisayar ağları ile bir araya gelerek paylaşılması olarak tanımlanır ve on yılı aşkın süredir kullanılmaktadır. Izgara bilişimde bilgisayarlar farklı yerlerde olmasına rağmen atıl kapasiteleri kullanılmakta ve büyük kapasiteli bilgisayarlar oluşturulmaktadır (Maqueira-Marin vd. 2009, 492-493).

Bulut bilişim sistemi aşağıdaki şekilde gösterilebilir.



Şekil 1: Bulut Bilişim Sisteminin Yapısı

Kaynak: Dr. Alabay, <https://dralabay.wordpress.com/2014/01/20/bulut-bilisim/>

İş Yazılımları Birliği (Business Software Alliance–BSA) ülkelerin bulut bilişim kullanımına hazır olup olmadıklarını araştırmıştır. Yapmış oldukları araştırmada yedi alan belirlenmiştir. Bunlar; veri mahremiyeti (10 puan), güvenlik (10 puan), siber suçlar (10 puan), telif hakları (20 puan), endüstri standartlarının desteklenmesi ve uluslararası normlara uyum (10 puan), özgür ticaretin teşvik edilmesi (10 puan), bilişim teknolojileri hazırlık durumu ve genişbant altyapılarının yaygınlığıdır (30 puan). Bu alanların ülkeler bazında puanlanmasıyla karşılaştırma yapılmıştır. Toplamda 24 ülke karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucuna göre en yüksek puan alarak bulut bilişim sistemi kullanımına en hazır 5 ülke; Japonya (83,3 puan), Avustralya (79,2 puan), Almanya (79 puan), ABD (78,6 puan), Fransa (78,4 puan) olarak sıralanmaktadır. En az puan alan 5 ülke sırasıyla; Brezilya (35,1), Vietnam (39,5), Tayland (42, 6), Çin (47,5) ve Endonezya (49,7)'dir. Türkiye; veri mahremiyetinden 3,5 puan, güvenlik alanından 4 puan, özgür ticaretin desteklenmesinden 2,8 puan, telif haklarından 14 puan ve endüstri standartlarına uyumdan 8,6 puan alarak toplamda 52,1 puana ulaşmış ve 17. sırada yer almıştır. Türkiye'deki mevzuat eksiklikle-

rinin giderilmesiyle birlikte puanlarının da artacağı tahmin edilmektedir (Özdaş, 2014:51).

2.1-Bulut Bilişim Kullanmanın Sağladığı Avantajlar

Teknolojinin hızlı gelişimi hem kişisel hem de örgütsel olarak birçok avantaj sağlamaktadır. İşletmelerin verilerini saklama, kullanma ve paylaşma konularında genellikle bilişim teknolojileri uzmanları görev almaktadır. Bazı durumlarda ise işletmeler farklı bir işletmenin sunucusunu kullanmaktadır. Böylece maliyet avantajı sağlayabilmektedir. Ancak bu durumda bilgi gizliliği ve yönetimi konusunda sorunlar ortaya çıkabilir. Bulut bilişim kullanıcılarının sağladığı avantajlar ve dezavantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Göl, 2020: 38-39):

Bulut bilişimin kullanıcılarına sağlayabileceği avantajlar;

- Maliyetlerin azalması,
- Performans artışı,
- Anlık güncelleme,
- Sınırsız depolama kapasitesi,
- Veri güvenliğinin artması,
- İşletim sistemleri arasında uyumlu çalışma,
- Tüm dosya formatlarına uyum,
- Ekip çalışması.

Bulut bilişim kullanıcılarının karşılaşılabileceği dezavantajlar;

- Sabit bir internet bağlantısının olmaması,
- İnternet hızına bağlı olarak hizmet kalitesinin düşmesi veya artması,
- Yavaş çalışan uygulamalar,
- Güvenlik açıklarının oluşması,
- Sistem güncellemelerinin yeterli düzeyde yapılmaması,
- Bulut hizmeti veren operatörlerin deneyimsiz oluşu,
- Kullanılan program özellikleri.

Bulut bilişim kullanımına bağlı olarak yaşanan avantaj ve dezavantajları değerlendirirken işletmelerin büyüklüklerini ve sektörlerini de göz önüne almak gerekmektedir. Özellikle Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde (KOBİ), yatırımlara ayrılan bütçe sınırlı olmakta ve büyük rakiplere karşı rekabet olanağı bulunmamaktadır. Dolayısıyla KOBİ'lerin kü-

çük bütçelerle bulut bilişim servislerini kullanmaları büyük avantaj elde etmelerini sağlayacaktır (Karakaya ve Yazıcı, 2015:78).

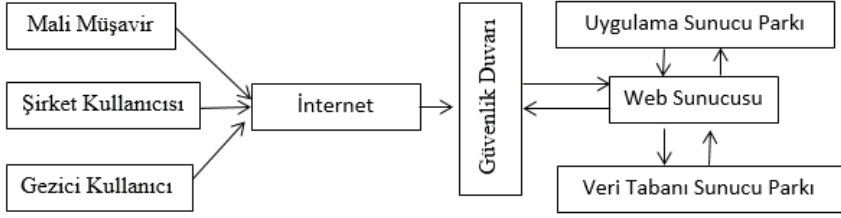
3-Bulut Muhasebe

“Antroposen çağı”, sanayi devriminden bugüne kadar devam eden sürece verilen isimdir ve teknoloji ile birlikte dünya üzerindeki dengelerin değişimine işaret etmektedir. 1950’lerden sonra dijital teknolojinin etkisi daha çok hissedilmeye başlamıştır (Aslan vd., 2022: 201). Muhasebe mesleğinin bilgisayar kullanımına olan duyarlılığının oldukça yüksek olması teknolojik ilerlemelere karşı da duyarlılığının artmasını sağlamaktadır. Yapılan bir çalışmaya göre, muhasebeciler ile denetçilerin bilgisayarlaşmaya karşı duyarlılığı %94, defter tutma, muhasebe ve denetim çalışanlarının ise %98 olarak tespit edilmiştir (Erdoğan, 48). Bilgi teknolojilerinin muhasebe alanında kullanılması ile birlikte “çevrimiçi muhasebe”, “bulut finansal”, “gerçek zamanlı muhasebe”, “web tabanlı muhasebe” ve “bulut muhasebe” kavramları ortaya çıkmıştır (Göl, 2020: 110). Kullanılan yazılımlar incelendiğinde bulut bilişime doğru bir yönelmenin olduğu söylenebilir. Muhasebe yazılımı sunucuları, daha çok yazılım ürünlerini bulut bilişime taşımakta ve farklı formlarda bulut muhasebesi çözümü yaratmaktadır (Kırlı vd., 2017:4653). Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden biri olan Gartner 2025 yılına kadar, uygulama yazılımı, altyapı yazılımı, iş süreci hizmetleri ve sistem altyapısına yapılan bilişim teknolojileri harcamalarının %51’inin geleneksel çözümlerden bulut sisteme kayacağını belirtmiştir (Stipic ve Vivic, 2022:16).

Muhasebe bilgi sistemlerinin bulut bilişim sistemlerini kullanması ile “Bulut Muhasebe” kavramı oluşmuştur. Böylece geleneksel muhasebe paket programları yerine bulut bilişim destekli muhasebe programları kullanılmaya başlanmıştır (Akdoğan ve Akdoğan, 2018:6).

Bulut muhasebe; muhasebe işlemlerinin işletme donanımlarında herhangi bir yazılıma ihtiyaç duyulmadan, internet bağlantısı ile yer ve zaman şartı olmadan sisteme erişimin sağlandığı, bu alanda veri işleme, paylaşma ve depolama gibi işlemlerin yerine getirildiği bir sistemdir (Göl, 2020:91).

Bulut muhasebenin çalışma yapısı aşağıdaki Şekil-2’de yer almaktadır. Bu yapıda mali müşavir, şirket kullanıcısı ve gezici kullanıcı olmak üzere üç kullanıcı bulunmaktadır. Tüm kullanıcılar sisteme internet üzerinden ve kendi şifrelerini girerek bağlanmaktadır. İşletmelere ait tüm veriler bu sistem içerisinde depolanmaktadır. Böylece kullanıcılar istedikleri zaman bu bilgilere ulaşabilmekte ve yedekleme yapabilmektedirler. Hizmet sağlayıcılar ise kullanıcıların herhangi bir sorunla karşılaşmaması için gerekli bakım ve güncellemeleri yapmakta ve güvenlik önlemlerini almaktadırlar (Elitaş ve Özdemir, 2014:105).



Şekil 2: Bulut Muhasebe Çalışma Yapısı

Kaynak: Elitaş ve Özdemir, (2014). “Bulut Bilişim ve Muhasebede Kullanımı”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 16 (2), s:105.

Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları, bilgi teknolojilerinin; muhasebe, finans ve yönetim dersleriyle desteklenmesini önermektedir. AACSB'nin 7' nolu standardında ise; gelecekte profesyonel muhasebeciler yetiştirmek için teknoloji ve iş analitiğine daha fazla önem verilmesi gerektiği belirtilmektedir. Çünkü artık muhasebe meslek mensupları sadece bilişim sistemlerini kullanan kişiler değildir. Bunların yanında bilgi teknolojisi sistemlerinin yazılımı, değerlendirilmesi, tasarlanması ve yönetimi konularında da ön plana çıkmaya başlamışlardır. Türkiye’de lisans düzeyinde işletme eğitimi alan kişilere yönelik yapılan bir araştırma sonucunda; big data, veri analizi gibi konularda eğitim düzeylerinin düşük olduğu belirlenmiştir (Kaya vd. 2017:170-176,180). Programlama, yazılım geliştirme, veri tabanı yönetimi gibi günümüzde ön plana çıkması gereken derslerin düşük düzeyde kalmaması, bu konulara yönelik ders sayılarının artması gerekmektedir. Muhasebe eğitimi konusunda akıllı sistemlerin kullanılması için dijital teknolojiye yatırım yapılarak yeni müfredatların oluşturulması gerekmektedir. Bulut muhasebe eğitimi almış kişilerin bilgi paylaşımı konusunda sorun yaşamayacağı ve muhasebe mesleğinin güç kazanacağı söylenebilir (İşseveroğlu, 2022:13). Muhasebe mesleğinin güç kazanması için önerilen diğer güncel konu “muhasebe mühendisliğidir”. Muhasebe mühendisliği “muhasebe bilgi sistemini oluşturan verilerin doğru bir şekilde kaydedilmesi, sınıflandırılması ve özetlenerek raporlanmasını sağlayan, her işletmenin yapısına uygun çözümler üreten ve tasarlayan bir meslek dalı” olarak tanımlanmaktadır (Teraman). Üniversitelerde muhasebe mühendisliği bölümü açılması durumunda alınması gereken dersler aşağıdaki tabloda yer almaktadır (Hiçyorulmaz ve Akdoğan, 2017:538).

Tablo 1: Muhasebe Mühendisliği Bölümünde Yer Alması Önerilen Dersler

Genel Muhasebe	Yazılım Mühendisliği Temelleri
Maliyet Muhasebesi	Mühendislik Matematiği
Yönetim Muhasebesi	Programlama Dilleri
Denetim	Nesne Tabanlı Programlama
Muhasebe Bilgi Sistemi	Mantık Devreleri
Muhasebe Bilişim ve Kontrol Sistemleri	Veri Yapıları
İleri Denetim	Mikroişlemciler ve Prog.
Bütünlük Sistemlere Dayalı Muhasebe	Bilgi Sistemleri ve Güvenliği
Muhasebede Araştırma Yöntemleri	İşletim Sistemleri
Finansal/Mali Tablolar Analizi	Veritabanı Yönetim Sis.
Proje Değerlendirme ve Yönetimi Teknikleri	Yazılım Tasarım ve Mimarisi
Uluslararası Finansal Raporlama	Yazılım Kalite Güven. ve Testi
İç Denetim-İç Kontrol	
Muhasebede Değerleme İşlemleri	

Kaynak: Hiçyorulmaz ve Akdoğan, (2017). “The Profession of the Future in the Field of Accounting: Accounting Engineering”, TOJET, Special Issue for INTE 2017, s:538.

Tablo 1’de yer alan dersler incelendiğinde bulut muhasebe kullanımı için gerekli olan bazı derslerin muhasebe mühendisliği için de önerildiği görülmektedir. Gelecekte bulut muhasebe ile muhasebe mühendisliği birbirini tamamlayan kavramlar olabilir. Bulut muhasebede kullanılan programların muhasebe mühendisleri tarafından geliştirilmesi, hem muhasebe hem de yazılım geliştirme alanında gerekli eğitimleri almış kişiler tarafından yapılacaktır. Böylece konunun açıkları ve eksiklikleri giderilecek, işletmelerin ihtiyaçlarına uygun programlar ve yazılımlar tercih edilecektir. Bu gelişmelerin işletmelere hem maliyet hem de verimlilik açısından büyük avantajlar sağlaması beklenmektedir.

Muhasebe yazılımı alanında faaliyet gösteren işletmeler üzerine yapılan bir araştırmada işletmelerin maddi olmayan duran varlık grubundaki yatırımlarının işletme karlılığını artırdığı, yapmış olduğu yatırımlar üzerinden en düşük %13, en yüksek %19,9 karlılık sağladığı tespit edilmiştir (Hiçyorulmaz, 2018:2364). Muhasebe yazılımları, bulut muhasebe, muhasebe mühendisliği ile muhasebe mesleğinin ilerleyen zamanlarda daha etkin olacağı tahmin edilmektedir.

3.1-Geleneksel Muhasebe İle Bulut Muhasebe Karşılaştırması

Muhasebe bilgi sistemi, işletme yönetiminin ve işletmeyle ilgili kişi ve kurumların gereksinim duydukları bilgileri sağlamak için girdi-süreçleme-çıkıta akışına uygun olarak; verileri toplayan, süreçleyen ve raporlayan bir bilgi sistemi olarak tanımlanmaktadır. Muhasebe bilgi sisteminde şu işlemler yapılır (Sürmeli, 2005:43);

- Mali nitelikli işlemler ve bunlarla ilgili diğer verileri toplamak ve bunları muhasebe bilgi sistemine girdi olarak dahil etmek,
- Verileri süreçlemek,
- Bilgi kullanıcılarının gereksinimleri çerçevesinde belirlenmiş rapor ve bilgileri oluşturmak,
- Biriktirilmiş veri veya bilgileri sorgulamak suretiyle gereksinimlere göre çeşitli raporlar, tablolar hazırlamak,
- Bilgileri doğru ve güvenilir olarak üretebilmek amacıyla verilerin toplanmasından raporların hazırlanmasına kadar olan süreçlerin bütününi kontrol etmek.

İşlemler dikkate alındığında manuel olarak bu sürecin tamamlanması zaman, maliyet, doğru bilgiye ulaşım gibi birçok faktör açısından avantaj sağlamamaktadır. Ancak muhasebe alanındaki ilk yazılım 1994 yılında kullanılmaya başlamıştır (<https://wmaraci.com/nedir/muhasebe-programi>). 28 yıl önce tüm işletmeler bu süreci manuel olarak tamamlarken günümüzde ücretli bulut bilişim kullanım oranı 2021 yılında, 250 ve üzerinde personeli olan işletmelerde %41, 50 ile 249 arasında personeli bulunan işletmelerde %19,5 ve 10 ile 49 arasında personeli bulunan işletmelerde %8,5 olduğu tespit edilmiştir (TUİK). Günümüzde muhasebe alanında kullanılan yazılımlarından bazıları Luca, T360, Patrofin, Dia, Itç, Reeleezee, Logo Bulut, Paraşüt, Mep, SAP, ZoHo olarak sıralanabilir (Akbaba, 2019: 31). Geleneksel Muhasebe sisteminde manuel işlemlerin fazla olması ve sadece iş yerinden işlemlerin yapılıp verilere ulaşılabilir olunması çeşitli dezavantajlar yaratmaktadır. Bulut muhasebe sisteminde ise veri girişleri, beyanname doldurulması, fatura hazırlanması otomatik olarak yapılabilen ve ayrıca iş yerinde olunmasa bile işlemler internet üzerinden yapılabilir. Aşağıdaki Tablo 2’de geleneksel muhasebe yazılımları ile bulut muhasebe yazılımları arasındaki farklılıklar yer almaktadır.

Tablo2: Geleneksel Muhasebe Yazılımları ile Bulut Muhasebe Yazılımları Arasındaki Farklılıklar

Farklar	Geleneksel Muhasebe Yazılımı	Bulut Muhasebe Yazılımı
Veri girişi	Elle	Otomatik
Sisteme uzaktan erişim	Yok	Var
Kurulum ve güncelleme	Elle	Uzaktan erişimle
İş yeri dışında çalışma imkanı	Yok	Var
Yedekleme	Yerel terminalde	Yerel terminal ve bulut bilişimde
Mevzuat takibi	Bireysel	Bulut bilişim sisteminden
Beyanname doldurulması ve gönderimi	Elle	Otomatik

Zaman kaybı	Olabilir	Olmaz
Fatura vb. resmi belge doldurulması ve gönderimi	Elle	Web tabanlı
Verilere uzaktan erişim	Mümkün değil	Mümkün
İletişim (işletme dışı)	Mali müşavirlerde müşteri işletmelerle sürekli bir iletişim yoktur	Mali müşavirlerde müşteri işletmelerle sürekli bir web tabanlı iletişim vardır
Kullanıcı sayısı	Lisans anlaşması ile sınırlı	Sınırsız
Muhasebe yazılım lisansı	Satın alınır	Kiralanan
Donanım	Satın alınır	Sisteme dahildir
Bakım maliyetleri	İşletme karşılar	Sisteme dahildir

Kaynak: Elitaş ve Özdemir, (2014), “Bulut Bilişim Ve Muhasebede Kullanım”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 16 (2), ss:103-104. Christauskas, C. ve Miseviciene, R. (2012). Cloud - Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business. Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, 23(1), s:17.

Tabloda yer alan farklılıklar nedeniyle işletmeler günümüzde bulut muhasebe yazılımlarını tercih etmektedir.

3.2-Bulut Muhasebe Kullanımının Sağladığı Avantajlar

Bulut muhasebe kullanımının sağladığı birçok avantaj bulunmaktadır. Bu avantajlar; güvenlik, adaptasyon, yönetim kolaylığı, uyum, erişim kolaylığı, deneme süresi, kişiselleştirme, paylaşım ve işbirliği, ölçeklenebilirlik ve ayarlanabilir kapasite, esnek kapasite, düşük maliyet, sabit yatırım maliyetinin olmaması ve çevre dostu teknoloji olarak sıralanabilir (Aytekin vd., 2016:55-57).

Güvenlik: Geleneksel olarak verilerin bilgisayarda saklanması uzun vadede sorunlara yol açabilmektedir. Örneğin, izinsiz olarak bir kişinin verilere ulaşabilmesi ya da bir virüs nedeniyle tüm bilgilerin kaybolması gibi. Bulut muhasebede ise veriler internet üzerinden saklanmaktadır. Kişisel bilgisayarlarda dosyalar silinse bile internet ortamında hala saklanmaktadır (Khanom, 2017: 34). Ayrıca sanal özel bulut, şifreleme, uygulama programlama arabirimi (API) ile verilen güven içerisinde saklanabilmektedir (IBM).

Adaptasyon: bulut muhasebe yazılımlarının kurulumu, bakımı ve güncellemeleri oldukça kolay bir şekilde gerçekleşmektedir. Kullanıcılar aynı anda güncellemeleri yapabildiği için farklı sürümleri kullanmaktan kaynaklanan herhangi bir sorun oluşmamaktadır. Ayrıca tablet, dizüstü bilgisayarları ya da masaüstü bilgisayarlarla uyumlu olarak çalışabilmektedir (Kızıl vd.).

Yönetim Kolaylığı: Kullanıcıların aynı işletim sistemi sürümlerini kullanmaları nedeniyle yönetim işlevinde kolaylık sağlanmaktadır.

Uyum: Bulut muhasebe farklı donanımlar ile uyumlu çalışmaktadır.

Erişim Kolaylığı: Tüm bilgi kullanıcıları; işyerinde çalışan personeller, tedarikçiler ya da müşteriler, internet bağlantısı olan herhangi bir yerden bilgilerine erişebilmektedir.

Deneme Süresi: İşletmeler ihtiyaçlarını sağlayıp sağlayamadığını test etmek amacıyla bulut bilişim sistemi sağlayıcılarının sunmuş oldukları deneme programlarını ve hizmetlerini kullanabilmektedir. Böylece işletmeleri ile uyumlu olan muhasebe programını kullanabileceklerdir.

Kişiselleştirme: İşletmelerin ya da kişilerin ihtiyaçları doğrultusunda bulut sistemi çeşitli yapılandırmalar ile değiştirilebilir. Temelden itibaren değişikliğe gerek duyulmaz. Böylece ihtiyaçlara uygun kişiselleştirilmiş bir sistem kullanılabilir (Akbaba, 2019:29).

Paylaşım ve İşbirliği: Kullanıcılar arasında işbirliğini artırma ve bilgi paylaşımını sağlama yönünde yazılımlar ve servisler geliştirilmesini sağlar (Akbaba, 2019:29).

Ölçeklenebilirlik ve Ayarlanabilir Kapasite: Bulut muhasebe kullanıcıları ihtiyaçları doğrultusunda tüketimlerini şekillendirebilmektedir (Aytekin vd., 2016:56).

Esnek Kapasite: Talep sayısına göre kapasitede artış ya da azalış sağlanabilir.

Düşük Maliyet: Muhasebe yazılımlarını kullanırken ortaya çıkan maliyetler hem yatırım maliyetlerini hem de bakım masraflarını içermektedir. Dolayısıyla bulut muhasebe kullanmayı tercih eden bir şirketin satın alması gereken bir donanım ya da yazılım lisansı bulunmamaktadır. KO-Bİ'ler için bu sistem rekabet fırsatı sunarken, büyük veya çok uluslu şirketlerde bulut sistem ile kullandıkça öde modeli tercih edilmiş olur. Kullanıcılar kullanım başına ya da tüketime bağlı olarak aylık abone ücreti ödeyebilirler.

Bakım onarım masrafı doğuracak bir donanım yoktur (sabit sürücü, sunucu, harici bellek vb.). Bulut muhasebe modelini benimseyen birçok şirket, internet üzerinden yazılımları kullanması ve kendi bilgisayarlarına kurmaması nedeniyle maliyetleri önemli ölçüde düşürmeyi başarmıştır (Dimitriu ve Matei, 2015:668).

Sabit Yatırım Maliyetinin Olmaması: İşletmelerin bulut muhasebe uygulamasını kullanması durumunda sadece kullandığı kadar ödeme yapacaktır. Sabit yatırım maliyetine katlanmadığı için maliyet avantajı elde edecektir (Aksu, 2017:92).

Çevre Dostu Teknoloji: Geleneksel yöntemleri tercih eden şirketler verilerini saklayabilmek için yüksek kapasiteli sunucuları tercih etmekte-

dir. Ancak veri artışı oluşmadığı sürece gereksiz enerji kullanımı oluşur. Ayrıca bulut bilişim sağlayıcıları, donanımları sayesinde güç ve soğutma sağlamak için daha az enerji kullanmaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre e-posta, müşteri ilişkileri yönetimi iş yazılımlarının bulut bilişime taşınması durumunda bu uygulamalar için harcanan enerjiden %87 oranında tasarruf sağlanabilmektedir. Bulut bilişim ile %77 oranında daha az sunucu giderleri, %84 daha az enerji tüketimi ve %88 daha az karbon salınımı sağlanabilir (Dia).

3.3-Bulut Muhasebe Kullanımının Getirdiği Dezavantajlar

Bulut muhasebe kullanımının getirdiği dezavantajlar sabit internet bağlantısına olan gereksinim, internet hızına bağlı performans, güvenlik, sistem güncellemesi, operatör deneyimi, kullanılan programın özellikleri, yasal sorunlar olarak sıralanabilir (Yüksel, 2012:16-18).

Sabit İnternet Bağlantısına Olan Gereksinim: Bulut sistemlerin kullanılabilmesi için internet bağlantısı olmak zorundadır.

İnternet Hızına Bağlı Performans: Ağ bağlantısı üzerinden bulut servislere bağlanması nedeniyle internet hızınıza bağlı olarak performans alınmaktadır. Yağmur, fırtına, sel, yangın, hortum, elektrik kesintisi, ekipman arızası gibi nedenlerden dolayı internet hızı değişebilir (Elektrikport). İnternet hızının yavaşlaması ya da kesilmesi verilerin indirilmesini ve/veya yüklenmesini etkilemektedir.

Güvenlik: İşletme verilerinin paylaşılan bir platformda bulunması tedirgin edici bir unsur olabilmektedir. Siber saldırıların dünya genelinde her 35 saniyede 1 gerçekleşiyor olması güvenlik konusunun ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Gartner tarafından yapılan bir araştırmaya göre 2022 yılı itibariyle siber güvenlik harcamaları 133.7 milyar dolara ulaşacağı beklenmektedir (Cube Incubation). Dolayısıyla doğrulama, kimlik yönetimi ve diğer diğer erişim sistemlerinin üst düzeyde korunması ve gerekli tedbirlerin alınması gerekmektedir (Kaplan,2010:2).

Sistem Güncellemesi: Yazılımların belli süreler içerisinde güncellenmesi programların daha etkin kullanılmasını sağlamaktadır. Ancak süresi dolan lisansların güncellenmesi iş yükü doğurmakta ve bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Bulut muhasebe kullanılması durumunda ise oluşan maliyetlere hizmet sağlayıcılar katlanmaktadır (Günebakan, 2016:127).

Operatör Deneyimi: Bulut sistemi sağlayıcısının, gerekli bakım ve servisleri sağlamamasından dolayı oluşan bir arızda tüm veriler kaybolabilir (Yüksel, 2012:17).

Kullanılan Programın Özellikleri: Bulut muhasebe sistemi için gerekli olan programların önceden tespit edilerek kurulması gerekmektedir.

Kullanılan programlar birbiri ile uyumlu olduğunda sistem düzenli çalışacaktır.

Yasal Sorunlar: Bulut muhasebe uygulamasını sağlayan sağlayıcı ile bu uygulamayı kullanan işletmeler farklı ülkelerde bulunabilir. Bu durumda hangi ülkenin yasalarının uygulanacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. Google firması bu sorunu ortadan kaldırmak adına uluslararası sularda hareket eden gemi projesi ileri sürmüştür ancak bu da daha karmaşık sorunlar ortaya çıkarmıştır. Dijital bir bilginin delil olarak nasıl kullanılacağı da ayrı bir sorun olmaktadır. Çünkü bulut sisteminde aynı ortamda bulunan farklı birçok veri vardır ve herhangi bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Dolayısıyla yöneticiler sisteme müdahale edememekte ve kullanıcılar tedirgin olabilmektedir (Öz, 2016: 72-73). Bulut bilişim işlemlerinin vergilendirilmesi konusunda uluslararası işbirliği ve uzlaşma gerekmektedir. Mevcut vergi yasaları bu sistem için yeterli görülmemekte ve vergi uyumlaştırılması konusuna değinilmesi önerilmektedir (Demirkan, 2015:212). Türkiye’de bilişim sistemleri vergilendirilmektedir. Ancak dolaylı ya da doğrudan etki yaratacak hükümler bulut bilişim modellerini açık bir şekilde içermediği için mevcut hükümler genellikle dolaylı etki yaratabilecek niteliktedir (Turan, 2014:321).

Sonuç

Muhasebe tarihi açısından değerlendirildiğinde, kil tabletlerde bulunan muhasebe kayıtlarından internetin olduğu herhangi bir yerden tüm muhasebe bilgilerine ulaşabildiğimiz Toplum 5.0’a dönemine kadar oldukça büyük gelişmeler yaşanmıştır. Teknolojinin bu kadar hızlı ve sürekli değişimi kullanılan metodların sürekli güncellenmesini gerekli kılmaktadır. En güncel muhasebe yöntemlerinden birisi bulut muhasebedir. Bulut muhasebe kullanıcıların sabit bir internet bağlantısı ile bilgisayar, tablet, akıllı telefon farkı olmadan tüm muhasebe verilerine ulaşabildiği, bu verileri ilgilerle paylaşabildiği, gerekli analiz ve raporları oluşturabildiği bir yazılım ve donanım sistemidir. Bu sistem hem işletmelere hem kullanıcılara hem de sistemi sağlayan taraflara büyük avantajlar sağlamaktadır. Elde edilen avantajlara rağmen oluşan bazı dezavantajların ilerleyen dönemde en aza ineceği beklenmektedir. Sistemlerin dezavantajları genellikle açık ya da eksiklerden dolayı oluşabilmektedir. Bu açık ve eksiklerin kapatılması için muhasebe bilgisi güçlü yazılımcılara da ihtiyaç vardır. Bu nedenle muhasebe mühendisliği programlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Muhasebe mühendisliğinde hem muhasebe hem de yazılım geliştirme derslerine ağırlık verilecek ve böylece her iki alanda bilgi sahibi kişiler görev alabileceklerdir.

Bu çalışmada bulut bilişim teknolojisi ve bu teknolojinin getirdiği avantaj ve dezavantajlardan bahsedilerek, bulut bilişim teknolojisinin mu-

hasebe ile buluştuğu bulut muhasebe kavramından bahsedilmiştir. Bulut muhasebe, bilgi teknolojileri dünyasındaki en yeni yöntemlerden biridir ve işletmelerin başarısında oldukça etkili olabilmektedir. Hem işletmeler hem de çevre bulut sistemi ile büyük avantajlar elde edebilir. Bu nedenle bulut muhasebenin kullanımının artması gerekmektedir. Bulut muhasebe kullanımının artması için;

- Kurumlar bu uygulamayı teşvik edebilir,
- Bulut muhasebe hizmet ücretleri azaltılabilir,
- Güvenlik tedbirleri arttırılabilir,
- Bulut muhasebe sisteminin sunduğu hizmetler daha basit ve kolay erişilebilir hale getirilebilir,
- Yasal boşluklar doldurulabilir,
- Kullanıcılara uygun eğitimler verilebilir.

“Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir”. Teknoloji de gelişimine ve değişimine devam edecektir. İşletmeler ve kullanıcılar için önemli olan bu değişimleri takip etmek, kendini yenilemek ve etkili fikirler üretebilmektedir. Kendini güncellemeyen işletmelerin sürdürülebilir olması Toplum 5.0 döneminde mümkün olmayacaktır.

KAYNAKÇA

- Akbaba Buyruk, A. N., (2019). “Bulut Muhasebe ve İşletmelerde Uygulanması”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 82, ss:21-40.
- Akdoğan, N. ve Akdoğan, M. (2018). “Büyük Veri – Bilişim Teknolojisindeki Gelişmelerin Muhasebe Uygulamalarına ve Muhasebe Mesleğine Etkisi”, Muhasebe ve Denetime Bakış(55), 1-14.
- Aksu, İ. (2017). “Bilişim Teknolojisinden Muhasebeye Açılan Pencere: Bulut Muhasebesi”, Birey ve Toplum Dergisi, C:7, S:13, ss: 79-102.
- Aslan, Ü., Özdoğan, B., Şenkardeş Gün, İ. Ç. (2022). “WEB 1.0’dan WEB 3.0’a Muhasebe Eğitimi: Gelecek Senaryoları Üzerine Bir Tartışma”, 40. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu Dijital Çağda Muhasebe Eğitiminden Beklentiler, Genişletilmiş Özet Bildiriler Kitabı, 18-22 Mayıs Bolu, ss:199-206.
- Aytekin, A. Erdoğan, Y., Kavalcı, K. (2016). “Yeni Bir İş Modeli: Muhasebe Alanında Bulut Bilişim”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICAFR 16 Özel Sayısı, ss.46-62.
- Christauskas, C. ve Miseviciene, R. (2012). “Cloud - Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business”, Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, 23(1), ss:14-21.
- Cube Incubation, <https://www.cubeincubation.com/blog/dunyada-ve-turkiyede-siber-guvenlik-gercekleri-1-istatistikler-analizler-ongoruler>, Erişim Tarihi: 02.10.2022.
- Demirkan, B. (2015). “Bulut Bilişim İşlemlerinin Vergilendirilmesi”, Vergi Raporu, S:187, ss:198- 213.
- Dia, <https://www.dia.com.tr/bulut-altyapisinin-cevre-dostu-olmasinin-4-nedeni/>, Erişim Tarihi: 07.10.2022.
- Dimitriu, O., Matei,M. (2015). “Cloud Accounting: A New Business Model in a Challenging Context”, Procedia Economics and Finance 32, ss:665 – 671.
- Dr. Alabay, <https://dralabay.wordpress.com/2014/01/20/bulut-bilisim/>, Erişim Tarihi: 08.10.2022.
- Elektrikport, <https://www.elektrikport.com/makale-detay/bulut-tabanlı-veri-yukleme-ve-almayı-etkileyen-5-faktor/18584#ad-image-0> Erişim Tarihi: 03.10.2022.
- Elitaş, C. Özdemir, S. (2014), “Bulut Bilişim ve Muhasebede Kullanımı”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 16 (2), ss:103-104.
- Erdoğan, M. chrome-extension://efaidnbmnnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://archive.ismmmo.org.tr/docs/sempozyumlar/sempozyum_12/melih_erdogan.pdf Erişim Tarihi: 03.10.2022.
- Google, https://www.google.com/intl/tr_tr/drive/, Erişim Tarihi: 29.09.2022

- Göl, M. (2020). “Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi Temelinde Bulut Bilişim Kullanım ve Uygulanabilirliğinin Teknoloji Kabul Modeli Yaklaşımıyla Belirlenmesi”, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Günebakan. İ. (2016), “KOBİ’ler İçin Bulut Bilişimin Avantaj ve Dezavantajları”, International Journal of Academic Value Studies, 2 (3) : 116-132. (ISSN:2149-8598).
- Hamutoğlu, N. B. (2017). Bulut Bilişim Teknolojileri Kabul Modeli 3: Ölçek Uyarlama Çalışması, Sakarya Üniversty Journal of Education, 8(2), 8-25.
- Harari, Y. N. “Hayvanlardan Tanrılara Sapiens İnsan Türünün Kısa Bir Tarihi”, Kolektif Kitap, İstanbul.
- Hiçyorulmaz, E. (2018). “Muhasebede Yazılımların Şirket Performansına Etkisi İle Birlikte Muhasebe Mühendisliğinin Değerlendirilmesi”, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(3), 2356-2365. doi: 10.17218/hititsosbil.447282.
- Hiçyorulmaz, E., Akdoğan, H. (2017). “The Profession of the Future in the Field of Accounting: Accounting Engineering”, TOJET, Special Issue for INTE 2017, ss:536- 541.
- <https://wmaraci.com/nedir/muhasebe-programi>, Erişim Tarihi: 01.10.2022.
- IBM, <https://www.ibm.com/tr-tr/cloud/learn/benefits-of-cloud-computing>, Erişim Tarihi: 07.10.2022.
- İşseveroğlu, G. (2022). “Muhasebe Mesleğinin Geleceği: Endüstri 4. 0 Boyutunda Yayınlanan Akademik Çalışmaların İçerik Analizi”, Trends in Business and Economics, 36(1):10-21 | doi: 10.54614/TBE.2022.830031.
- Kaplan, Y. (2010). “Bulut Bilişim ve İş Sürekliliği”, <http://yasin.kaplan.net/>, Erişim Tarihi: 02.10.2022.
- Karakaya, Z. Yazıcı, A. (2015). “KOBİ ve Kamu’da Bulut Bilişim ile Verimliliğin Artırılması”, TBD, Bilişim 2015 Bildiriler Kitabı, Türkiye Bilişim Derneği, Ankara, ss:75-80.
- KAREL, <https://www.karel.com.tr/blog/2022-ve-sonrasinda-takip-etmeniz-gereken-10-yeni-teknoloji-trendi>, Erişim Tarihi: 29.09.2022.
- Kaya, İ., Ateş S., Akbulut D. H., Köksal A. (2017), 3”6. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu Kitabı”, Matsis Matbaa, İstanbul.
- Khanom, T. (2017). “Cloud Accounting: A Theoretical Overview”, IOSR Journal of Business and Management, e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. V: 19, I: 6, pp:31-38.
- Kırlı, M., Ersöz, Ş.Ö., Kulu, T., Tokmak, S. (2017). “Bulut Bilişim Temelinde Bulut Muhasebesi: Kavramsal Bir Çerçeve”, International Journal of Human Sciences, C:14, S:4, ss: 4642-4657.

- Kızıl, C., Yılmaz, E., Aslan, T. “Bulut Teknolojisinin Muhasebe Üzerine Etkileri”, <https://ssrn.com/abstract=3901126>, Erişim Tarihi: 29.09.2022.
- Maqueira-Marin, J. M., Bruque-Cámara, S., ve Moyano-Fuentes, J. (2009). “What does grid information technology really mean? Definitions, taxonomy and implications in the organisational field”, *Technology Analysis & Strategic Management*, 21(4), 491-513.
- Microsoft, <https://www.microsoft.com/tr-tr/microsoft-365/onedrive/online-c-loud-storage>, Erişim Tarihi: 29.09.2022.
- Öz, Y. (2016). “Bulut Bilişim (Cloud Computing) ve Muhasebe”, *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 13, ss.63-79.
- Özdaş, M. R. (2014), “Bulut Bilişimin Kamuda Kullanımı Dünya Örnekleri ve Türkiye İçin Öneriler”, T.C. Kalkınma Bakanlığı, Bilgi Toplumu Dairesi, Uzmanlık Tezi.
- Özdemir, M. (2019). “Bulut Teknolojileri: Bulut Muhasebe”, *Endüstri 4.0’ın Muhasebe, Denetim ve Finans Dünyasına Yansımaları*, Bölüm:2.4, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Ritmus, <https://ritmus.com/tr/bulut-bilisinin-en-onemli-5-ekonomik-faydasil/> Erişim Tarihi: 29.09.2022.
- Saracel, N Öz . , Aksoy, I. (2020). *Toplum 5.0: Süper Akıllı Toplum . Social Sciences Research Journal* , 9 (2), 26-34.
- Seyrek, H. İ. (2011). “Bulut Bilişim: İşletmeler için Fırsatlar ve Zorluklar”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (2) 701-713.
- Stipic, V.V. & Vicic M. (2022). “An analysis of accountants’ resistance to cloud accounting”, *Journal of Economic and Business Issues*, 2(2), ss:15-23.
- Sürmeli, F. (2005). “Muhasebe Bilgi Sistemi”, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:1644, Bölüm:3, Eskişehir.
- Teraman, Ö. (2019). “Muhasebe Mühendisliği Ve Muhasebe Yazılım Mühendisliği”, <https://www.linkedin.com/pulse/muhasebe-m%C3%BChendisli%C4%9Fi-ve-yazilim-%C3%B6zg%C3%BCr-teraman-phd/>, Erişim Tarihi: 08.10.2022.
- Toplum 5.0, <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.btk.gov.tr/uploads/pages/arastirma-raporlari/toplum-5-0-arastirma-raporu.pdf>, Erişim Tarihi: 26.09.2022.
- TUİK, (Eylül, 2022). “Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, 2021”, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Girisimlerde-Bilisim-Teknolojileri-Kullanim-Arastirmasi-2021-37435>, Erişim Tarihi: 30.09.2022.
- Turan, M. (2014). “Bulut Bilişim ve Mali Etkileri: Bulutta Vergi”, *Bilgi Dünyası*, 15(2), ss: 296-326.
- Yüksel, H. (2012). “Bulut Bilişim El Kitabı”, <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://yukselis.files.wordpress.com/2012/01/bulutbilic59fimekitabc4b1.pdf>, Erişim Tarihi: 02.10.2022.



BÖLÜM 15

FİLİPİNLER EKONOMİSİNİN ELKTRONİK DEĞER ZİNCİRLERİNE BAĞIMLI YAPISI VE SONUÇLARI

Mehmet Fazıl ÖZKUL¹

¹ Dr, Rekabet Kurumu, mozkul@hotmail.com, Orcid ID: ORCID: 0000-0001-7113-3343

Giriş

1970’li yıllara kadar ekonomisinin tamamına yakına tropik ürünler, geri kalanı da sınırlı sayıdaki sanayi ürününe bağlı olan Filipinler’in liberal politikaları benimsedikten sonra dışarıdan aldığı ilk doğrudan yatırımlar elektronik sektörü altında olmuştur. ABD’li Intel, IBM, Motorola bilgisayar ve depolama alanındaki firmalar, ucuz işgücü ve yatırım avantajlarından yararlanmak amacıyla montaj ve test ile ilgili faaliyetlerinin bir bölümünü Filipinler’e taşımışlardır. Yaşanan siyasi krizler ülkeye gelen doğrudan yatırımların ve elektronik sektöründeki gelişimin uzun süre sınırlı olmasına yol açmıştır. Elektronik ürünler sektörünün başta ihracat olmak üzere ekonomide hakim sektör olması, Doğu ve Güneydoğu Asya Bölgesinde (DGAB) değer zincirlerinin gelişmesiyle olmuştur.

DGAB, Japonya, Singapur gibi gelir düzeyi çok yüksek ülkelerin yanında Laos, Kamboçya gibi çok düşük gelirlili ülkelerin de yer aldığı bir coğrafi bölgedir. Gelir düzeyindeki değişkenliklerin yarattığı işgücü maliyetlerindeki farklılıklar ve bölge ülkelerinin liberal politikaları benimsenerek doğrudan yatırımları çekmek için yoğun şekilde rekabet etmeleri değer zincirlerinin gelişmesi için ideal bir ortam yaratmıştır. Öte yandan önce Japon ardından da birçok Güney Kore ve Tayvan elektronik firmasının değer zincirlerinde yükselerek OEM (Original Equipment Manufacturing) ve OBM (Original Brand Manufacturing) aşamalarına gelerek kendi değer zincirlerini kurmaları, Bölgedeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını arttırmıştır.¹ Ama bölgedeki elektronik ürünler değer zincirlerinin genişleyerek dünyadaki payının %70’in üstüne çıkmasını sağlayan asıl faktör, Çin’in elektronik değer zincirlerine katılması olmuştur. Çin, kısa sürede sektördeki en büyük hub haline gelerek, Bölge ülkelerden satın aldığı parça ve bileşenleri nihai ürün haline getirip Batı ülkelerine ihraç etmeye başlamıştır. Çin’in elektronik ürünler sektöründeki devasa ara mal talebi, Bölgedeki gelişmekte olan ülkelerin giderek daha fazla sektörde yoğunlaşmalarına yol açarak bağımlı bir yapı ortaya çıkarmıştır. Bugün Bölgede değer zincirlerinde gerçekleşen ticaretin %50 civarı elektronik sektöründe gerçekleşirken Tayland, Endonezya, Malezya ve Vietnam’da sektörün ihracattaki payı %40’ın üstüne çıkmıştır. Ancak Filipinlerin ihracatı, bu ülkelerin çok daha üstünde yaklaşık %64 oranında elektronik ürünlerden oluşmaktadır. İşin ilginç bu bağımlı yapı hızlı bir şekilde büyümeye de devam etmektedir. Sadece 2014-2021 yılları arasında ülkede sektörün ihracattaki payı %47’den %64’a çıkmıştır.

Ancak sektör ülkede ihracat odaklı büyürken, bu gelişmeye katma değerli ya da teknoloji yoğun ürünler üretimindeki artış eşlik etmemektedir. Söz konusu durumun en önemli göstergesi ihracat ve sanayide tek-

1 OEM, firmanın, değer zincirde her türlü ürünü üretebileceği aşamayı, OBM ise kendi değer zincirini kurabilecek aşamaya gelmesini ifade eder.

noloji yoğun ürünlerin ağırlığını gösteren Rekabetçi Sanayi Endeksidir. Filipinler, 1980'li yıllarda endekste önde olduğu Vietnam ve Endonezya'nın 2010'lu yıllarda gerisinde kalırken, gerisinde olduğu diğer Bölgesel rakipleri Tayland ve Malezya ile de arasındaki fark daha da açılmıştır. Düşük kama değerli ürünlerde uzmanlaşma. ücretlerin dolayısıyla kişi başına düşen gelirin düşük olarak kalmasına, nitelikli işgücünün ülke dışına çıkmasına ve yüksek dış ticaret açıklarına neden olmaktadır.

Filipinler Ekonomisinin elektronik değer zincirlerine bağımlı yapısını ortaya koyan bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Girişten sonraki bölümde, elektronik değer zincirlerinin yapısı ve temel özellikleri ortaya konacaktır. Üçüncü bölümde, DGAB'da elektronik değer zincirlerinin büyüme süreci ve Bölge ülkelerine yansımaları analiz edilecektir. Dördüncü bölümde, Filipinler Ekonomisinde elektronik sektörünün gelişmesi ve bu gelişimin dış ticaretine yansımaları genel ve ürün bazında tartışılacaktır. Son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılacaktır.

I.Elektronik Ürünler Değer Zinciri

Teknolojide yaşanan gelişmeler sonucu elektronik sektörde her yıl artan sayıda ürün ve hizmet üretilmektedir. Tek bir ürün üretimi bile birden fazla ülkede onlarca firma tarafından yürütülen faaliyetleri içerebilmektedir. Küresel kaynak kullanımı yaygın olup, fabrikalar göreceli olarak kolaylıkla yer değiştirebilmektedir Dolayısıyla elektronik endüstrisi, diğer mal üreten sektörlerle kıyasla coğrafi olarak daha kapsamlı ve dinamiktir. Öte yandan elektronik sektörü kalite standartlarında gelişim ile özdeşleşmiştir. Kalite standartlarındaki gelişim, ürün tasarımı, üretim planlaması, envanter, lojistik kontrolü ve üretimin çeşitli süreçlerinin, standartlaştırılmasını ifade etmektedir. Bu standardizasyon ve otomasyon bileşimi, üretim süreçlerinin parçalanıp farklı firmalar tarafından değişik coğrafi bölgelerde gerçekleştirilebildiği, montaj faaliyetlerinin diğer faaliyetlerden kolayca ayrılabilirdiği değer zinciri modelini yaratmıştır (Fredrick and Gereffi,2016:10). Sektördeki standardize ürünlerin ikame edilebilirliği, üretim süreçlerindeki maliyetlerini azaltmaya çalışan firmaları, belirli alanlarda uzmanlaşmış yüksek derecede dış kaynak kullanımına da sevk etmektedir. Standardizasyon düzeyinde geline seviye, elektronik ürünlerin, otomobil, tüketici elektroniği, medikal cihazlar, endüstriyel ekipmanlar gibi farklı sektörlerdeki nihai ürünlere uyarlanması imkanı da sağlamaktadır.

Elektronik değer zincirleri, AR-GE, tasarım, ara ürünler tedariki, elektronik parça ve bileşenleri üretimi, alt montaj üretimi, nihai ürün üretimi ve satış- satış sonrası faaliyetlerinden oluşmaktadır. Söz konusu faaliyetleri elektronik değer zincirlerinde, hammadde sağlayıcıları, tasarımcı ve yazılımcı firmalar, ara ürün üreticileri, montaj firmaları, distri-

bütörler vs. tarafından sağlamaktadır (Timothy, S ve Momoka. K. 2011). Bununla birlikte elektronik değer zincirlerinde üç ana aktör bulunmaktadır: Lider firmalar, sözleşmeli üreticiler ve platform liderleri.

Lider firma ve değer zincirlerinin üst halkalarında bulunan firmalar, ürün geliştirme, pazarlama gibi alanlara odaklanıp geri kalan süreçleri sözleşmeli üreticiler ve hizmet sağlayıcılardan temin ederek AR-GE faaliyetlerine odaklanıp daha fazla katma değer elde etmeyi amaçlamaktadırlar.

Sözleşmeli üreticiler ise lider firmalar için üretim ve tasarım hizmetlerini gerçekleştiren firmalardır. Elektronik endüstrisinde sözleşmeli üreticiliğin önemi, nihai ürünlerin ve parça/bileşenlerin, tasarımı, üretimi ve montajı arasında teknik işbölümünü sağlayan değer zincirindeki modüler yapının gelişmesi sonucu artmaktadır. Sözleşmeli üretim altında gerçekleşen bileşen satın alma, devre kartı montajı, son montaj ve testten oluşan üretim hizmetleri, endüstride elektronik üretim hizmetleri (EMS) olarak adlandırılmaktadır. 1990'ların ortalarına kadar en büyük EMS fason üretim firmaları, ABD ve Kanada'da da bulunurken daha sonraki yıllarda bu firmaların yerini Doğu Asya firmaları almaya başlamıştır. Nitekim Tayvan merkezli olup Çin, Vietnam ve Çek Cumhuriyeti'nde çok sayıda üretim tesisleri bulunan Foxconn (Hon Hai), günümüzün en büyük sözleşmeli üretici firmasıdır (Just Jobs, 2021:5). Sözleşmeli üreticilerin bir kısmı değer zincirlerinde yükselerek üretim faaliyetlerinin yanında tasarım da yaparak değer zincirlerinde daha fazla katma değer elde etmektedirler. Bu firmalar orijinal tasarım yöneticileri olarak adlandırılmaktadırlar. Dolayısıyla elektronik sektöründe değer zincirleri, sözleşmeli üretici firmalarının, büyüüp katma değeri ve teknoloji düzeyi yüksek halkalara yükselmeleri konusunda önemli fırsatlar sunmaktadırlar.

Platform liderleri, teknolojilerini yazılım ve/veya donanım şeklinde diğer firmaların ürünlerine uyarlayan firmalardır (Gawer ve Cusumano, 2002). Bazı durumlarda İntel gibi platform liderleri sektördeki kârlılıkta en büyük payı alıp teknoloji konusunda belirleyici olabilmektedir. Böyle durumlarda platform lideri firma, üretim sürecini tek taraflı olarak etkileyebilecek teknolojik kapasiteye ve pazar gücüne sahip olmaktadır. Dolayısıyla sektörde özellikle telefon ve PC alanlarında, Samsung, Dell ve Lenova gibi marka sahibi lider firmalar, karlılıkta zaman zaman platform liderlerinin gerisinde kalabilmektedirler. Söz konusu durum lider firmaları ortak hareket etmeye yönlendirmektir. Ancak IBM/Motorola/Apple/Power PC CPU gibi markalı PC şirketlerin platform liderliğini değiştirmek için yaptıkları ittifaklar bugüne kadar genellikle başarısız olmuştur. Bununla birlikte sektörde PC ve cep telefonu dışındaki alanlarda sistemin lider firmalar tarafından kurgulanması, onlara alternatif satıcılar arasından seçim yapma ve zincir içinde pazar gücünü elde etmelerini sağlamaktadır.

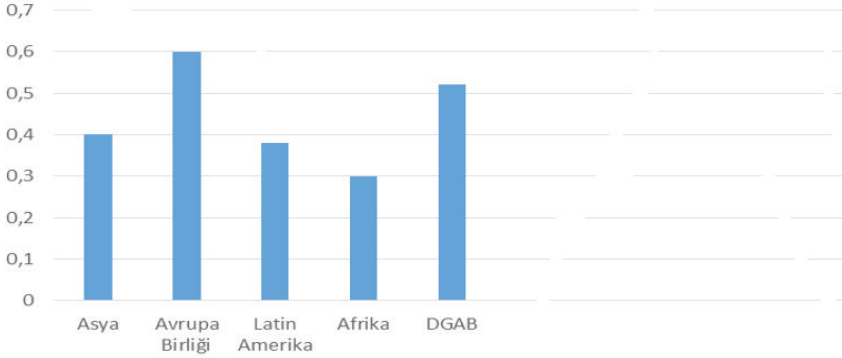
Elektronik ürünlerde değer zincirleri günümüzde ağırlıklı olarak bölgesel şekilde genişlemektedir. Bölgesel değer zincirlerinde en öne çıkan ise Doğu ve Güneydoğu Asya'daki değer zincirleridir.

II. Doğu ve Güneydoğu Asya Elektronik Sektörü Değer Zincirleri

Bölgesel değer zincirlerinin önemli belirleyicilerinden olan ekonomik entegrasyon, coğrafi bölgeler arasında önemli farklılıklar olmasına rağmen 1980'li yıllardan bu yana hızlı bir gelişim sürecindedir. Seung Huh ve Young Park (2017) tarafından yapılan çalışmada da ortaya konduğu gibi (Şekil 1), Avrupa kıtasından sonra en büyük bölgesel entegrasyon, küresel tedarik zincirlerine bağlı artan ticaret ve doğrudan yabancı yatırım (DYY) ağları tarafından yönlendirilen Doğu ve Güneydoğu Asya Bölgesinde (DGAB) görülmektedir.² DGAB'da bölgeselleşme endeksinde ise Şekil 2 'de görüldüğü gibi Singapur, Malezya, Çin Endonezya, Tayvan, Filipinler ve Vietnam öne çıkan ülkelerdir. Bu ülkelerin bölgeselleşme endeks değerleri AB ülkeleri ortalamalarına oldukça yakındır. DGAB'da ülkeler arasında gelir ve gelişmişlik farklılıklarının çok fazla olması, Bölge ülkelerini AB gibi ileri düzeyde bir entegrasyon yerine ülkeleri değişik içeriklerde serbest ticaret antlaşmaları yapmaya yönlendirmektedir. Ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinde ve dolayısıyla ücret seviyelerindeki farklılık bu durumdan yararlanmak isteyen çok uluslu şirketlerin üretim süreçlerini daha geniş bir alana yaymasını sağlamaktadır. Üretim süreçlerinin geniş bir alan yayılması, Bölgede değer zincirlerinin hızla büyümesini de beraberinde getirmiştir. Değer zincirlerinin Bölgede yaygınlaşmasına neden olan diğer faktörler, iletişim, ulaşım ve ürün teknolojisindeki teknolojik gelişmeler, Plaza Anlaşması ve Çin'in etkisidir

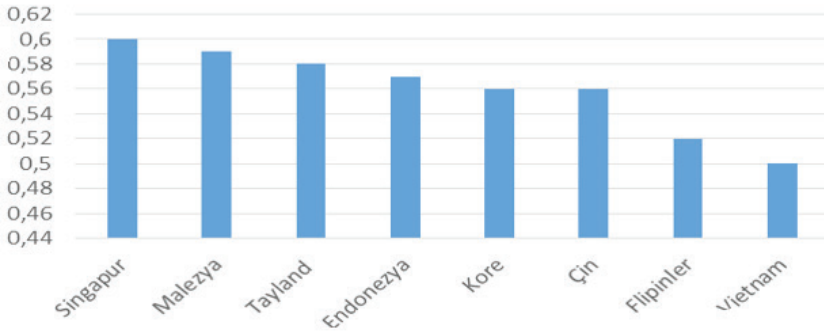
2 Seung Huh ve Young Park, bölgelerin ve ülkelerin bölgesel bütünleşme endeksinin yedi kriter ve bu kriterlerin altındaki yirmi altı göstereye dayanarak hesaplamıştır: Bu yedi kriter: Cari ve yatırım bütünleşmesi, finansal ve parasal bütünleşme, bölgesel değer zincirleri, alt yapı ve bağlantılar, serbest dolaşım, kurumsal ve sosyal bütünleşmedir. Endeksin hesaplanmasında, her bir kriterin ve göstergenin ağırlığını belirlemek için bileşenler analizinden yararlanılmıştır.

Şekil 1: Bölgesel Bütünleşme



Kaynak: Seung and Park, 2017:28

Şekil 2 Ülke Bazında Bölgesel Bütünleşme



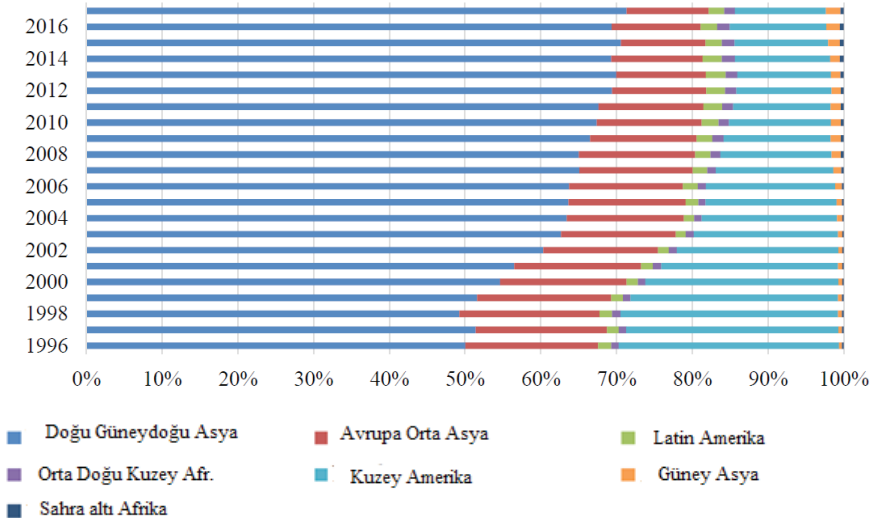
Kaynak: Seung and Park, 2017:30

Plaza Anlaşması, 1980-1985 yılları arasında para birimi aşırı değerlendiği için imalat sanayi krize giren ABD'nin doların değerini düşürmek için G5 ülkeleri ile yaptığı anlaşmadır. Bu anlaşma sonucu dolar, çok kısa sürede Batı Alman Markı ve Japon Yeni karşısında hızla değer kaybetmiştir. Japon elektronik firmaları, Yen'in değerlenip yurtiçi üretim maliyetlerinin artması nedeniyle üretim faaliyetlerini Tayvan, Kore, Hong Kong ve Singapur (Asya Kaplanları) gibi Bölge ülkelerine kaydırmaya başlamışlardır (Yamazawa, 2004:11). Bölgede elektronik ürünler değer zincirlerinin ortaya çıktığı bu süreçte, Asya Kaplanlarındaki düşük işgücü maliyetleri, nitelikli işgücü kapasiteleri ve hükümet teşvikleri de etkili olmuştur.

Ancak elektronik sektörü bölgesel değer zincirlerinde büyümenin hızlanması Çin firmalarının değer zincirlerine katılmasıyla gerçekleşmiştir. Çin ucuz işgücü ordusu, büyük iç pazarı, yatırımcı dostu politikaları ile elektronik sektöründe önemli bir cazibe merkezi haline gelmiştir. De-

ğer zincirlerine katma değeri düşük halkalardan giren Asya Kaplanları firmalarının, zamanla değer zincirlerinde yükselerek kendi markalarını yaratıp, başta Çin olmak üzere Malezya, Filipinler, Vietnam, Tayland'da yatırım yapar konuma gelmeleri sektördeki Bölge içi ticaret hacminin hızla artmasını beraberinde getirmiştir. Bu süreçte yatırımcı firmaların verimliliklerinin ve katma değerli ürünlerin payının artmasının yanı sıra işgücü ve diğer maliyetlerinin yükselmesi de etkili olmuştur. Bu ülkelerden firmaları zamanla değer zincirlerinde yükselip elektronik ürünler değer zincirlerinde önemli bir hub haline gelen Çin'in Bölge ülkeleri ile yaptığı toplam ticaret hacmi ABD ve Japonya'yı geçmiştir (Chow, 2012:20). Çin, Bölge ülkelerden gelen ürünleri işleyerek nihai ürün haline getirip ürünlerin büyük bir kısmını ABD ve AB'ye ihraç etmektedir. Çin'in elektronik ürünlerdeki ara mal talebi değer zincirlerine sonradan katılan Malezya, Filipinler, Vietnam, Tayland gibi ülkelerin sanayi üretimleri ve ihracatlarında ilgili ürünlerin payını % 40'ın üstüne çıkmasında da önemli rol oynamıştır. Elektronik ürünler sektörünün toplam bölge içi ticarete payı da 1996'da ihmal edilebilir bir seviyeden 2017 itibariyle % 45'e yaklaşmıştır. Bölgesel ticaretteki bu trend sonucu Şekil 3'de ifade edildiği gibi DGAB'ın dünya elektronik ticaretindeki payı,1996-2017 yılları % 50'den 2016'da % 71'e yükselmiştir (Mihir ve Ver Wey,2019:11).

Şekil 3: Elektronik Ürünler Sektöründe Bölgelerin Payları



Kaynak: Mihir, T and VerWey, J. (2019).

III. Filipinler Ekonomisi

Filipinler, Pasifik Okyanusu'nun batısındaki coğrafyada yer alan bir Güneydoğu Asya ülkesidir. İrili ufaklı 7.641 adet ada ve adacıktan oluşan ülkede, üç ana coğrafi kara parçası yer almaktadır. 1946'da bağımsızlığını kazandıktan sonra ekonomisini canlandırmak için eski sömürgecisi ABD'ye güvenen Filipinler, bu ülkeden diğer Bölge ülkeleri Tayvan, Güney Kore gibi yüksek miktarda mali yardım almamıştır. Ekonomisi sadece tropikal tarım ürünlerine dayalı ve sanayi alt yapısı olmayan Filipinlerin aldığı kısıtlı miktarda mali yardım karşılığında ekonomisini Amerikan mallarına açması, büyük bir ödemeler dengesi krizine yol açmıştır. Ülke para birimi Peso'nun değeri, korunan sanayilerin ithal ettikleri hammadde ve sermaye ekipmanının maliyetini düşürmek amacıyla sabitlenerek aşırı değerlenmiştir. Ancak büyümede, sanayide ve dış ticarete beklenen gelişmenin sağlanamaması sonucu sosyal ve ekonomik huzursuzluk büyüyüp, korumacı rejimin olumsuz etkileri artınca ithal ikamesi modeli terk edilmiştir. Filipinler, korumacı politikalarından kaynaklanan verimsizliği ortadan kaldırmak ve kalkınmayı teşvik etmek için 1970'lerin başında diğer bölge ülkelerini örnek alarak liberal politikalara geçiş yapmıştır.

Yeni modeli, serbestleşme, deregulasyon ve özelleştirme politikaları oluşturmuştur. Ancak yolsuzluklar ve kamunun artan borç yükü nedeniyle liberal politikalar zaman zaman kesintiye uğrasa da 1990'lardan sonra hızlanmıştır (Nadeau 2020:98-105). Ekonomik önlemlerin yanı sıra Filipinler, yerli firmaların yurtdışındaki pazarlara erişimini sağlamak ve yabancı doğrudan yatırımları arttırmak için başta Bölge ekonomileri ile olmak üzere çok sayıda ikili ve çok taraflı serbest ticaret anlaşması imzalamıştır. Uygulanan ekonomik modelde ve benimsenen liberal politikalarda önce Japonya ile Asya Kaplanları ardından da Çin'in politikaları belirleyici olmuştur. Nitekim 1970'lerin başında neredeyse tamamen tarıma bağlı olan ülke ekonomisinin bugün önemli ölçüde elektronik ürünlere dayalı hale gelmesinin en büyük nedeni küresel/ bölgesel küresel değer zincirlerinde söz sahibi olan Bölge firmalarıdır.

IV. Filipinler Ekonomisi ve Elektronik Ürünler Sanayii

Elektronik sanayisinin ülkedeki faaliyetleri, 1970'lerin ilk yarısında Intel'in yarı iletken alt başlığındaki montaj faaliyetleriyle başlamıştır. Intel'i, Motorola, Texas Instruments, AMI, Fairchild, National Semiconductor, AMD, Amkor gibi ABD firmaları takip etmiştir (Peza, 2015). Sektördeki istihdam, 1976'da 5.000 kişiye 1984'te ise 47.000'e ulaşmıştır. Intel'in yatırımlarıyla gelişmeye başlayan sektör, yarı iletken firmaların yabancı kuruluşları tarafından yönlendirilmiştir (Lohr, 1984). Çok uluslu firmaların entegre devrelerle ilgili test montaj faaliyetlerinin bir kısmının ilerleyen yıllarda sözleşmeli firmalara devredilmesiyle yerel firmalar da sektörde

faaliyet göstermeye başlamıştır (CS Monitor, 1980). Amerikan ve Avrupalı şirketlerin öncülüğünde başlayan ilk yatırım dalgasını, 1980'lerin ortalarında Japon firmalarının, 2000'li yıllarda ise Kore ve Çin firmalarının yatırımları takip etmiştir. Ancak ekonominin ve sektörün gelişimi siyasi çalkantılar nedeniyle sık sık kesintiye uğramış ve Filipin elektronik sektörü, çok uluslu şirketleri firmaları çekme konusunda rakiplerinin gerisinde kalmıştır. Malezya ve Tayland'daki üretim maliyetlerin yükselmesi ve siyasi istikrarın sağlanması, 1990'dan itibaren ülkeye gelen doğrudan yatırımları önemli ölçüde arttırarak sektörün hızla büyümesini sağlamıştır. Diğer yandan ülke içinde uygulanan sektör spesifik politikalar da üretimi çeşitlendirip yatırımları arttırmıştır. Bu politikaları aşağıdaki başlıklarda özetleyebiliriz (Just Jobs Netwoks, 2021:8):

- Rekabetçi üretim yapısı oluşturmak, beşeri sermayenin yetkinliklerini geliştirmek, tedarikçi tabanını genişletmek ve yatırımları arttırma konusunda yapılan uygulamalar,
- Yatırım Kurulu, Filipin Ekonomik Bölgesi Otoritesi ve Serbest Bölge aracılığıyla sektör katılımcılarına teşviklerin verilmesi,
- Yarı İletken Elektronik Sanayisi Birliği (SEIPI), Filipin Elektronik Eşyalar Birliği. (EIAPI) ve Filipin Elektronik Aletler Sanayii Birliği (PAIA) gibi sanayi birliklerinin kurulması ve hükümetlerin bu birliklerle yakın işbirlikleri,
- Yerel şirketlere, yeni kurulan şirketlere ve akademik kurumlara destek sağlanması için ülkenin ilk elektronik tasarım tesisi Elektronik ve Ürün Geliştirme Merkezi (EPDC)'nin faaliyete geçmesi. Bilim ve Teknoloji Birimi tarafından kurulan bu tesis, yerel firmaların AR-GE, tasarım ve ürün prototip yapmalarını sağlayarak, yerel elektronik ve yarı iletken endüstrisini güçlendirmeyi hedeflemektedir.
- Akademisyenler, endüstri ve hükümet temsilcilerinden oluşan elektronik endüstrisi Teknik Çalışma Grubu (TWG)'nun kurulması ve endüstrinin karşılaştığı zorlukları ele almak için sık sık bir araya gelmeleri,
- Filipinler'deki çok uluslu ve yerel firmaların değer zincirlerinde ülke içinde elde edilen katma değeri arttırmayı hedefleyen Ürün ve Teknoloji Bütünsel Stratejisi (PATHS)'in, TWG kapsamında oluşturulması. Ürün ve Teknoloji Bütünsel Stratejisi, endüstrinin kısa ve uzun dönemde üretmesi gereken ürünleri ve teknolojileri tanımlayıp ekonomik ve politik çözümler geliştirmektedir.

Yatırım dostu politikalar sonucu, elektronik sektöründe yarı iletken başlığında gerçekleşen doğrudan yatırımları 1990'larda otomotiv, 2000'lerde ise ofis ekipmanları yatırımları takip etmiştir. Sektörde sadece 2011-2016 yılları arasında 100 yabancı yatırım gerçekleşmiştir. Diğer bir

olumlu işaret de yabancı firmaların ülkede düşük çıkış oranları olmuştur.

Bugün sektördeki üretimin % 72'si yabancı çok uluslu % 28'i ise Filipinli firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Sektördeki faaliyetlerin %73'ü yarı iletken imalat hizmetleri altında cep telefonu çipleri, mikro-işlemciler için entegre devreleri, transistör, diyot, direnç, kapasitör, bobin ve transformatör üretimi ile ilgilidir. Geri kalan üretim ise elektronik imalat hizmetleri sınıfı altında bilgisayar, çevresel depolama ve giriş/çıkış cihazları, yazıcı, bilgisayar monitörleri ve sabit disk, optik imalatından oluşmaktadır. Filipinli firmalar, söz konusu iki alanda da değer zincirlerinde ağırlıklı olarak standart, teknoloji düzeyi düşük parça ve bileşen üretimini gerçekleştirmektedirler (Just Jobs Networks, 2021:5). Dolayısıyla firmaların elde ettiği katma değer düşüktür. İhracatın üçte ikisi de parça ve bileşen satışından kaynaklanmaktadır.

İhracata odaklı gelişen sektör, döviz girdisinin yanı sıra ülke için önemli bir istihdam kaynağıdır. Elektronik endüstrisi, yaklaşık 2.000.0000 kişi istihdam etmektedir. SEIPI verilerine göre, ortalama olarak elektronik firmaları kuruluş başına 769 çalışan istihdam etmesine karşın, diğer imalat firmaları firma başına 60 çalışan istihdam etmektedirler. Söz konusu istihdamın yaklaşık %25'ini 258 elektronik firması gerçekleştirmektedir.

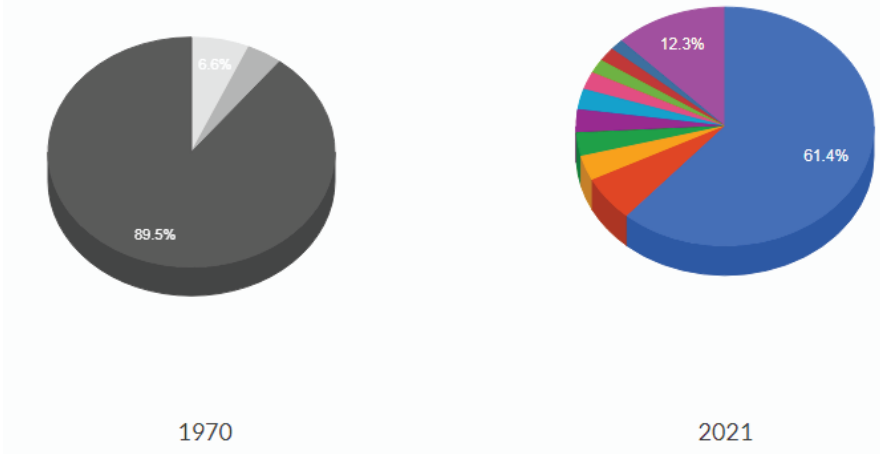
IV.I. Filipinler Ekonomisinde Elektronik Ürünler Dış Ticareti

Filipin ekonomisinde 1970'lerden bu yana her geçen yıl ağırlığı artan elektronik sektörü, bugün, sanayiye, ihracata ve istihdama en çok katkı sağlayan sektör konumundadır. Diğer yandan ister bileşen-parça ister nihai ürün olsun sektördeki üretimin çoğunluğu ya doğrudan ya da dolaylı olarak ihraç edilmektedir. İmalat sanayinin tamamında üretimin %56'sı iç pazara yönelik yapılırken elektronik sanayi parça üretiminde bu oran %3; nihai ürün üretiminde ise %11'dir. Elektronik bileşenlerin %92'si doğrudan ihraç edilmektedir. Nihai ürünlerde ise bu oran %45 olup, geri kalan ürünün %31'i imalatçıdan ihracatçılara; %14'ü ise ara mal olarak kullanılacağı diğer imalatçılara transfer edilerek ihraç edilmektedir (Philippines NSO, 2013).

Şekil 4'de görüldüğü gibi 1970'de neredeyse hiç ihracat yapılmayan sektörün toplam ihracattaki payı, 2014'de % 41'e, 2021 yılında ise %64,2'ye çıkmıştır. Bu oran, Doğu ve Güney Doğu Asya ülkeleri içindeki en yüksek orandır. Geleneksel ihraç ürünlerini payı ise aynı süreçte %89,5'den %10'nun altına gerilemiştir. Elektronik dışında diğer sanayi ürünlerinin payı ise % 15 civarındadır. Sektörün ihracat içindeki payındaki artış Şekil 5'de daha açık bir şekilde görülmektedir. Sektörün ihracat içindeki payı, 1990'dan sonra önce yavaş sonra hızlanarak artmaya başladıktan sonra 1996'da tarımı geçmiş ve 2021'de zirve noktasına ulaşmıştır. Sektörün

gerçekleştirdiği ihracatın %70'i Asya'ya, % 22'si ABD ve AB'ye ve % 8'i diğer yerlere yapılmaktadır. Ülke bazında bakacak olursak elektronik ihracatının % 33'ü Çin'e yapılmaktadır. Çin'i sırasıyla % 12 payla ABD ve % 9 payla Singapur takip etmektedir (SEIPI,2022 a). Bölgedeki elektronik ürünler değer zincirinin önemli bir parçası olan Filipinler, parça ve bileşen ihracatının önemli bir bölümünü başta Çin olmak üzere Bölge ülkelere yaparken ABD ve AB pazarı daha çok nihai ürünlerde öne çıkmaktadırlar.

Şekil 4: Filipinler'de İhracatın Yapısı



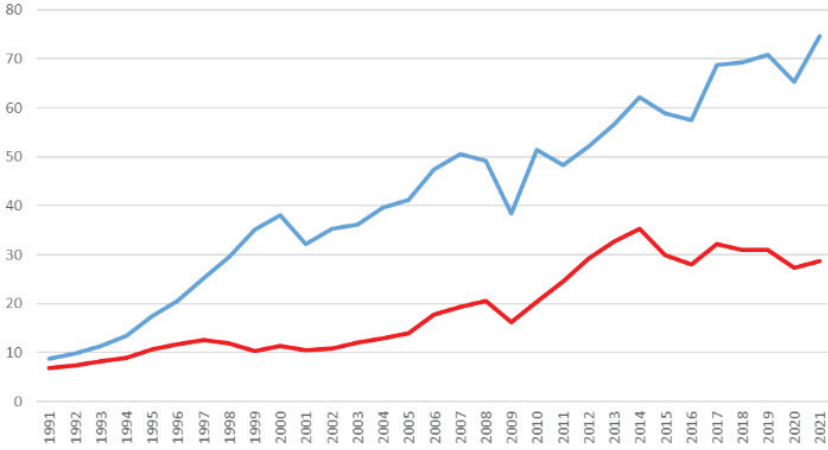
Kaynak: (SEIPI 2022 a)

● Geleneksel Ürünler(Hindistan cevizi, şeker, mineraller meyve ve sebze ürünleri)

● Elektronik Ürünler

● Geleneksel olmayan ürünler (Elektrik ekipmanları, giysi, tekstil, ayakkabı, ahşap ürünleri, mobilya, işlenmiş yiyecek ve yiyecek)

Şekil:5 Filipinler İhracatının Seyri 1991-2021
(Milyar Dolar)



Kaynak: (SEIPI 2022 a)

Elektronik ürünler ihracatında alt başlıklara baktığımızda, Tablo 1’de yarı iletken parça ve bileşenlerin ağırlığı dikkat çekmektedir. Bu başlık altındaki entegre devre ve işlemciler ile aktif ayırık ürün grupları toplam elektronik ürünler ihracatının %95’ini oluşturmaktadır. Filipinler, sadece yarı iletken bileşen parça ihracatının yaklaşık %75’inini ise entegre devre ve işlemcilerden (IC) meydana gelmektedir. 15 milyar dolara yakın IC ihracatıyla Filipinler bu alanda dünyanın en büyük 9. ihracatçısı olup, dünya ticaretindeki payı ise %2,8’dir. IC ihracatının 2/3’ü Çin, Tayvan ve Singapur’a yapılmaktadır. Intel’in ülkeden çıkışı Malezya ve Vietnam gibi rakiplerine karşı Filipinler’in rekabet gücünü olumsuz etkilese de bu alandaki ihracat artarak devam etmektedir. IC altındaki ikinci büyük ihracat ürünü ise elektronik ürünler ihracatının yaklaşık %18’ini oluşturan aktif ayırık yarı iletkenlerdir. Ayırık iletkenler kapsamındaki ihracat fotovoltaik hücreler, transistörler ve diyotlardan oluşmaktadır (SEIPI 2012 c). IC başlığı altında ülkede yapılan ihracatın tamamına yakın kısmı montaj ve test faaliyetlerinden elde edilen ürünlerden meydana gelmektedir. Tasarım gibi katma değeri yüksek faaliyetlerin payı çok düşüktür. Ülke Tablo 2’den de anlaşılacağı gibi Filipinler, bu başlıktaki ara malların çoğunu ithal edip parça bileşen haline getirip ihraç etmektedir.

Ülkenin sektördeki nihai ürünler ihracatında öne çıkan alt başlıkları, depolama cihazları ve ofis ekipmanlarıdır. Tablo 1 ve 2’de ikinci ve üçüncü sütündeki başlıklar içinde yer alan bu ürünler elektronik ürünler nihai ürünler ihracatının %78’ini gerçekleştirmektedir. Bu kategorideki ihracatın %70’e yakın kısmı nihai ürünler teşkil etmektedir. Nihai ürün ihracatının tamamına yakın kısmı Hewlett-Packard, Xerox Corporation, Canon, Seagate gibi az sayıdaki çok uluslu firma tarafından gerçekleştirilmiştir.

ğinden sektördeki yoğunlaşma oranı çok yüksektir. Filipinler, iç pazar için üretim yapan birkaç firma olmasına rağmen, tüketici elektroniği gibi nihai elektronik ürünlerde önemli bir ihracatçı olmayıp, Tablo 1 ve 2’de görüldüğü gibi net ithalatçı pozisyonundadır (Gerrefi and Fredrick,2016:44). Elektronik sektörde yaklaşık 258 şirket 1 milyon ABD dolarının üzerinde ihracat gerçekleştirmiştir.

Hammaddeler ve sarf malzemeleri en önemli ithalat başlıkları olup, yerel olarak tedarik girdiler arasında ambalaj malzemeleri ve plastik/metal muhafaza malzemeleri bulunmaktadır. Girdilerin çoğu ithal edilmesine rağmen, firmaların PEZA yani serbest ticaret bölgelerinde olmaları, girdileri gümrüksüz ithal edebilmeleri ve ithalatın ağırlıklı olarak Asya ülkelerinden yapılması ithalat bağımlılığının olumsuz etkilerini azaltmaktadır (Philippines NSO. 2013). Filipinler girdi ithalatının önemi bir bölümünü bu ülkede üretim faaliyetinde bulunan çok uluslu firmalar aracılığı ile yapmaktadır. Söz konusu durum özellikle Japonların sahip olduğu firmalar için geçerlidir. Öyle ki imalat sektörleri ile ilgili Filipinler, %44 ile tüm ASEAN ülkeleri arasında Japonya’dan en yüksek tedarik oranına sahip ülke konumundadır.(JETRO, 2014:71).

Tablo:1 Elektronik Ürünler İhracatı Alt Başlıklar

	Ocak-Temmuz 2022 (1.000.000 USD)	Ocak-Temmuz 2022 (1.000.000 USD)	Değişim(%)
Yarı İletken Parça ve Bileşenler	18.627,14	17.589,72	5,9
Elektronik Veri İşleme Araçları	3.570,95	4.188,23	-14,74
Ofis Ekipmanları	340,03	346,08	-1,86
Tüketici Elektroniği	476,72	626,83	-23,95
Telekomünikasyon	583,33	239,84	143,22
İletişim/Radar	298,73	327,29	-8,73
Kontrol Araçları	475,11	437,43	8,61
Medikal Elektronik Ürünler	123,77	142,39	-13,08
Otomotiv Elektroniği	67,71	57,05	18,7
Toplam	26.506,97	25989,31	1,99

Kaynak: SEIPI (2022 c)

Tablo:2 Elektronik Ürünler İthalatı Alt Başlıklar

	Ocak-Temmuz 2022 (1.000.000 USD)	Ocak-Temmuz 2021 (1.000.000 USD)	Değişim(%)
Yarı İletken Parça ve Bileşenler	13.720,98	12.058,64	5,9
Elektronik Veri İşleme Araçları	2.261,97	2.639,16	-14,74
Ofis Ekipmanları	92,09	107,6	-1,86
Tüketici Elektroniği	676,43	667,9	-23,95
Telekomünikasyon	930,07	869,4	143,22
İletişim/Radar	695,54	710,4	-8,73
Kontrol Araçları	525,97	437,9	8,61

Medikal Elektronik Ürünler	114,69	104,9	-13,08
Otomotiv Elektroniği	25,37	24,9	18,7
Toplam	19.043	17.620	8,8

Kaynak: SEIPI (2022 c)

Filipinlerin Elektronik Sektöründeki Performansının Değerlendirilmesi

Filipinler ekonomisinde elektronik sektörünün önemi, 1990'dan bu yana düzenli olarak artmış, sektörün ihracat ve sanayisi üretimindeki payı, 2021'senesinde %60'ın üstüne çıkmıştır. Ancak Tablo 3'de belirtildiği gibi 1990'ların başında %1 olan elektronik ürünler dünya ara malı ihracatı içindeki payını % 3 civarına çıkararak Filipinler, bu gelişmeyi katma değeri yüksek teknolojik ürünler üretimine yansıtamamıştır. Filipinli firmalar, elektronik değer zincirlerinde ağırlıklı olarak emek yoğun, katma değeri düşük ürünlerde uzmanlaşmaya devam etmektedirler. Elektronik sektördeki üretimin büyük bir bölümünü gerçekleştiren çok uluslu firmalar da Filipinleri ağırlıklı olarak düşük işgücü maliyetlerinden dolayı tercih edip emek yoğun üretim süreçlerini bu ülkede gerçekleştirmektedirler.

Filipinler, Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü tarafından yayımlanan sanayi performans endeksinde, (CIP endeksi) Endonezya, Tayland, Malezya, Vietnam gibi rakiplerinin oldukça gerisinde performans göstermiştir. Ülkelerin rekabetçi ve teknolojik yoğun şekilde ürün üretme ve ihraç etme yeteneğini dört farklı kritere dayalı olarak ölçen³ CIP endeksi, uzun dönem sürdürülebilir büyümenin göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Tablo 4'de de ifade edildiği gibi Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri 1985'ten bu yana rekabet güçlerini kuvvetlendirip katma değerli üretimlerini arttırmışlardır. Filipinler, tabloda da ortaya konduğu gibi 1970'li yılların başında Tayland, Endonezya ve Vietnam gibi bölgesel ve küresel rakiplerinden önce elektronik ürünler üretimine ve doğrudan yatırımları ülkeye çekmeye başlamasına rağmen aynı başarıyı teknolojik ürünler üretimine geçişte gösterememiştir. Filipinlerin teknoloji yoğun üretme ve firmalarının değer zincirlerinde yükselme konularındaki yaşadığı rakiplerine göre düşük performansı şu faktörlere bağlayabiliriz:

-İntel gibi yarı iletkenler sektöründeki lider bir firmanın ülkeden çıkıp Vietnam'da faaliyet göstermeye başlaması,

-Özellikle teknoloji düzeyi ABD ve Japonya gibi çok yüksek olmadığından teknolojileri daha kolay kopyalanabilen Çin ve Güney Kore ve Tayvan firmalarının yatırım konusunda ağırlıklı olarak diğer ülkeleri tercih etmeleri,

3 1) İmalat sektörünün kalkınmaya katkısını değerlendiren kişi başına imalat katma değeri (MVA) endeksi.

2) Sanayinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücü ile ilgili üretilen kişi başına ihracat endeksi.

-Yüksek nitelikli işgücünün ülkede kalmak yerine yurtdışına çıkmayı tercih etmesi ve hükümetlerin istihdam ile eğitim politikasındaki yetersizlikleri,

-Yerli firmalara uygulanan teşvik politikalarının rakip ülkelerin uygulamalarının gerisinde kalması,

-Ülkedeki siyasi istikrarsızlıklar

Tablo:3 Elektronik Sektörü Ara Malı İhracatçıları

	1991 Yılında Dünya Ticareti İçindeki Payı (%)	1991 Dünya Sıralamasındaki Yeri	2008 Yılında Dünya Ticareti İçindeki Payı	2008 Dünya Sıralamasındaki Yeri
Çin	2,4	26	24,7	1
Tayvan	3,8	9	10,8	2
Japonya	19,1	2	7,9	3
A.B.D.	20,4	1	7,8	4
Singapur	5,2	5	6,7	5
Almanya	8,8	3	6,6	6
Güney Kore	4,8	6	6,4	7
Malezya	4	8	4,8	8
Filipinler	1	18	3,2	9
Hollanda	2,8	12	2,6	10
Fransa	4,6	7	2	11
İngiltere	5,7	4	1,9	12
Tayland	1,6	15	1,5	13
Meksika	0,2	28	1,3	14

Kaynak: Timothy, S ve Momoka. K. (2011)

Tablo:4 Rekabetçi Sanayi Performans Endeksi

	1985	1993	2003	2010	2020
Çin	61	29	19	7	2
Vietnam			64	54	38
Endonezya	65	60	47	38	39
Filipinler	45	45	32	44	42
Tayland	43	32	28	23	23
Malezya	30	20	19	21	22
Güney Kore	22	13	9	4	3
Singapur	11	10	12	6	9
Tayvan	19	12	11	9	8
Japonya	4	3	2	1	5

Kaynak: UNIDO (2021). *Competitive Industrial Performance Index 2021*

3)Endüstriyel yoğunluk endeksi, MVA'da orta ve yüksek teknoloji (MHT) faaliyetlerinin payı ile ölçülür.

4).İhracat kalite endeksi, MHT ürünlerinin ihracat içindeki payı ile ölçülür

Ülkeleri ağırlıklı olarak elektronik ürün ihracatına bağlı olan Doğu ve Güney Doğu Asya'daki gelişmekte olan ülkelerin söz konusu sektörde gösterdikleri performans, ekonomik gelişmelerine de yansımaktadır Kişi başına düşen gelir Filipinler'de 1985-2022 arasında % 527 artarken bu artış Vietnam'da % 1446, Tayland'da %868 ve Endonezya'da % 711olarak gerçekleşmiştir. Filipinler'in kişi başına düşen gelirindeki artış sadece 11.371 USD'lik kişi başına düşen geliriyle orta gelir tuzağında bulunan Malezya'dan daha fazla olmuştur (World Bank,2021).

Sonuç

Doğu ve Güneydoğu Asya'daki bölgesindeki ülkelerin önemli bir bölümü, uzun sömürge geçmişleri, II. Dünya Savaşı sırasında işgal edilmeleri, Savaştan sonra bağımsızlıklarını ilan etmeleri, zorlu iklim şartları, en büyük deprem kuşağında olmaları ve uyguladıkları ekonomik modeller nedeniyle oldukça benzer, özelliklere sahiptirler. İkinci Dünya Savaşı ve Japon işgalinden olumsuz etkilenen sanayi altyapıları sınırlı tarıma dayalı bu ekonomiler, 1950'lerin başlarında, Sahra altı Afrika'daki birçok ülkeden daha yoksul ve dış yardıma muhtaç durumdaydılar. ABD, Avrupa'da olduğu gibi bu Bölge'deki ülkelerle de ekonomilerinin canlandırılmaları amacıyla mali yardım anlaşmaları yaptı. Ancak ABD'nin, siyasi ve jeopolitik çıkarlarını gözetenerek yaptığı mali yardımlar ülkeler arasında büyük değişkenlik göstermiştir. Ekonomik yardımlardan en çok yararlanan ülkeler Güney Kore ve Tayvan olurken, uzun süre ABD'nin eski sömürgesi olan Filipinler bağımsızlığı kazandıktan sonra ABD'den beklediği desteği görememiştir. Aldığı sınırlı yardımla sanayini geliştirmek için ithal ikamesi politikasını seçen Filipinler, dış ticaret açığının ödemeler dengesi krizine dönüşmesi sonucu uyguladığı politikaların sürdürülemez noktaya gelmesiyle diğer Bölge ülkeleri gibi liberal politikalara geçiş yapıp ihracata dayalı kalkınma stratejisini benimsemiştir.

Filipinlerin uyguladığı yeni ekonomik modelde belirleyici olan diğer bir faktör de Bölge ülkeleri Japonya ardından da Güney Kore, Tayvan ve Çin firmalarının elektronik sektöründeki değer zincirlerinde yükselerek katma değeri yüksek aşamalara yükselmeleri ile kendi değer zincirlerini kurmaları olmuştur. Ücret ve diğer üretim maliyetleri artan söz konusu ülke firmaları emek yoğun faaliyetleri çevre ülkelere kaydırmışlardır. 1970'lerde Batı ülkelerinden gelen sınırlı sayıda yatırımla elektronik sektöründe fason üretim yapmaya başlayan Filipinler'e Bölge firmalarından artan miktarda doğrudan DYY gelmeye başlamasıyla sektör hızlı bir büyüme trendine girmiştir. İlginç olan Bölgedeki diğer gelişmekte olan ülkelerin de benzer alanlarda uzmanlaşıp birbirlerine rakip olmalarıdır. Elektronik ürünler sektörü ile ilgili faaliyetlerin tüm Bölgeye yayılması ve Çin'in hub olarak öne çıkmasıyla Filipinler'in ihracatında elektronik ürünlerin payı % 60'ın üstüne çıkmıştır. Ancak sektördeki büyüme yarı

iletkenler alt başlığı altında emek yoğun parça ve bileşen üretiminde yoğunlaşmış olup; III: Bölümde de görüldüğü gibi Filipin firmaları ürünlerini çeşitlendirme ve değer zincirlerinde katma değeri yüksek halkalara yükselme konularında rakiplerinin gerisinde kalmışlardır. Değer zincirlerinde emek yoğun ürünlerde uzmanlaşma ve rakip ülkelerle bu ürünlerde yaşanan yoğun rekabet, sektördeki büyümenin ekonominin geneline yayılmamasını engellemektedir. Diğer yandan Filipinler, benzer zamanlarda liberal politikaları benimseyip elektronik ürünler sektöründe uzmanlaşan ülkeler içinde rekabet gücü - teknoloji düzeyi ve kişi başına düşen geliri en az artan ülkelerden biri konumundadır. Dış ticaretindeki açık da orta ve uzun vadede mevcut politikaların sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir.

Filipinlerin söz konusu sorunların üstesinden gelebilmesi için öncelikle ülkedeki nitelikli işgücünü değerlendirip yurtiçinde kalmalarını sağlayacak ortam yaratmaları, sektörde daha yüksek katma değer getirisi getirecek alanlar belirleyip firmaları bu alanlarda yatırım yapmaya yönlendirecek politikalar geliştirmeleri ve ürün portföylerini çeşitlendirmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- CS Monitor (1980). *Electronics Hums With Home-Grown Firms, US 'Big Boys'*. Erişim Tarihi: 14.07.2022, <http://www.csmonitor.com/1980/0919/091978.html>.
- Chow, P. C.Y. (2012). *Trade and Industrial Development in East Asia Catching up or Falling Behind*. Northampton: Edward Elgar.
- Frederick, Stacey and Gary Gereffi. (2016). *The Philippines in the Electronics & Electrical Global Value Chain*, Durham NC: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness
- Gawer, A. and Cusumano, M. (2002). *Platform Leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco Drive Industry Innovation*, Cambridge: Harvard Business School Press.
- Huh, Hyeon-Seung, and Cyn-Young Park. (2018). "Asia and the Pacific Regional Integration Index: Construction, Interpretation, and Comparison." *Journal of Asian Economics*, 54: 22–38.
- JETRO. (2014). *Survey of Japanese-Affiliated Firms in Asia and Oceania (FY2014 Survey)*. Tokyo: Japan External Trade Organization
- Just Jobs Networks, (2021). *The Philippines in the Electronics Global Value Chains: A Brief*. Erişim Tarihi: 16.07.2022, <http://www.justjobsnetwork.org/wp-content/uploads/2022/04/GVC-Philippines-brief-v2.pdf>.
- Lohr, Steve (1984). *A Rare Success in Philippines*. Erişim Tarihi: 03.06.2022, <http://www.nytimes.com/1984/08/13/business/a-rare-success-in-philippines.html>.
- Nadeau, K. M. (2008). *The history of the Philippines*. Westport, Connecticut: Greenwood Press.
- SEIPI(2022a). *About The Industry*. Erişim Tarihi: 06.07.2022, <https://www.seipi.org.ph/profile/about-the-industry/>.
- SEIPI (2022b). *Structure of Export in Philliphines*. Erişim Tarihi: 06.07.2022, <https://www.seipi.org.ph/articles/about-the-philippines/>.
- SEIPI (2022c). *Electronics Import/Exports Reports*. Erişim Tarihi: 06.07.2022, <https://www.seipi.org.ph/articles/news/>.
- PEZA. (2015). *Firm-Level PEZA Investment*. Manila: Philippine Economic Zone Authority (PEZA).
- Philippines NSO. (2013). *2010 Annual Survey of Philippine Business and Industry (ASPBI) - Manufacturing Sector: Final Results*, Erişim Tarihi:01.07.2022, <https://psa.gov.ph/content/2010-annual-survey-philippine-business-and-industry-aspbi-manufacturing-sector-final-results>.
- Timothy, S. J. and, Momoko, K. (2011), "Global Value Chains In The Electronics Industry: Characteristics, Crisis, And Upgrading Opportunities For Firms

From Developing Countries”, *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1-3): 120-49.

Mihir, T and Ver Wey, J.(2019). “The East Asia-Pacific’s Participation in the Global Value Chain for Electronic Products.” *Journal of International Commerce and Economics*, March 2019.

UNIDO. (2021), *Competitive Industrial Performance Index 2021*. Erişim Tarihi: 10.07.2022, <https://stat.unido.org/cip/>.

World Bank. (2021). *GDP Per capita Growth*. Erişim Tarihi: 15.07.2022, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?view=chart>.

Yamazawa, I. (2004). “Japan and the East Asian Economies: Prospects and Retrospect in the Early Twenty- First Century”. *APEC Study Center Working Papers*. No. 03/04-1.

BÖLÜM 16

KAMU GÖZETİM KURUMUNUN ETKİNLİĞİNİN İNCELEME RAPORLARINDA TESPİT EDİLEN DENETİM İHLALLERİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Sedat COŞKUN¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı, sedat.coskun@cbu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1364-6516>.

GİRİŞ

Muhasebe şirketlerinin neden olduğu skandallar sonrasında yaşanan büyük şirket iflasları ardından meydana gelen finansal krizler denetim ve denetim mesleğine olan güveni olumsuz yönde etkilemiştir (Alles vd., 2004; Kueppers ve Sullivan, 2010; Akther ve Xu, 2021: 489). İflasların ve skandalların yaşandığı bu dönemde ABD’de denetçilerin denetim faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi meslektaş denetimi (Peer-Review) olarak kabul edilen şekli ile Amerikan Sertifikalı Muhasebeciler Enstitüsü (AICPA) tarafından yerine getirilmiştir (Yalçın ve Yazar, 2019:261). Denetim kaynaklı yaşanan şirket iflasları nedeniyle AICPA’nın üstlenmiş olduğu bu görev denetim kalitesinin artırılmasında yetersiz kalmış olması nedeniyle sorgulanır hale gelmiştir (Özbingöl ve Akdoğan, 2021b: 256). Çünkü denetim mesleğinin bir amacı da işletmenin mali tablolarını kullanan bilgi kullanıcılarına güven vermektir. Bu yönüyle denetim kamuya doğru bilgilerin sağlanması açısından hizmet etmektedir. Denetçilerin bu güvene zarar verecek faaliyetlerde bulunmaları mesleki olarak itibar kayıplarına neden olmaktadır. Örneğin 2000’li yıllarda yaşanan skandalların olumsuz etkisi denetim mesleği üzerinde devam etmektedir (Akther ve Xu, 2021:489). Denetim alanında yaşanan bu olumsuz olaylar neticesinde toplumun ve piyasaların denetim mesleğine olan güvenin tekrar sağlanması ve denetim mesleğinin kalitesinin artırılması amacıyla başta ABD olmak üzere birçok ülkede farklı konu başlığında yasal düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Örneğin ABD’de SOX (Sarbanes Oxley Yasası) kanununun düzenlenmesi yapılmış ve denetim firmalarının denetim faaliyetlerini gözetlemesi için PCAOB kurumu kurulmuştur (Gipper vd.,2020; Kesimli ve Çalılık, 2018: 637). Bu çerçevede denetçilerin denetim faaliyetlerinin gözetilmesi için AB bölgesinde 8. direktif kapsamında kamu gözetim örgütleri oluşturulmuştur (Sağlar ve Yüce, 2015: 47). Bununla birlikte diğer ülkelerde de denetçilerin denetim faaliyetlerinin gözetilmesi için farklı kurumlar tesis edilmiştir. Örneğin Kanada’da, Kanada Kamu Gözetim Kurulu (CPAB), Japonya’da Kamu Muhasebecileri ve Bağımsız Gözetim Kurulu (CPA AOB), Almanya’da Bağımsız Denetçiler Gözetim Komisyonu (AOC), İngiltere’de ise Finansal Raporlama Konseyi (FRC) bünyesinde Mesleki Gözetim Kurulu (POB) gibi örgütler görevler üstlenmiştir (Yalçın ve Yazar, 2019: 262-270).

Türkiye’de AB uyum yasaları çerçevesinde Kamu Gözetim Kurumu 2011 yılında kurulmuştur (Sağlar ve Yüce, 2015: 48). KGK görevleri içerisinde muhasebe, finansal raporlama standartları ile denetim standartlarının yayınlanmasının gerçekleştirilmesi ve gözetim faaliyetleri yer almaktadır (Karapınar ve Dölen, 2022: 834). KGK’nun temel hedefi kamu menfaatinin gözetilerek güvenilir finansal bilginin oluşmasını sağlamaktır (Yalçın ve Yazar, 2019: 271). KGK denetim kuruluşları ve denetçiler

nezdindeki denetimlerle esasında “bağımsız denetimin kalitesini korunmasını ve arttırılmasını” amaçlamaktadır. Bu çerçevede KGK yıllık inceleme planları doğrultusunda denetçilerin denetimini “risk odaklı” bir bakış açısıyla seçilmiş dosyalar üzerinden gerçekleştirdiğini beyan etmektedir (KGK, Yıllık İnceleme Raporu, 2020).

Konuya ilişkin literatürde yapılan önceki çalışmalar gözetim kurumlarının hangi ihtiyaçtan ortaya çıktığına, kuruluş aşamalarına ve gözetim kurumlarının bağımsız denetimin kalitesine etkisi ile etkinliğine odaklanmaktadır. Bu çalışmada öncelikle Kamu Gözetim Kurumu inceleme raporları üzerinden Türkiye’de bağımsız denetimin denetim faaliyetlerinde tespit edilen eksikliklerin yoğunluk olarak nelerden oluştuğunun ortaya konulması amaçlanmıştır. Daha sonra tespit edilen eksiklerin yıllar itibari ile azalıp azalmadığına bakılarak KGK etkinliğinin belirlenmesine çalışılmıştır.

1. Literatür Araştırması

Literatürde yapılmış önceki çalışmalarda etkin bir gözetim ve denetim faaliyeti için gözetim kurumlarına ihtiyaç duyulduğu açıklanmaktadır (Özbingöl ve Akdoğan, 2021a). Bu bağlamda literatürde Sağlar ve Yüce (2015) tarafından 184 SMMM üzerine anket yoluyla yapılan çalışmada katılımcıların %74’nün bağımsız denetim faaliyetlerinin gözetim kurumu tarafından denetlenmesi gerektiği görüşüne sahip olduklarını tespit edilmiştir. Bununla birlikte literatürdeki araştırmalarda gözetim kurumlarının etkinliği ve bağımsız denetim kalitesinin artırılmasına yönelik etkinlikleri çalışmalarda sıklıkla incelenmiştir. Bu çerçevede Türkiye özelinde literatürde yapılan çalışmalarda KGK tarafından yapılacak ve yapılan gözetim faaliyetleri çerçevesindeki incelemelerin kamu menfaatinin korunmasında etkili olacağı, bağımsız denetimde kalite ile etkinliği arttıracağı açıklanmaktadır (Karakoç, 2013; Yaşar, 2013; Özçelik vd, 2014; Yazar ve Yalçın, 2019; Özbingöl ve Akdoğan, 2021a; Pekdemir vd., 2020; Dölen ve Karapınar, 2022). Bununla birlikte literatürde Türkiye’de KGK kurumunun gözetim ve inceleme faaliyetleri ile başka ülkelerdeki emsal kuruluşların yapmış olduğu gözetim ve inceleme faaliyetleri arasında uygulama farklılıkları olduğu ifade edilmektedir (Sayar, 2013; Kesimli ve Çalıyurt, 2018; Sakin, 2019).

Carson, Simnett ve Vanstraelen (2013), tarafından yapılan çalışmada kamu gözetim sistemin denetim kalitesinin artmasında etkili olduğu tespit edilmiştir. Carcello vd. (2011), Löhlein (2016) tarafından yapılan çalışmalarda PCAOB gözetim faaliyetleri sonuçlarının denetim kalitesinin artmasına katkı sağladığı açıklanmıştır. Gipper vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada da gözetim faaliyetlerinin finansal raporlamanın kalitesini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Mustapha ve Kong (2021), tarafından

Malezya özelinde yapılan başka bir çalışmada gözetim kurulunun faaliyete geçmesi ile denetim kalitesinin arttığı açıklanmıştır (Karapınar ve Dölen, 2022).

Lennox ve Pittman (2010), tarafından yapılan çalışmada ise PCA-OB denetim faaliyeti yapmaya başlamasından sonra denetim kalitesinin arttığına yönelik ikna edici bir bulgu tespit edilememiştir. Kleinman vd. (2014), tarafından çeşitli ülkelerin gözetim faaliyetlerinin inceleme sonuçlarına göre gözetim kurumlarının denetim kalitesine katkı sağladığına dair inandırıcı bir bulgu tespit edilememiştir.

Literatürde yapılan birçok çalışmada açıklandığı üzere gözetim kurumlarının varlığına ihtiyaç duyulduğu ve denetim kalitesinin artırılmasında etkili oldukları savunulmaktadır. Bunun görüşün aksine Lennox ve Pittman (2010) ve Kleinman vd. (2014) gibi araştırmacılar tarafından literatürde yapılmış çalışmalarda mevcuttur. Bu bağlamda gözetim kurumlarının kurumsal bir perspektifte birtakım sınırlı alanlara sahip oldukları yine literatürde ifade edilmektedir. Ayrıca gözetim kurumlarının mali kaynakları yönünden bağımlı olmaları sebebiyle siyasi etki altında kalacakları savunulmaktadır. Bazı çıkar grupları tarafından örneğin 4 büyük olarak kabul edilen denetim firmaları tarafından kontrol altına da alınabilecekleri literatürde açıklanmaktadır. Gözetim kurumlarında görev yapan denetçilerin sahada uygulama yapan denetçilere göre daha az niteliklere sahip oldukları ileri sürülmektedir (Hanlon ve Shroff, 2022: 2).

1.1. Çalışmanın Amacı

Kamunun menfaatlerinin korunması ve denetimde kalitenin artırılması amacıyla denetimin denetlenmesi uygulaması denetim kaynaklı şirket skandallarının ardından daha önemli bir faaliyet haline gelmiştir. Denetçinin denetimi görevi olarak da ifade edilen bu faaliyet süreci dünya genelinde benzer bir şekilde gözetim kurumları tarafından yapılmaktadır. Türkiye’de bu görev Kamu Gözetim Kurumu tarafından yerine getirilmektedir. Bu çerçevede bu çalışmanın temel amacı Kamu Gözetim Kurumu’nun işletmelere bağımsız denetim hizmeti veren bağımsız denetçilerin ve denetim firmalarının denetim faaliyetleri sırasında hangi alanları ihlal etikleri ve ihlal oranlarının eğilimlerinin yıllar itibari ile ortaya konulmasıdır. Bu çerçevede KGK inceleme faaliyetlerinin etkinliğinin denetim kalitesine olumlu bir katkısının olup olmadığının değerlendirilmesidir.

3.2. Çalışmanın Kapsamı ve Yöntemi

Çalışmanın amacı doğrultusunda KGK tarafından kamuoyunun bilgilendirilmesi amacıyla 2016-2020 yılları arasında yayınlamış olduğu inceleme raporları nitel veri toplama yöntemlerinden belge inceleme analizi tekniği ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular betimleyici istatistiksel ana-

liz tekniği kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın verilerinden yola çıkılarak denetçilerin denetim faaliyetlerinde daha çok hangi alanlarda eksikliklerin yoğunlaştığını, bağımsız denetim standartları ve muhasebe alanları açısından tespit edilmesine çalışılmıştır. Diğer yandan KGK belirli bir örnek veri kümesi üzerinden seçilmiş dosyalara yönelik denetçilerin denetim faaliyetlerine ilişkin gözetim ve inceleme faaliyeti gerçekleştirmektedir. Bu çalışmanın kapsamını da KGK seçilmiş dosya incelemeleri neticesindeki raporlar oluşturmaktadır. Bu açıdan bu çalışmanın sonuçları Türkiye’de denetim sektöründe denetçilerin denetim faaliyetlerindeki eksik kaldığı alanları ve KGK etkinliğini bir bütün olarak ortaya koyamamaktadır.

3. Çalışmanın Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle araştırma kapsamında KGK tarafından incelenen denetçi sayısı dağılımına yer verilmiştir. Daha sonra KGK’nun denetçilerin faaliyetlerine yönelik yapmış olduğu eksiklik bulguları değerlendirilmiştir.

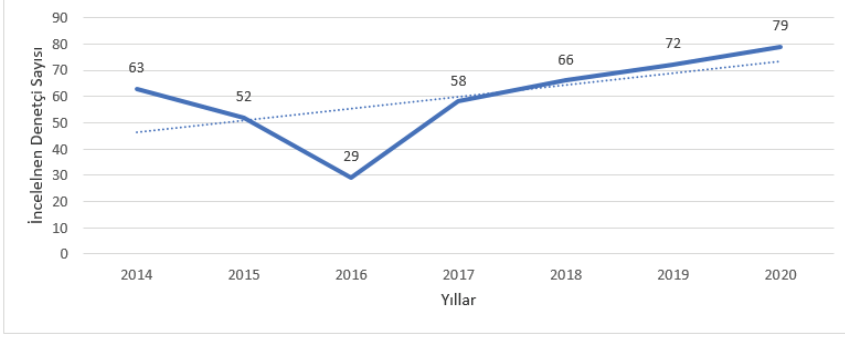
Tablo 1: KGK Tarafından 2016-2020 Yılları Arasında İncelenen Dosya Dağılımı

Yıllar	Kayıtlı Denetçi Sayısı	İncelenen Denetçi Sayısı	Kayık Kapsamında Olan Sayı	Kayık Kapsamında Olmayan Sayı
2016	235	29	16	13
2017	249	58	48	10
2018	271	66	11	55
2019	283	72	41	31
2020	341	79	59	20

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

KGK tarafından yapılan gözetim faaliyetleri sonucunda 2016-2020 yılları arasında toplamda bağımsız denetçiler üzerine 304 inceleme gerçekleştirildiği görülmektedir. KGK 2016-2020 yılları arasında KAYİK kapsamında denetim faaliyeti gerçekleştiren denetçilere yönelik 175 inceleme faaliyeti gerçekleştirirken, KAYİK kapsamın dışında denetim faaliyeti gerçekleştiren denetçilere yönelik ise toplamda 129 inceleme faaliyeti bulunmuştur. Diğer yandan kayıtlı denetçi sayılarında da yukarıda tablo 1’deki verilerden anlaşılacağı yukarı yönlü artış söz konusudur buna paralel inceleme sayılarında da bir artış eğilimi olduğu görülmektedir. Bununla birlikte KAYİK kapsamında denetim faaliyeti gerçekleştiren denetçilere yönelik 2018 yılı hariç olmak üzere paralel bir artış olduğu görülmektedir. Bu duruma karşılık KAYİK kapsamı dışında denetim faaliyeti

gerçekleştiren denetçilerin sayılarına yönelik 2018 yılında bir artış söz konusudur.



Grafik 1: 2014-2020 Yılları Arasında İnceleme Yapılan Denetçi Sayısına Göre Eğilim

Kaynak: *KGK 2014-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.*

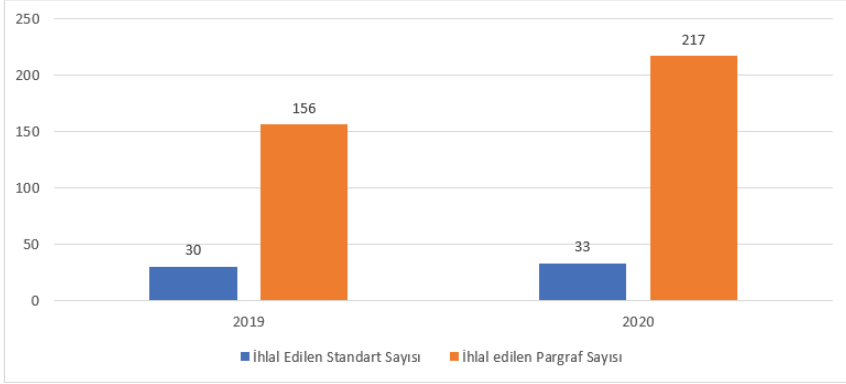
Grafik 1 değerlendirildiğinde KGK kurumunun 2014 yılı ile 2016 yılları arasında inceleme faaliyeti gerçekleştirdiği denetçi sayısında bir azalma söz konusudur. Ayrıca 2014 yılında kayıtlı denetçi sayısının 2017 yılındaki sayıdan az olmasına karşın incelenen denetçi oranı 2014 yılında daha fazladır. Diğer yandan kayıtlı denetçi sayısı her yıl ortalama bir oranda artarken inceleme oranları 2014 yılına oranla 2015-2016 yıllarında artmamıştır. Grafik 1’de görüleceği üzere 2016 yılındaki inceleme sayısı 2014 yılındaki oranın gerisinde kalmıştır. Bu durumun nedenine yönelik KGK raporları içerisinde herhangi bir açıklamanın varlığı tespit edilememiştir. Bununla birlikte 2017 yılından itibaren 2020 yılına kadar KGK’nun inceleme faaliyetlerinde bir artış trendi olduğu görülmektedir.

Tablo 2: KGK İncelemeleri Çerçevesinde Yoğunluk Olarak Eksiklik Görülen Denetim Standartları

Yıllar	Denetim Standartlarına Göre Bulguların Sıklığı	Denetim Dosyası Bazında Sıklık Oranı %	Eksik Bulgusu Oranı %
2016	İç Kontrol	84	Bilgi Yok
	Hile	80	Bilgi Yok
	Kalite Kontrol Sistemi	68	Bilgi Yok
	Risklere Karşı Yapılacak İşler	60	Bilgi Yok
	Belgelendirme	52	Bilgi Yok
	Önemlilik	40	Bilgi Yok
	Örnekleme	32	Bilgi Yok
	Önemlilik	28	Bilgi Yok
2017	Topluluk Denetimleri	16	Bilgi Yok
	Hile	72	Bilgi Yok
	Önemli Yanlışlık ve Risklerin Değerlendirilmesi	64	Bilgi Yok
	Risklere Karşı Yapılacak İşler	60	Bilgi Yok
	İlişkili Taraf İşlemleri	50	Bilgi Yok
	İşletmenin Sürekliliği	48	Bilgi Yok
	Belgelendirme	43	Bilgi Yok
	Bağımsızlık	40	Bilgi Yok
2018	Önemlilik	38	Bilgi Yok
	Mevzuata Uygunluk	33	Bilgi Yok
	Hile	38	7,4
	Süreklilik	34	4,6
	Dış Teyitler	33	4,8
	İlişkili Taraflar	32	4,4
	İşletme Çevresinin Tanınması	29	6,7
2019	Risklere Karşı Yapılacak İşler	26	4,6
	Görüş Oluşturma	24	5,1
	Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar	23	2,76
	Kalite Kontrol Sistemi	25	2,93
	Belgelendirme	28	3,1
	Dış Teyitler	30	3,79
	Hile	32	3,97
	Önemli Yanlışlık Risklerinin Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi	35	5
	İşletmenin Sürekliliği	37	3,97
2020	İlişkili Taraflar	42	4,83
	Finansal Tablolara İlişkin Görüş Oluşturma	45	4,83
	Bağımsız Denetimin Belgelendirilmesi	20	1,99
	Önemlilik	21	2,28
	Bilanço Tarihinden Sonraki Olaylar	22	2,28
	Kilit Denetim Konuları	24	2,42
	Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar	32	6,99
	İşletmenin Sürekliliği	35	3,56
	Önemli Yanlışlık Risklerinin Belgelendirme ve Değerlendirme	36	4,56
	Dış Teyitler	42	3,7
2020	İlişkili Taraflar	46	4,99
	Bağımsız Denetçinin Hileye İlişkin Sorumlulukları	52	6,27

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

KGK denetçilere yönelik yapmış olduğu inceleme faaliyetleri neticesinde yaygın olarak 2016 yılında 9, 2017 yılında 10, 2018 yılında 7, 2019 yılında 9, 2020 yılında ise toplamda 10 denetim standardına yönelik eksiklik bulgusu tespit ettiği tablo 2'de görülmektedir. Bununla birlikte KGK denetçilere yönelik yapmış olduğu incelemeler neticesinde denetçilerin denetim faaliyetlerini sürdürürken 2016-2020 yılları arasında toplamda 17 farklı denetim standardına yönelik eksiklik bulgusu tespit etmiştir.



Grafik 2: 2019-2020 Yılları Arasında İhlal Edilen Denetim Standartları ve İhlal Edilen Paragraflara İlişkin Dağılım

Kaynak: KGK 2019-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

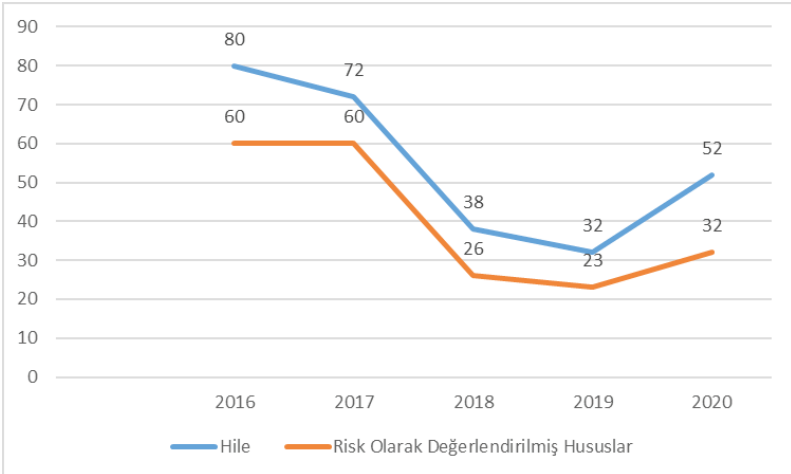
KGK 2017 yılına kadar inceleme yapmış olduğu dosyalarda denetim standartlarına yönelik tespit etmiş olduğu eksiklikleri denetim dosyası bazında görülme sıklığı olarak yayımlamıştır. Bununla birlikte 2018 yılından itibaren inceleme raporlarında eksikliği tespit edilen denetim standartlarına göre standart bazında bulgu oranlarını birlikte raporlamaya başlamıştır. 2019 ve 2020 yıllarında ise inceleme raporlarının sonunda denetim standartlarına göre ihlal edilen paragraflar ile birlikte detaylı açıklamalar yapıldığı görülmüştür. Diğer yıllarda ise bu çerçevede bir bilgilendirme görülmemiştir. Bu kapsamda grafik 4 değerlendirildiğinde denetim standartlarına ve paragraflara ilişkin ihlal oranlarında artış söz konusudur. 2020 yılında denetim standartlarına ilişkin paragraf başlıkları sayısındaki artış bir önceki yıla göre 61, standart sayısında ise 3'tür. Buna karşın genel olarak 5 yıllık zaman diliminde ihlal edilen denetim standartlarının görülme sıklığında oransal olarak bir azalma söz konusudur. Bu durum KGK'nun inceleme faaliyetlerinin denetçilerin denetim standartlarına uyum sağlanmasında etkili olduğunu ve dolayısıyla denetim kalitesini artırdığını göstermektedir. Bu sonuç literatürde Özbingöl ve Akdoğan (2021), Carson, Simnett ve Vanstraelen (2013), Carcello vd. (2011), Löhlein (2016), Gipper vd. (2020) tarafından bulunan bulgular ile benzerlik göstermektedir.

Denetim Standartları	Yıllar				
	2016	2017	2018	2019	2020
	%				
Hile	80	72	38	32	52
Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar	60	60	26	23	32
Belgelendirme	52	43	0	28	20
Önemlilik	40	38	0	0	21
Dış Teyitler	0	0	33	30	42
Önemli Yanlışlık ve Risklerin Değerlendirilmesi	0	64	35	35	36
İlişkili Taraf İşlemleri	0	50	32	42	46
İşletmenin Sürekliliği	0	48	34	37	35

Tablo 3: 2016-2020 Yılları Arasında Her Yaygın Olarak İhlal Edilen Denetim Standartları

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

KGK'nun 2016-2020 yılları arasında inceleme raporlarına göre denetçilerin denetim faaliyetlerini yerine getirirken birinci sırada “hile” ve “risk olarak değerlendirilmiş hususlar” ilişkin bağımsız denetim standartlarına yönelik eksiklikleri yaygın olarak tespit ettikleri anlaşılmaktadır. Bunun birlikte ikinci sırada sıklıkla “belgelendirme, dış teyitler, önemli yanlışlık ve risklerin değerlendirilmesi, ilişkili taraf işlemleri, işletmenin sürekliliğine” yönelik eksiklikler tespit edildiği görülmektedir. Üçüncü sırada ise “önemlilik” standardına yönelik denetçilerin denetim faaliyetlerinde sıklıkla eksikler olduğu tablo 3'teki verilerden anlaşılmaktadır.



Grafik 3: 2016-2020 Yılları Arasında En Çok Eksilik Görülen Denetim Standartlarının Eğilimi (%)

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur

Grafik 2'deki verilere göre KGK'nun tespitleri doğrultusunda “hile” ve “risk olarak değerlendirilmiş hususlar”a yönelik eksiklikler incelenen 5 yılda da mevcuttur. Fakat ilgili standartlardaki eksiklik görülme sıklığı 2018 ve 2019 yıllarında göreceli olarak azalmıştır Bununla birlikte “hile”-ye ilişkin yapılan eksiklik tespitleri 2020 yılında tekrar 2017 yılındakine yakın bir oranda artış gösterdiği görülmektedir. Diğer yandan “risk olarak değerlendirilmiş hususlar” standardına yönelik bulgularda da 2020 yılında 2019 yılına oranla bir artış söz konusudur. Ancak bu artış düzeyinin “hile”ye ilişkin tespit edilen eksiklik oranı kadar hızlı olmadığı görülmektedir.

KGK'nun incelemeleri neticesinde yukarıda tablo 3'ten anlaşılacağı üzere bağımsız denetçilerin denetim faaliyetleri sırasında bağımsız denetim standartlarından en çok “hile”, “risk olarak değerlendirilmiş hususlar”, “belgelendirme”, “dış teyitler”, “önemli yanlışlık ve risklerin değerlendirilmesi”, “ilişkili taraf işlemleri”, işletmenin sürekliliği”, “önemlilik” standartlarına yönelik eksikliklerinin olduğu tespit edilmiştir. KGK'nun tespitleri doğrultusunda bağımsız denetim standartlarına yönelik denetçilerin denetim faaliyetleri sırasında spesifik olarak daha çok hangi konuları ihlal ettiklerine ilişkin bilgiler özet olarak ek 1'de sunulmuştur. Bu bilgiler kapsamda KGK açıklamaları değerlendirildiğinde;

“Hile”ye ilişkin denetçilerin denetim faaliyetleri sırasında denetim ekibi ile yeterince “müzakerelerin” yapılmadığı, yönetime karşı yeterince hileye ilişkin sorgulama yapılmadığı ve “hile kaynaklı önemli yanlış ve risklere karşı” yeterli denetim prosedürlerini uygulamadıkları tespit edilmiştir.

“Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar”a ilişkin ise denetçilerin daha çok yönetimin savlarına ilişkin ve “önemli yanlışlık” riski olarak değerlendirilen hususlara yönelik yeterli denetim prosedürlerinin uygulanmadığı, “işlem sınıfı, hesap bakiyesi” gibi işlemlere karşı eksik denetim prosedürlerin uygulandığı açıklanmıştır.

“Belgelendirme” kapsamında deneticilerin denetim faaliyetlerinde denetim prosedürlerinin uygulanmasında nitelik sorunları olduğu ve hazırlanan çalışma kağıtları ile denetim dosyasının hazırlanmasına yönelik hatalar olduğu belirtilmiştir.

“Önemlilik” önemliliğin tespit edilmesi aşamalarına yönelik yapılan eksiklikler ile “önemlilik ve performans önemliliğinin” tespitine yönelik eksiklikler tespit edilmiştir.

“Dış Teyitler” teyitlere ilişkin verilen yanıtların güvenilirlik kontrollerine yönelik eksikler ve cevap alınamayan teyitlerin yerine denetim kanıtı

elde etmede farklı denetim prosedürlerinin uygulanmamasına ilişkin tespit edilen eksiklikler olduğu beyan edilmiştir.

“Önemli Yanlılık ve Risklerin Değerlendirilmesi”ne ilişkin yapılan inceleme bulgularında “yönetimin hesap bakiyeleri, işlem sınıfı” açıklamalarına ilişkin “önemli yanılsızlık” risklerinin değerlendirilmesine yönelik eksikler ile iç kontrol ve işletme çevresinin tanınması ve müzakerelere ilişkin eksiklikler tespit edildiği açıklanmıştır.

“İlişkili Taraf İşlemleri” ilişkili tarafların tespitine yönelik uygulanan denetim prosedürlerinde ve çalışma kağıtlarındaki “nitelik” eksiklikleri, “ilişkili taraf işlemlerinin” muhasebe süreçlerine yönelik denetim prosedürlerinin uygulanmasına yönelik eksikler tespit edilmiştir.

“İşletmenin Sürekliliği” işletme sürekliliğine yönelik yapılan değerlendirmelerde, sorgulamalarda ve işletmenin sürekliliği esasının yönetim tarafından kullanılmasının sorgulanmasına yönelik yeterli ve elverişli denetim kanıtının temin edilmemesi olarak açıklanmıştır.

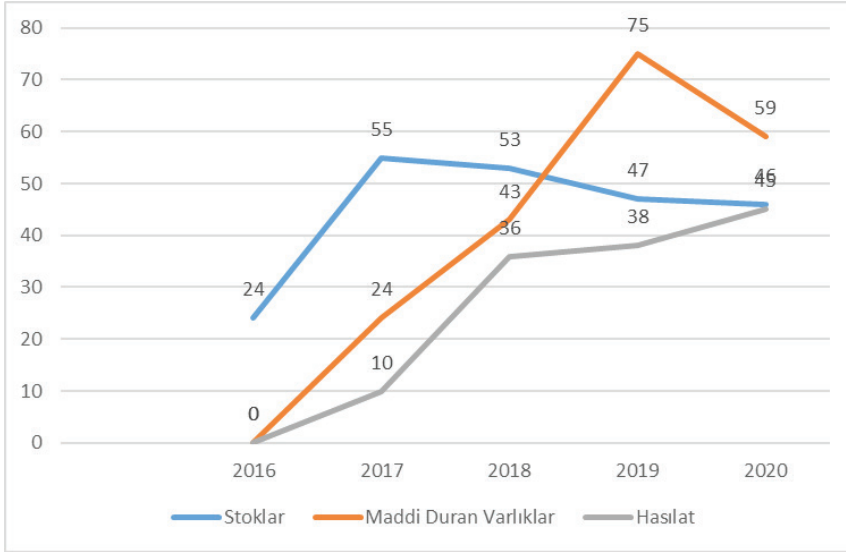
Tablo 4: KGK İncelemeleri Çerçevesinde Yoğunluk Olarak İhlal Edilen Muhasebe Alanları

Yıllar	Muhasebe Alanlarına İlişkin Bulgular Sıklığı	Denetim Dosyası Bazında Sıklık Oranı %	Eksik Bulgusu Oranı %
2016	Stoklar	24	Bilgi Yok
2017	Stoklar	55	Bilgi Yok
	Amortisman	48	Bilgi Yok
	Maddi Duran Varlıklar	24	Bilgi Yok
	Hasılat	10	Bilgi Yok
	Yatırım Amaçlı Gayri Menkuller	5	Bilgi Yok
2018	Stoklar	53	8,00
	Maddi Duran Varlıklar	43	6,40
	Hasılat	36	6,50
2019	Finansal Varlıklar, Yükümlülükler ve Dava Karşılıkları	20	2,59
	Ticari Alacaklar ve Ticari Borçlar	37	3,97
	Hasılat	38	5,17
	Finansal Tabloların Sunumuna İlişkin Bulgular	43	5,52
	Stoklar	47	6,03
	Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar	75	10,34
2020	Ticari Alacaklar ve Ticari Borçlar	29	3,99
	Hasılat	45	5,13
	Stoklar	46	5,99
	Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar	59	7,56

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

KGK tarafından 2016-2020 yılları arasında yapılan incelemelerde denetçilerin denetim faaliyetleri sırasında yukarıda tablo 4’te görüleceği üzere 8 farklı muhasebe alanına ilişkin eksiklikler tespit edilmiştir. Dene-

tim dosyası bazında muhasebe alanlarına ilişkin eksiklik bulgu sayısı en çok 2019 yılındadır. En az 2016 yılındadır. Bununla birlikte tüm yıllarda tespit edilen aynı alanlara yönelik eksiklik bulgularında genel olarak keskin artışlar ve azalışlar olmadığı görülmektedir. Maddi duran varlıklar 2018 yılından sonra maddi olmayan duran varlıklarla birlikte verildiği için bu muhasebe alanına ilişkin 2019 yılında yüksek bir artış söz konusudur. Diğer yandan KGK yapmış olduğu incelemeleri neticesinde denetim faaliyetlerinde incelenen yıllarda denetçilerin tablo 4’te görüleceği üzere eksiklik bulgularının ilk sırada stoklar, daha sonra maddi duran varlıklar, hasılat alanları ile olduğu görülmektedir. Yatırım amaçlı gayri menkul kıymetlere ilişkin eksiklik bulgusu dosya bazında görülme sıklığı %5, ile 2017 yılı ile sınırlıdır. Finansal Varlıklar, Yükümlülükler ve Dava Karşılıkları, Finansal Tabloların Sunumuna İlişkin Bulgulara yönelik eksiklik bulgusu oranları ise dosya bazında görülme sıklığı 2019 yılı ile sınırlı olduğu görülmektedir.



Grafik 4: 2016-2020 Yılları Arasında En Çok Eksiklik Görülen Muhasebe Alanlarının Eğilimi (%)

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

Stoklara ilişkin denetçilerin denetim faaliyetlerindeki eksiklikler 2016-2020 yılları arasında grafik 3’te görüleceği üzere 2016 yılından sonra 2018 yılına kadar artış eğilimi göstermektedir. 2019 ve 2020 yıllarında bu eğilim daha sonra az bir oranda azalmaktadır. Maddi Duran Varlıklara ilişkin eksiklik bulgusu 2016 yılında sıfır iken 2017 yılından itibaren 2019 yılına kadar artan bir eğilim izlediği görülmektedir. 2020 yılında

ise dosya bazında görülme sıklığı %59 seviyesine gerilediği görülmektedir. Hasılat alanına ilişkin eksiklik bulgusu ise 2017 yılından itibaren başlamaktadır. Hasılatla ilişkin eksiklik bulgusu 2020 yılına kadar artan bir eğilim gösterdiği görülmektedir. Yukarıdaki grafik 3'teki bu veriler muhasebe alanına ilişkin yoğunlaşan üç alanda da denetçilerin denetim faaliyetlerinde eksikliklerin azalmayarak sürdüğünü ortaya koymaktadır.

KGK inceleme faaliyetleri neticesinde denetçilerin denetim faaliyetlerinde yukarıdaki bilgilerden de anlaşılacağı üzere eksiklik bulgusu en çok Stoklar, Maddi Duran Varlıklar, Hasılat alanlarına yöneliktir. Bu alanlara yönelik KGK dosya bazında eksiklik bulgusu açıklamalarına ek 1'de özet olarak yer verilmiştir. Bu çerçevede KGK muhasebe alanlarına ilişkin eksik bulgusu açıklamaları değerlendirildiğinde;

“Stoklar”a ait eksiklik konuları daha çok stoklara yönelik denetim faaliyetlerinde denetçilerin stokların sayımı, kontrolü, tespiti ve değerlendirilmesine yönelik “yeterli ve uygun denetim kanıtı” elde edilmediğine ilişkindir.

“Maddi Duran Varlıklar”a ilişkin yapılan eksiklik tespiti ise denetim faaliyetlerinde daha çok muhasebeleştirme ve amortisman hesaplamalarının değerlendirilmesine yöneliktir.

“Hasılat” alanına ilişkin yapılan eksiklikler daha çok tahsilat döngüsü, önemli yanlış ve risklerin değerlendirilmemesi ve hasılatın doğrulanmasına yönelik yeterli denetim prosedürlerinin uygulanmamasıdır.

5. Sonuç

Muhasebe ve denetim sektöründe yaşanan güven sarsıcı olaylar buna bağlı olarak işletmelerin finansal bilgilerinin doğruluğunda yaşanan güvensizlik başta kamu otoritesi olmak üzere meslek kuruluşları ve ilgili diğer kuruluşlar nezdinde daha sıkı önlemlerin alınmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu bağlamda mali tablolarda sunulan bilgilerin güvenilirliğine ilişkin makul oranda güvence veren bağımsız denetim sektöründe birçok sıkı kurallar tesis edilmiştir. Bu çerçevede denetim raporlarının kalitesinin artırılması amacı ile yetkili gözetim kuruluşları oluşturulmuştur. Gözetim kurumları ve diğer ilgili kurumlar tarafından yeni denetim standartları yayınlanmış, mevcut var olan standartların ise eksik kalan yönlerine ilişkin revizyonlar yapılmış veya yapılmaya devam edilmektedir. Düzenlemelerin esas bağımsız denetim kalitesini artırmak ve denetim raporu bilgi kullanıcılarına güven ortamını sağlamaktır. Gözetim kurumları aracılığıyla da denetçilerin denetimini yapılarak sektörde dinamik bir gözetim faaliyeti ile esasında etkin ve sürdürülebilir kaliteli denetim ortamının tesis edilmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışmada dünya’da denetim alanında gerçekleşen yeni uygulamalar çerçevesinde Türkiye’de oluşturulan

Kamu Gözetim Kurumunun görevlerinden biri olan denetçilerin denetim faaliyetlerinin değerlendirilmesine yönelik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Kamu Gözetim Kurumunun belirli bir kesitine ait dönemsel verileri üzerinde öncelikle denetim sektöründe tespit etmiş olduğu yaygın ihlal alanlarının ortaya konulmasına çalışılmıştır. Tespit edilen eksiklerin zaman içerisinde değişimine bakılarak bir yönüyle KGK denetim kalitesi üzerindeki etkinliği irdelenmiştir. Bu çerçevede araştırma sonucunda KGK tarafından denetlenen denetim firmalarının denetim faaliyetlerine yönelik 2016-2020 yılları arasında toplamda 304 inceleme gerçekleştirildiği ve inceleme faaliyetlerinin içerisindeki Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşların sayısının 175 olduğu belirlenmiştir. KGK tarafından denetlenen denetim firmalarının denetim faaliyetlerine yönelik eksikliklerin bağımsız denetim standartları açısından daha çok Hile, Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar, Belgelendirme, Önemlilik, Dış Teyitler, Önemli Yanlışlık ve Risklerin Değerlendirilmesi, İlişkili Taraf İşlemleri, İşletmenin Sürekliliğine yönelik olduğu görülmüştür. Muhasebe alanları açısından ise Stoklar, Maddi Duran Varlıklar, Hasılatın değerlendirilmesine ait olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada yıllar itibari ile KGK inceleme oranlarını arttırdığı görülmüştür. KGK incelemeleri neticesinde 5 yıllık kesitte muhasebe alanlarına yönelik yoğunluk olarak tespit edilen ihlal alanlarında azalmanın olmadığı görülmüştür. Buna karşın denetim standartları bazında yoğunluk olarak tespit edilen eksiklik bulgusu sıklık oranlarında genel olarak bir azalma söz konusudur. Bu durum KGK inceleme faaliyetlerinin denetim standartlarının uygulanmasına yönelik denetçiler üzerinde etkinliğini artırarak denetim kalitesine olumlu bir katkı sağlandığını ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

- Akther, T., Xu, F. (2021). *An Investigation Of The Credibility Of And Confidence In Audit Value: Evidence From A Developing Country*. Accounting Research Journal, 74 (2022) 101497.
- Alles, M.G., Kogan, A. and Vasarhelyi, M.A. (2004). *Restoring Auditor Credibility: Tertiary Monitoring And Logging Of Continuous Assurance Systems*, International Journal of Accounting Information Systems, Vol. 5 No. 2, pp. 183-202.
- Carcello, J.V., Hollingsworth, C. ve Mastrolia, S.A. (2011). *The Effect Of PCAOB Inspections On Big 4 Audit Quality*, Research in Accounting Regulation, 23(2), 85-96. <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2011.10.001>
- Carson, E., Simnett, R., Vanstraelen, A. (2013). *Auditing The Auditors: An International Analysis Of The Effectiveness Of National Inspection Regimes On Audit Quality*, In The University of Auckland Business School Seminar. September.
- Gipper, B., Leuz, C., Maffett, M. (2020). *Public Oversight And Reporting Credibility: Evidence From The PCAOB Audit Inspection Regime*, The Review of Financial Studies, 33(10), 4532-4579.
- Hanlon, M., Shroff, N. (2022). *Insights Into Auditor Public Oversight Boards: Whether, How, And Why They “Work”*. Journal of Accounting and Economics, 101497.
- Kamu Gözetim Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2016). *Yıllık İnceleme Raporu*, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/Inceleme_Raporu_Haziran%202017_16_06_2017_Kapak.pdf (Erişim Tarihi: 10.09.2022).
- Kamu Gözetim Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2017). *Yıllık İnceleme Raporu*, <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/Y%C4%B1ll%C4%B1k%20%C4%B0nceleme%20Raporu-2017.pdf> (Erişim Tarihi: 10.09.2022).
- Kamu Gözetim Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2018). *Yıllık İnceleme Raporu*, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/YILLIK_INCELEME_RAPORU_2018.pdf (Erişim Tarihi: 10.09.2022).
- Kamu Gözetim Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2019). *Yıllık İnceleme Raporu*, <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/YILLIK%20%C4%B0NCELEME%20RAPORU%202019.pdf> (Erişim Tarihi: 10.09.2022).
- Kamu Gözetim Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2020). *Yıllık İnceleme Raporu*, <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/KGK%202020%20Y%C4%B1ll%C4%B1k%20%C4%B0nceleme%20Raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 10.09.2022).

- Karakoç, M. (2013). *Türk Ticaret Kanunu ile Birlikte Bağımsız Denetimde Meydana Gelen Gelişmeler*, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Temmuz, 17-38.
- Karapınar, A., Dölen, T. (2022). *Bağımsız Denetçi Bakış Açısı ile Gözetim Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği*, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2), 831-850.
- Kesimli, İ., Çalıyurt, K. (2018). *Kamu Gözetimi Denetimleri ve Yaptırımları: Türkiye-ABD Karşılaştırması*, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Özel Sayısı, 636-660.
- Kleinman, G., Lin, B. B. ve Palmon, D. (2014). *Audit Quality: A Cross-National Comparison Of Audit Regulatory Regimes*, Journal of Accounting, Auditing & Finance, 29(1), 61-87. <https://doi.org/10.1177/0148558X13516127>
- Kueppers, R.J. and Sullivan, K.B. (2010). *How And Why An Independent Audit Matters*, International Journal of Disclosure and Governance, Vol. 7 No. 4, pp. 286-293.
- Lennox, C. ve Pittman, J. (2010). *Auditing The Auditors: Evidence On The Recent Reforms To The External Monitoring Of Audit Firms*. Journal of Accounting and Economics, 49(1-2), 84- 103. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.04.002>
- Löhlein, L. (2016). *From Peer Review To PCAOB Inspections: Regulating For Audit Quality In The US*. Journal of Accounting Literature, 36, 28-47.
- Mustapha, M., Kong, L. Y. (2021). *An Independent Audit Oversight System in a Developing Country*, Studies of Applied Economics, 39(4).1-13.
- Özbingöl, A. ve Akdoğan, N. (2021). *Bağımsız Denetimin Gözetimi: Ülkelerarası Kamu Gözetim Kurumlarının İnceleme Raporlarındaki Bulgularının İhlal Edilen BDS'ler Açısından Karşılaştırılması*, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 23(2), 254-288. <https://doi.org/10.31460/mbdd.789670>.
- Özbingöl, A., Akdoğan, N. (2021). *Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu'nun Yıllık İnceleme Raporlarına Göre 2014-2019 Döneminde Türkiye'de Bağımsız Denetimin Gözetiminin Değerlendirilmesi*, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi. 14 (2), 451-478.
- Özçelik, H., Şenol, H. ve Aktürk, A. (2014). *Muhasebe Meslek Mensuplarının Bağımsız Denetim Alanındaki Güncel Gelişmelere Bakış Açuları ve Farklılıkları Üzerine Bir Araştırma*, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 62, 55-72.
- Pekdemir, R., Zigindere, N. D., Suer, A. Z. (2020). *Public Interest Oversight On Professional Accountancy: How Do Accountants Perceive It In Turkey?*, Accounting and Management Information Systems, 19(2), 333-350.
- Sağlar, J. ve Yüce, D. (2015). *Bağımsız Denetimde Kamu Gözetim Kurumunun Rolü ve Kurumdan Beklentilerin Tespitine Yönelik Bir Araştırma*, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(3), 45-57.

- Sakin, T. (2019). *KGK İnceleme Raporları Çerçevesinde Türkiye’de Denetim Kalitesi*, Muhasebe Enstitü Dergisi, 61, 25-33.
- Sayar, A.R.Z. (2013). *Bağımsız Denetimin Kamu Gözetiminde Dünya Uygulamaları ve Türkiye Örneği*, Genişletilmiş II. Baskı, TÜRMOB Yayınları, Yayın No: 451, Yayıncı: MU-DEN A.Ş., Ankara.
- Yaşar, A. (2013). *Bağımsız Dış Denetim Kuruluşlarına Yönelik Gözetim ve Denetim Etkinliğinin Bağımsız Dış Denetimin Kalitesi ile İlişkisi: Türkiye Değerlendirmesi*, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 22(1), 465-480.
- Yazar, B.B. ve Yalçın, Z. (2019). *Bağımsız Denetimde Kamu Gözetim Kurumları: Gelişmiş Ülke Uygulamaları*, İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 8(1), 260-277.

Ek 1: Denetim Standartları ve Muhasebe Alanlarına Yönelik 2016-2020 Yılları Arasında Sıklıkla Tespit Edilen Eksikliklere İlişkin Açıklamalar

Denetim Standartları	Açıklamanın Özeti
Hile	"Denetim ekibi içinde hileyle ilgili müzakerelerin yapılması dahil olmak üzere denetim kuruluşları ve denetçilerin hileye ilişkin sorumluluklarını yerine getirme noktasında eksiklikler, Hileye karşı yönetimin sorgulanmaması, hile kaynaklı "önemli yanlışlık" riski olarak değerlendirilen risklere karşı yapılacak genel işlerin belirlenmemesi, "önemli yanlışlık" riski olarak değerlendirilen risklere karşılık veren müteakip denetim prosedürlerinin uygulanmaması"
Risk Olarak Değerlendirilmiş Hususlar	"Yönetim beyanı düzeyinde önemli yanlışlık riski olarak değerlendirilen risklere karşı müteakip denetim prosedürlerinin tasarlanması ve uygulanmasında eksiklikler, "önemli yanlışlık" riski olarak değerlendirilen risklere karşı yapılacak genel işlerin ve müteakip denetim prosedürlerinin uygun bir şekilde tasarlanmaması, işlem sınıfı, hesap bakiyesi ve açıklama için maddi doğrulama prosedürlerinin tasarlanmaması ve uygulanmaması"
Belgelendirme	"Uygulanan denetim prosedürlerinin niteliğini, zamanlamasını ve kapsamını, denetim prosedürlerinin sonuçlarını ve elde edilen denetim kanıtlarını anlamasına imkân verecek şekilde hazırlanmaması, Çalışma kağıtlarına yönelik ve denetim dosyasının hazırlanmasındaki eksiklikler"
Önemlilik	"Önemlilik ve performans önemliliğinin belirlenmesi, önemliliğin belirlenmesinde uygun kıyaslama noktalarının kullanılması konularında eksiklikler"
Dış Teyitler	"Dış teyit taleplerine verilen yanıtların güvenilirliğine ilişkin çalışmanın yapılması ve teyit mektubuna yanıt verilmeyen durumlarda, ihtiyaca uygun ve güvenilir denetim kanıtı elde etmek için alternatif denetim prosedürlerinin uygulanmaması"
Önemli Yanlışlık ve Risklerin Değerlendirilmesi	"Finansal tablo düzeyinde ve işlem sınıfları, hesap bakiyeleri ve açıklamalara ilişkin yönetim beyanı düzeyinde "önemli yanlışlık" risklerinin belirlenmesi ile değerlendirilmesine ve iç kontrol dahil işletme ve çevresinin anlaşılmasına yönelik yapılan çalışmalarda eksiklikler, yönetim beyanı düzeyinde önemli yanlışlık risklerinin belirlenmemesi ve değerlendirilmemesi, işletmenin durum ve gerçeklerine uygulanması konularında müzakerede bulunulmaması"
İlişkili Taraf İşlemleri	"İlişkili taraf işlemlerinin belirlenmesi ve değerlendirilmesiyle ilgili olarak uygulanan denetim prosedürlerinin ve çalışma kağıtlarının yeterli nitelikte olmaması, ilişkili taraf ilişkilerinin ve işlemlerinin geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak muhasebeleştirilmesi ve açıklanmasına yönelik denetim prosedürlerinin uygulanmaması"
İşletmenin Sürekliliği	"İşletmenin sürekliliğiyle ilgili yapılan sorgulamalar, değerlendirmeler ve diğer çalışmalarda eksiklikler, yönetimin işletmenin sürekliliği esasını kullanmasının uygunluğu hakkında yeterli ve uygun denetim kanıtı elde edilmesi"
Muhasebe Alanları	Açıklamanın Özeti
Stoklar	"Stokların tetkik edilmemesi, stokların test sayımlarının yapılmaması, stokların mevcudiyeti, tamlığı, doğruluğu, değerlemesi ve durumuna ilişkin yeterli ve uygun denetim kanıtı elde edilmemesi"
Maddi Duran Varlıklar	"Maddi duran varlıkların muhasebeleştirilmesine yönelik yapılan denetim çalışmalarında eksiklikler, Amortisman hesaplarına yönelik eksik değerlendirmeler"
Hasılat	"hasılat ve tahsilat döngüsüne ilişkin risklerin değerlendirmesine yönelik eksiklikler Hasılat kalemlerinin doğruluğunu ve tamlığını teyit etmek amacıyla denetim prosedürü uygulanmaması, hasılat işlemlerinin veya yönetim beyanlarının hile kaynaklı "önemli yanlışlık" risklerine sebep olabileceğinin değerlendirilmemesi"

Kaynak: KGK 2016-2020 yılları arasında sunmuş olduğu inceleme raporlarındaki verilerden oluşturulmuştur.

BÖLÜM 17

ÖRGÜTLERDE YENİ TEKNOLOJİ UYGULAMALARININ ÇALIŞANLAR ÜZERİNDE YARATTIĞI STRESİN ETKİLERİ¹

Şenol DÜŞÜN²

Mehmet Ozan CİNEL³

1 Bu çalışma, Mehmet Ozan CİNEL danışmanlığında yürütülen “Örgütlerde Yeni Teknoloji Kullanımının Çalışanlar Üzerindeki Etkisi; Ordu Üniversitesi Elektronik Belge Yönetim Sistemine Geçişin Analizi” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

2 Şenol DÜŞÜN, Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD., Yüksek Lisans Mezun, ORCID ID: 0000-0002-5372-1413

3 Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ozan CİNEL, Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ozan.cinel@giresun.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4606-8097

GİRİŞ

Teknoloji günümüze kadar bazen hızlı bazen de yavaş bir şekilde sürekli olarak gelişimini devam ettirmektedir. Gelişen teknolojiye gerek bireyler, gerekse örgütler küreselleşmenin de etkisiyle kayıtsız kalamamaktadır. Bu nedenle kullanıcılar teknolojinin önemini benimsedikten sonra kullanımlarındaki eksikliklerini belirleyerek bu eksiklerini giderme çabasına girmektedirler. Bireylerin bu çabaları, onlara teknolojiyi tam manasıyla kullanma, kullanımdaki tuzakları görme ve bu tuzaklardan kaçma becerisi kazandırarak teknoloji okuryazarı bir kimlik kazandırmaktadır.

Toplumun büyük bir çoğunluğunun teknolojiyi basit bir bilgisayar, internet veya telefondan ibaret olarak düşünmesi ya da bilmesi teknoloji okuryazarı olmadığı gerçeğini göstermektedir. Hayatımızın her alanında bireylerin, teknolojiye ilgi duyması, benimsemesi ve etkilerini bilerek hayatına yansıtması gerekmektedir. Bireylerin gelişen ve değişen teknolojilerin kullanımı hakkında detaylı bilgilere sahip olmaması, yani teknoloji okuryazarlığı kimliğine sahip olmaması bir strese neden olacaktır. Gelişen teknoloji ile birlikte teknoloji okuryazarlığı eksikliğinden dolayı oluşan stres tekno-stres kavramı olarak ifade edilmektedir.

Bu çalışma kapsamında stres, tekno-stres ve teknoloji okuryazarlığı kavramları üzerinde durulmuş olup, bu kavramların birbiri ile ilgili bağlantıları incelenmiştir. Yapılan çalışma ile iş hayatımızda ne düzeyde teknoloji kullanıldığı, kullanılan teknolojiler hakkındaki yetkinlik ve bilgilerin ne olduğu, tekno-stresin ne oranda yaşandığı, hangi bireyin niçin ve ne oranda tekno-stres yaşadığı, tekno-stres yaşayan bireylerin bu durumdan kurtulmak için neler yapması gerektiği gibi konulara katkı sunmak amaçlanmıştır. Bu amaçla Ordu Üniversitesi akademik ve idari personelleri ile anket çalışması yapılmış ve “Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS)’nin” çalışanlar üzerinde bir stres oluşturup oluşturmadığı araştırılmıştır.

1. TEKNOLOJİ OKUR-YAZARLIĞI

Gelişen bilim ve teknoloji ile devletler eğitim sistemi yapılarında ve işleyişlerinde değişimlere gitmek zorunda kalmışlardır. Geçmiş tarihe bakıldığında zaman hayat boyunca öğrenmenin toplumun her alanına uygulanmaya çalışılan okuyabilme ve yazabilme kavramı eğitimde de zaman içerisinde yeni boyutlar ve anlamlar kazanmıştır (Önal, 2010, s.104).

Bilim ve teknolojideki bu hızlı gelişmeler, okuryazarlık kavramına da yeni formlar kazandırmıştır. Geçmişte çok az bir düzeyde okuma-yazma bilen birey okuryazar olarak anlandırılmaktadır. Zamanla çağın ihtiyaçlarına göre okuryazarlığın belirleyicileri de farklı kriterlere bağlanmıştır. (Bacanak ve Gökdere, 2009, s.8). Bu ifadeler doğrultusunda haya-

tın her alanına giren teknolojiyi nasıl kullanılabileceğine ilişkin bilgi düzeyine sahip olmak olarak ifade edilen “teknoloji okuryazarlığı” kavramı ortaya çıkmıştır (Fidan ve Debbağ, 2019, s.23).

Teknoloji insanların yaşamının her noktasında iş hayatında, eğitimde, kamu hizmetlerinde, ekonomide, sağlık, eğlence gibi aklımıza gelebilecek her yerde etkin bir şekilde yer almaktadır. Teknolojinin insan hayatında bu kadar çok olduğundan teknoloji okuryazarlığı da son derece önem arz etmektedir (Jimoyiannis ve Gravani, 2011, s.220)

Sanayi Devrimi'nin getirmiş olduğu modernleşmenin etkisiyle insanların yaşam biçimindeki değişime bağlı olarak eğitim alanında da bir takım değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Bu değişikliklerle okuryazarlık geleneksel anlamından farklı olarak okuma ve yazma yetkisine sahip olan ve kolay hesaplamaları yapan kişilerin dışında günümüz dijital dünyasına ait becerileri de içine alan bilgi ve teknoloji okuryazarlığına doğru bir yaklaşımın yaşandığı belirtilmektedir (Bozer, 2021, s.43).

Gelişim ile değişimlerin etkisiyle okuryazarlık kavramına yüklenen anlamlarda farklılıkların neden olsa da, kavram bireylerin beklentileri ile paralel doğrultuda değiştiği ve direk insanların hayatındaki pratikleşmeyle ifade edilen bir kavrama dönüşmüştür (Bozer, 2021, s.44). Yapılan araştırmalar, teknolojinin yoğun olduğu toplumlarda teknolojinin değişimini takip edebilme, dijital cihazların kullanımı diyebileceğimiz teknoloji okuryazarlığı kavramının geliştirilmesi gerekliliğini göstermektedir. Toplumlar da sosyal kültürel gibi farklılıklar içerisinde olan dezavantajlı grupların bahsi geçen okuryazarlıklar ile ön plana çıkarılabileceği de belirtilmektedir. Bu doğrultuda yeni okuryazarlık kavramlarına ve bunun sonucunda oluşan yeni yeteneklere değer veren toplumlarda, bireyler arası ayrışmaların ortadan kaldırılabileceği düşünülmektedir (Kellner, 2002, s.125). Literatürde bireylerin teknoloji okur yazarlığı düzeylerini etkileyen, “teknoloji bilgi düzeyi ve teknoloji kullanım düzeyi” olmak üzere iki boyuttan söz edilmektedir.

1.1. Teknoloji Bilgi Düzeyi

Yıldız ve Uysal (2009)'ın teknoloji okuryazarlığı kavramını; “içinde yaşadığı grupta ve toplumdaki tüm faaliyetlere, etkin bir katılım için yeterli bilgiye sahip kişi” olarak belirtmiştir. Bu tanıma göre okuryazarlık ele alındığında, bireylerin teknolojiyi okuyabilmesi, çevresinin dışında kalmaması teknoloji ile çevrili dünyada kendine yer edinebilmesi için günümüzde teknolojiyi okuyabilmeyi zorunlu kılmaktadır. Bilgi boyutu; görünen bilgileri kavramsal bilmeyi aynı zamanda da teknolojik gelişmeler hakkında bilgili olmaya ifade etmektedir.

1.2. Teknoloji Kullanım Düzeyi

Gelişim ile değişimlerin etkisiyle okuryazarlık kavramına yüklenen anlamlarda farklılıklara neden olsa da, kavram bireylerin beklentileri ile paralel doğrultuda değişerek ve direk insanların hayatındaki pratikleşmeyle ifade edilen bir kavrama dönüşmüştür (Bozer, 2021, s.44). Yapılan araştırmalar, teknolojinin yoğun olduğu toplumlarda teknolojinin değişimini takip edebilme, dijital cihazların kullanımı diyebileceğimiz teknoloji okuryazarlığı kavramının geliştirilmesi gerekliliğini göstermektedir. Toplumlar da sosyo-kültürel farklılıklar içerisinde olan dezavantajlı grupların bahsi geçen okuryazarlıklar ile ön plana çıkarılabileceği de belirtilmektedir. Bu doğrultuda yeni okuryazarlık kavramlarına ve bunun sonucunda oluşan yeni yeteneklere değer veren toplumlarda, bireyler arası ayrışmaların ortadan kaldırılabilmesi düşünülmektedir (Kellner, 2002, s.111) Yetenekler boyutu; bireylerin teknolojik sıkıntıları, sorunları giderebilme konusunda sahip olduğu bilgi ve tecrübeleri ne kadar iyi kullanabilmesiyle ilgilidir.

2. TEKNO-STRES

Tekno-stres (technostress) ilk olarak 1984 yılında klinik psikolog Craig Brod tarafından “yeni bilgisayar teknolojilerine uyumsuzluk sonucu ortaya çıkan adaptasyon hastalığı” olarak belirtmiş olup; “teknoloji kaynaklı psikolojik ve fizyolojik olumsuz etkiler” olarak tanımlanmıştır (Çiçek ve Kılınç, 2020, s.556).

Tarafdar, Qiang, Bhanu ve T.S. Ragu (2007) tekno-stres kavramını açıklarken sosyo teknik teorisinden faydalanmış, organizasyonların sosyo-teknik sistemler olduğunu ve iki önemli boyuttan oluştuğunu ifade etmektedir. Birinci boyut, insanların sahip olduğu yetenekleri, tutumları, değerleri, ödüllendirme sistemleri ile ilgili sosyal boyuttur. Bireyler tarafından yapılması gereken gerçek işlerinin kendisiyle ya da işleri ile ilişkili süreçlerin teknoloji ve bilgilerle ilgili teknik kısmı olan boyut ise ikinci boyutu oluşturduğu belirtilmektedir. Bu boyutların organizasyon içinde rollerle tutarlı bir şekilde ikiye ayrıldığını, birinci gruptaki bireyleri sosyal sistem, ikinci gruptaki bireyleri de yaptıkları görevlerde teknik sistemler ile bağlantılı roller olarak sınıflandırmaktadır. Sosyal sistemler, örgütlerdeki üst ve ast ilişkisinin olduğu, işgörenlerin hangi personelle ne şekilde çalışılacağına belirlendiği bir sistemdir. Teknik sistemler ise, hiyerarşinin, kontrol ve otoritenin olduğu, merkezîyetçi bir yapının düzenlendiği sistem olarak ifade edilmektedir. Bu sistemler örgütlerde işgörenlerin rollerine yön vermektedir (Türen vd., 2015, s.3).

Bu iki sistemin de organizasyondaki rolleri teknolojiye gelişim ve değişim ile birlikte değişime uğramaktadır. Sosyal sistemdeki değişim insana yönelik politika ve uygulamalardan kaynaklanırken, teknik sistem-

deki değişim de değişen teknoloji ve bilişim sistemlerinden etkilenmektedir (Türen vd., 2015, s.4).

Tekno-stres hakkında yapılan tanımlamalar incelendiği zaman ortak nokta olarak teknolojilerdeki yenilik ve değişimin işgörenler üzerindeki etkisinden çokça bahsedildiği görülmektedir (İlseven, 2019, s.31). Çağımızda da gerek örgütlerin gerekse ülkelerin, çağı yakalamış örgüt ve ülkelerle rekabet edebilmesi için yenilik ve değişim içine girmemesi düşünülemez. Örgütlerin geleceğe yönelik planlarını, hayata geçirdikleri veya geçirecekleri yatırımlardan daha fazla kar ve kazanç elde edebilmelerinin ilk şartlarından biri de teknolojik gelişmelere ve değişikliklere uyum sağlamaktır. Bunun için de yenilikleri takip etmeleri ve uygulamaları gerekmektedir (Çetin ve Bülbül, 2017, s.1251). Örgütlerde kullanılan teknolojiye değişim ve yeniliklerin işgörenler üzerinde etkileri olmaktadır. Sürekli gelişim ve değişimin olduğu teknolojilerle ilgili eğitimlerin eksikliği, değişen iş yöntemlerinin olması, işgörenlerde teknoloji uyum eksikliğinin olması teknolojik strese yol açabileceği belirtilmektedir (Yener, 2018, s.88).

Tarafdar vd., (2007)'ne göre tekno-stres bireylerin yaşamış olduğu ortamda kullanılan bilgi ve iletişim teknolojilerine uyum sağlayamaması sonucu oluştuğu belirtirken, Tekno-stresin “tekno-aşırı yüklenme, tekno-işgal, tekno-karmaşıklık, tekno-güvensizlik ve tekno-belirsizlik” olmak üzere beş boyutu olduğundan bahsetmektedir (İlseven ,2019, s.32).

2.1. Tekno-Aşırı Yüklenme

Tekno-aşırı yüklenme, bilgi ve iletişim teknolojisi ile işgörenlerin normal çalışma zamanlarından daha çok ve ve daha hızlı çalışması gerektiği durum olarak ifade edilmektedir. Teknoloji çağında aşırı bilgi ve bir çok teknolojik aracı aynı anda kullanılması daha az zaman diliminde çok daha fazla işi yapmalarına olanak sağlamıştır (İlseven, 2019, s.32). Örgütlerde yeni teknolojilerin kullanımıyla çeşitli göstergeler ortaya çıkmıştır. Kullanıcılara sunulan bu göstergelerle veri ve bilgi akışının sisteme daha hızlı girdilerinin yapılmasına imkan sağlamıştır. Bu hızlı işlem yapmanın gerekliliği işgörenler üzerinde bilgi taşmalarına ve aşırı yüklemelere sebep olmaktadır (Lehto ve James, 2012, s.124).

Cowan, Sanditov ve Weehuizen (2011)'e göre bireylerin teknoloji kullanırken kendilerinden beklenen performans çok fazla olabilmektedir. Belirli bir iş kapasitesi olan işgörenlerin teknoloji kullanımına bağlı olarak performans sınırlarının üzerine çıkılması işle ilgili işlemlerin veya bilgilerin tam olarak işlenememesine neden olmaktadır. Bu da işgörenlerin işlerle ilgili bilgileri gözden kaçırmalarına veya hata yapmasına neden olmaktadır. Bu açıdan bakıldığı zaman işgören verimliliği ve etkinliğinin artırılması için kazanılan yeni teknolojilerin bireyleri aşırı iş yükü ve teknolojiye da-

yalı bilgi akışı ile karşı karşıya bırakmaktadır. Bu durumunda işgörenlerin işlerini zorlaştıracığını ve strese neden olabileceğini belirtmiştir.

2.2. Tekno-İşgal(istila)

Günümüz teknolojisinin örgütlere ve işgörelere sağladığı önemli hususlarda biri de yapılacak olan işlemler ve veri girişlerinin yer ve mekan gözetmeksizin hızlı bir şekilde yapılmasına imkan verebilmesidir. Teknolojideki bu gelişim ve değişimlerin olması ile birlikte işgörelerin örgütsel görevleri ile kişisel yaşantıları içiçe girmektedir. Buna bağlı olarak bireyler yeni teknolojiler sayesinde işleriyle ilgili her zaman iletişim içerisinde olmakta iş ve aileye ayırması gereken zamanları karışmaktadır. Böylelikle işgörelenler teknolojinin kişisel zaman ve hayatlarını işgal ettiğini düşünerek strese girmektedirler (İlseven, 2019, s.33).

2.3. Tekno-Karmaşıklık

Teknolojideki yeni gelişme ve değişimlerle beraberinde ortaya çıkan teknolojik cihaz ve uygulamaları kullanma baskısı artmakta bu uygulamalara ilişkin teknik özellikler daha da karmaşık hale gelmiştir. Ortaya çıkan bu durum tekno-karmaşıklık olarak ifade edilmektedir. İşgörelenin ise teknolojideki bu karmaşıklardan etkilenmemek için gereğinden fazla çaba sarf etmeleri gerekmektedir. Teknolojideki yeni karmaşık uygulamaları öğrenerek küresel çapta yarışta kalmak isteyen işgörelenin bu uygulamaları öğrenmeleri uzun zaman alabilmekte ve karmaşıklığa yol açarak strese neden olabilmektedir (İlseven, 2019, s.34).

2.4. Tekno-Güvensizlik

Tekno-Güvensizlik; teknolojideki hızlı değişim ve gelişime ayak uyduramayan veya uyumda zorluklar çeken bireylerin işlerini kaybetme korkusu yaşamaları olarak ifade edilmektedir (İlseven, 2019, s.35).

2.5. Tekno-Belirsizlik

Teknoloji bireylerin hayatına çok hızlı girmekte ve etkilemektedir. Bunun yanında teknolojiler çok hızlı bir şekilde değişim ve gelişim içindedirler. Teknolojik yenilikler gerek bireyler gerekse örgütler için olumlu sonuçlar verse de sürekli değişim ve gelişimle belirsizliği de beraberinde getirmektedir. Bu belirsizliği ortadan kaldırmak için bireyler, değişen bilgi teknolojilerine uyum sağlayarak kendilerini geliştirme ve eğitmek zorundadırlar. Bireyler yeni teknolojiyi öğrenip benimseseler bile belirli bir zaman sonra yenisi ile değiştirmek zorunda ve eski bilgileri atıl duruma geçmektedir. Örgütlerin işgörelenler için teknolojik uyum konusunda her ne kadar olumlu destekleri olsa bile sonu gelmeyen değişim ve bu değişime uyum sağlayabilme gerekliliği işgörelenin düşüncelerini her zaman meşgul eden bir durum haline gelebilmekte ve strese neden olmaktadır (Taraftar vd., 2007, s.321).

3. ELEKTRONİK BELGE YÖNETİM SİSTEMİ

1970'lerin başından itibaren teknolojinin gelişmesi, bilgisayarların yayılması, kayıt ve belge yönetim sistemlerinin bilgisayarlarda saklanmasına olanak sağlamıştır. Bilgi teknolojilerinin gelişmesi ve örgütlerde kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte belge yönetim sisteminde gelişmelere neden olmuştur. Gerek kamu gerekse özel kuruluşların elektronik belge yönetim sistemlerini kullanmaya başlamasıyla birlikte geniş bir kullanım alanına sahip olmuşlardır (İncir, 2021, s.27).

Elektronik belge yönetim sistemi (EBYS), belgelerin elektronik ortamda oluşturulmasını, saklanmasını ve yönlendirilmesini sağlayan elektronik yazılım programıdır. Örgütlerin faaliyetlerinin sekteye uğramaması ve amaçlarını gerçekleştirebilmeleri için en önemli konulardan bir tanesi de bilgi akışlarının sağlıklı sağlanması ve etkin bir şekilde kontrol edilmesidir. Bu yüzden özel ve kamu kuruluşları belge yönetimi bilgi akışlarının sağlanmasında çok önemsenir ve tercih edilir (Jones, 2012, s.397)

Örgütler bilgi içeren belgelerini kurallı ve disiplinli bir doküman yönetimi ile daha düzenli, kullanılabilir, anlaşılabilir, ve iyi yönetilebilir duruma getirebilmektedirler. Belge yönetimini bu şekilde kullanabilmeleri için örgütlerin teknolojik desteklerle geçmişte kağıt üzerinde yönetilen aşamaların elektronik hale getirilerek bilgi transferi bilgisayar dosyalarına aktarılmaktadır (Björk, 2002, s.13). 2000'li yıllardan itibaren bilgi topluma dönüşüm kapsamında yayımlanan mevzuat gereği küreselleşmenin de etkisiyle, uluslararası standartlar gereği ülkemizin de evrak yönetim süreçlerini fiziksel ortamdan elektronik ortama geçmeye zorlamıştır (Önaçan, Medeni ve Özkanlı, 2012, s.6).

4. MATERYAL VE YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Üniversiteler, kuruluşları ve var olma amaçları gereği bilişim teknolojilerinin çok fazla kullanıldığı kurumların başında gelmektedir. Gelişen ve değişen teknoloji ile birlikte bir çok üniversitede Elektronik Belge Yönetim Sistemine (EBYS)'ne geçilmiştir. Teknolojinin sürekli gelişmesi ve bu gelişimler ile kullanıcılara ve kurumlara yeni imkanlar sağlaması, kurumların teknoloji odaklı bilgi ve belge yönetim sistemine geçmelerini bir zorunluluk haline getirmiştir.

Ordu Üniversitesi de 2016 yılından itibaren Elektronik Belge Yönetim Sistemini kullanmaya başlamıştır. Elektronik Belge Yönetim Sisteminin kurumda ilk kullanılmaya başlandığında çalışanlar üzerinde bir takım stresin olduğu tahmin edilmektedir. Tekno-stres olarak ifade edilen bu kavram, yeni teknolojilere uyum sağlayamamadan kaynaklı güncel

bir uyarılma hastalığı olarak açıklanmaktadır. Bu çalışmada, bilişim teknolojilerinin işgörenler üzerindeki etkilerinden olan tekno-stresin, Ordu Üniversitesi'nde EBYS geçiş ile birlikte teknoloji okur yazarlığına bağlı olarak ne kadar ve ne oranda gerçekleştiği incelenmiştir.

4.2. Araştırmanın Evreni, Örnekleme ve Kısıtları

Araştırmanın evrenini Ordu Üniversitesi'nin Ordu ili merkezinde yer alan yerleşkelerinde çalışan akademik ve idari personel oluşturmaktadır. Çalışmanın yapılmış olduğu dönemde belirtilen kampüslerde 670 akademik personel ile 350 idari personelin görev yaptığı tespit edilmiştir. Evrenden seçilen örneklem grubuna anket uygulamasının yapılabilmesi için (Ordu Üniversitesi'nin 21.03.2022 tarih ve 0709345 sayılı yazısı) kurum izni alınmıştır. Yine uygulanan anketler (Giresun Üniversitesi Rektörlüğü, Sosyal Bilimler Fen ve Mühendislik Bilimleri Araştırmaları Etik Kurulunun 03 Mart 2022 tarih ve 20/08 sayılı kararı ile) etik yönden uygun bulunmuştur. Araştırma için belirlenen evrendeki tüm personellere ulaşmak süre açısından zor olacağı için araştırmaya katılacak kişiler kolay örneklem yoluyla seçilmiştir. Google formlarda hazırlanan anket mail yoluyla katılımcılara gönderilmiş olup 307 kişiden geri dönüş alınmıştır. Gelen cevapların tamamı değerlendirilmeye alınmıştır. Evren büyüklüğü bilindiği için yeterli örneklem sayısını belirlemek amacıyla olasılıklı örnekleme formülü kullanılmıştır.

Örnekleme sayısı formül üzerinde değerler yerine konularak hesaplandığında gerekli sayı 279 olarak tespit edilmiştir. Analize dahil edilen anket sayısı 307 olduğundan bu değer ana evreni temsil etme noktasında yeterli görülmüştür.

Teknoloji okuryazarlığı ve tekno-stres durumları bireyler arasında farklı algılanabilmekte ve insanların bilgi ve tecrübeleriyle ilgili kavramlar olması araştırmanın bir kısıtı olarak öngörülmüştür. Bu çalışmanın başka kamu kurumlarında uygulanması durumunda farklı sonuçlar elde edilmesi muhtemeldir. Yine özel ve kamu kurumlarında farklı sonuçlara ulaşılması muhtemel olduğundan sonuçlar değerlendirilirken bu durumun da araştırmanın bir kısıtı olarak dikkate alınmıştır.

4.3. Araştırmanın Yöntemi

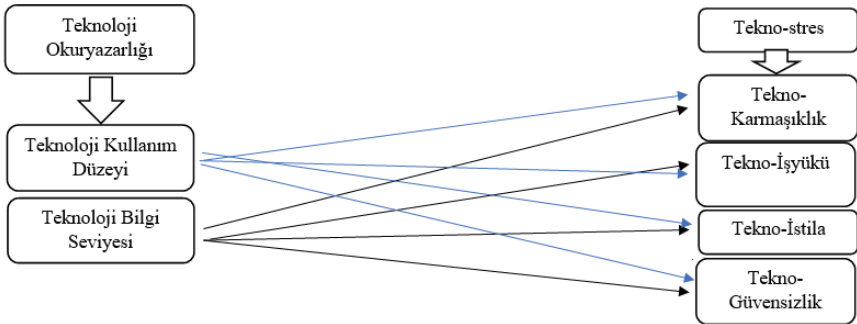
Araştırmanın konusuna ilişkin değişkenleri en iyi şekilde açıklayacak ölçeklerin belirlenmesi için yapılan detaylı literatür araştırması neticesinde; Teknoloji Okuryazarlığı ölçeği için Türel vd. (2017) tarafından geliştirilen ve Yaman (2020)'in çalışmasında kullandığı "Öğretmenlerin Bilgi ve İletişim Teknolojileri Becerileri Ölçeği" araştırma konusu olan teknoloji okuryazarlığı içeriğine uygun bir şekilde düzenlenerek hazırlanmıştır. Tekno-stres ölçeği ise, Tarafdar vd. (2007)'nin geliştirdiği ve Türen

Ufuk vd. (2015) tarafından hazırlanan beş boyutlu “Teknostres Ölçeği” ’nin maddeleri yeniden düzenlenerek araştırma konusuna göre uyarlanmıştır. Çalışma kapsamında kullanılan ölçek üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm katılımcıların demografik özelliklerini belirten 7 sorudan oluşmaktadır. İkinci bölüm olan “Teknoloji Okuryazarlığı” ölçeği 15 sorudan, araştırmanın üçüncü bölümü olan “Tekno-stres” ölçeği ise 21 sorudan oluşmaktadır.

Ankette bulunan soruların ölçülmesi aşamasında beşli Likert tipi ölçek kullanılmış olup; bu ölçek, 1. Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kısmen Katılıyorum, 4. Katılıyorum, 5. Kesinlikle Katılıyorum; ifadelerinden oluşmaktadır.

4.4.Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Bu çalışmada amaçlanan, Ordu Üniversitesi’nde çalışan akademik ve idari personelin teknoloji okuryazarlığı alt boyutu algılarının tekno-stres alt boyut algılarını ne yönde etkilediğini, teknoloji okuryazarlığı ile tekno-stres algı düzeylerinin katılımcıların demografik özellikleri açısından farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemektir. Bu doğrultuda çalışma ilişkisel tarama modelindedir. İlişkisel yöntem ise, “iki veya daha çok değişken arasında değişim olup olmadığını, değişim varsa ne derecede olduğunu belirlemek için yapılan bir araştırma modelidir.” (Karasar, 2009, s.114). Bu çalışma çerçevesinde ilk önce teknoloji, teknoloji okuryazarlığı ile tekno-stres arasında ilişkilerin belirlenmesine yönelik kapsamlı bir literatür taraması yapılarak, araştırmanın modelini oluşturacak değişkenler tespit edilmiştir. Araştırmanın modeline ait bağımlı değişken tekno-stres, bağımsız değişken ise teknoloji okuryazarlığı olarak belirlenmiştir. Alanyazında yapılan gerekli araştırmalar doğrultusunda hazırlanan ve kullanılacak olan model Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli.

Araştırmanın amacı ve modeli doğrultusunda test edilmek üzere 9 hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezler aşağıda belirtildiği gibi sıralanmaktadır.

H_1 : Teknoloji okuryazarlığı ve tekno-stres arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2a} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-karmaşıklık üzerinde etkisi vardır.

H_{2b} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-işyükü üzerinde etkisi vardır.

H_{2c} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-istila üzerinde etkisi vardır.

H_{2d} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-güvensizlik üzerinde etkisi vardır.

H_{3a} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-karmaşıklık üzerinde etkisi vardır.

H_{3b} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-işyükü üzerinde etkisi vardır.

H_{3c} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-istila üzerinde etkisi vardır.

H_{3d} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-güvensizlik üzerinde etkisi vardır.

5. BULGULAR

5.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Örnekleme grubunu oluşturan katılımcıların demografik bilgilerini gösteren Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların 181'i (%59) erkek, 126'sı (%41) kadın katılımcılardan oluşmaktadır. Öğrenim durumlarına göre katılımcıların 11'i (%3,6) ilköğretim mezunu, 29'u (%9,4) ön lisans, 98'i (%31,9) lisans, 59'u (%19,2) yüksek lisans ve 110'u (%35,8) ise doktora mezundur. Katılımcıların yaş aralığı ise; 20'nin altı 2 (%7), 20-29 yaş arası 27 (%8,8), 30-39 yaş arası 125 (%40,7), 40-49 yaş arası 105 (%34,2), 50-59 yaş arası 42 (%13,7), 60 ve üstü ise 6 kişi (%2) olarak dağılım göstermektedir.

Tablo 1: Demografik Değişkenleri İçin Frekans ve Yüzde Değerleri

Tablo Verisi	Gruplar	F	%
Cinsiyet	Kadın	126	41
	Erkek	181	59
	Toplam	307	100
Yaş Aralığı	20'nin altı	2	7
	20-29	27	8,8
	30-39	125	40,7
	40-49	105	34,2
	50-59	42	13,7
	60 ve üstü	6	2
	Toplam	307	100

Eğitim Durumu	Lise	11	3,6
	Ön lisans	29	9,4
	Lisans	98	31,9
	Yüksek Lisans	59	19,2
	Doktora	110	35,8
	Toplam	307	100
Hizmet Süresi	0-5 Yıl	66	21,5
	6-10 yıl	97	31,6
	11-15 yıl	88	28,7
	16-20 yıl	20	6,5
	21 ve üstü	36	11,7
	Toplam	307	100
EBYS kullanma sıklığı	Her gün	191	62,2
	Haftada birkaç kez	69	22,5
	Ayda birkaç kez	30	9,8
	Nadiren	17	5,5
	Toplam	307	100
Üniversitedeki Statünüz	Akademik personel	150	48,9
	İdari personel	157	51,1
	Toplam	307	100
Üniversitedeki biriminiz	Fakülte	154	50,2
	Yüksekokul	22	7,2
	Enstitü	12	3,9
	Meslek Yüksekokulu	44	14,3
	Daire başkanlığı	57	18,6
	Diğer	18	5,9
	Toplam	307	100

Katılımcıların hizmet süreleri dağılımı 66 kişi 0-5 yıl (%21,5), 97 kişi 6-10 yıl (%31,6), 88 kişi 11-15 yıl (%28,7), 20 kişi 16-20 yıl (%6,5), 36 kişi ise 21 ve üstü (%11,7)'ni oluşturmaktadır. EBYS kullanma sıklığında kullanıcıların 191'i (%62,2) hergün, 69'u (%22,5) haftada birkaç kez, 30'u (%9,8) ayda birkaç kez, 17'si (%5,5) nadiren olarak cevap vermiştir. Katılımcıların 150'sini (%48,9) akademik personel, 157'sini (%51,1) ise idari personel oluşturmaktadır. Anketi yanıtlayanların üniversitede çalıştıkları birim bazında dağılımı ise şu şekildedir; 154'ü (%50,2) fakülte, 22'si (%7,2) yüksekokul, 12'si (%3,9) enstitü, 44'ü (%14,3) meslek yüksekokulu, 57'si (%18,6) daire başkanlığı, 18'i (%5,9) diğer birimlerden oluşmaktadır.

5.2. Teknoloji Okuryazarlığı Ölçeğine İlişkin Bulgular

Yapılan faktör analizi sonucunda "Teknoloji Okuryazarlığı Ölçeği" 'nde yer alan 4. 5. ve 13. sorularda faktör üzerinde yük oluşmadığından analizden çıkartılarak yeniden faktör analizi yapılmıştır. En son yapılan analiz sonucunda ölçeğin KMO değeri 0,883, toplam açıklanan varyans %58,6 olarak tespit edilmiş ve iki faktörlü bir yapı ortaya çıkmıştır. Ölçekte yer alan 3,8,9,10,12,14. maddeler birinci faktör altında, 1,2,6,7,11. Maddeler ise ikinci faktör altında toplanmıştır. Oluşan bu faktörlere gü-

venirlik analizi testi yapılmış olup, analiz sonuçları yukarıdaki Tablo 2’de belirtilmiştir.

Tablo 2: *Teknoloji Okuryazarlığı Ölçeğine İlişkin Bulgular*

Faktör Adı	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Faktörün Açıklayıcılığı %	Cronbach’s Alpha Değeri
Teknoloji Kullanım Düzeyi	TO03 Klavye kullanma becerim iyidir.	0,430		
	TO08 Temel düzeyde resim/grafik düzenleme işlemlerini yapabilirim	0,525		
	TO09 İşlerim ile ilgili animasyonlar bulur, kullanabilmekteyim	0,621		
	TO10 İşlerim ile ilgili sunular (PowerPoint) kullanabilmekteyim	0,632	47,887	0,829
	TO12 Arama motorlarını etkili şekilde kullanabilirim.	0,562		
	TO14 İnternette eriştiğim öğrenme materyallerini başkalarıyla paylaşabilirim (eposta ile, dosya upload siteleri, Dropbox vb.).	0,508		
Teknoloji Bilgi Düzeyi	TO01 Bilgisayarımda basit teknik arızaları kendim giderebilirim	0,692		
	TO02 Yeni bir donanım aldığımda kendim montajını yapabilirim	0,748		
	TO06 Basit bir web sitesi tasarlayabilirim.	0,577	58,604	0,849
	TO07 Yeni bir bilgisayar satın alacak birine teknik anlamda yardımcı olabilirim.	0,621		
	TO11 Kişisel blog (wordpress, blogcu, mynet blog vb.) oluşturabilirim	0,529		
Toplam varyans			% 58,604	
Kaiser Meyer Olkin Ölçek Geçerliliği (KMO)			0,883	
Ölçeğin Genel Güvenirlik Analizi Değeri			0,889	

Cronbach Alfa değeri; $0,00 < \alpha < 0,40$ aralığında ise ölçek güvenilir değil, $0,40 < \alpha < 0,60$ aralığında ise ölçek düşük güvenilirlikte, $0,60 < \alpha < 0,80$ aralığında ise ölçek oldukça güvenilir, $0,80 < \alpha < 1,00$ aralığında ise ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğu belirtilmektedir (Günaydın, 2001, s.58). Analiz sonuca göre “Teknoloji Okuryazarlığı Ölçeği” yüksek güvenilirlikte.

5.3. Tekno-Stres Ölçeğine İlişkin Bulgular

Yapılan faktör analizi sonucunda ölçekte 6 faktör oluşurken, ölçeğin KMO değeri 0,886, toplam varyans %66,8 olarak hesaplanmıştır. Ölçekte yer alan 9. 5. ve 14. madde tek faktör olarak görüldüğü için analizden çıkarılarak yeniden faktör analizi yapılmıştır. İkinci kez yapılan faktör analizi sonucunda toplamda 18 maddeli ve 4 faktörlü bir yapı oluşurken, ölçeğin KMO değeri 0,871, toplam açıklanan varyansı %63,558 olarak hesaplanmıştır. Oluşan faktörlere güvenilirlik analizi yapılmış olup, analiz sonuçları Tablo 3'te belirtilmiştir.

Tablo 3: Tekno-Stres Ölçeğine İlişkin Bulgular

Faktör Adı	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Faktörün Açıklayıcılığı %	Cronbach's Alpha Değeri				
Karmaşıklık	TS06	İşimi tam olarak yapabilmek için kullandığım teknoloji hakkında yeterli bilgiye sahip değilim.	0,632	37,390	0,848			
	TS07	Yeni bir teknolojiyi öğrenmek ve kullanmak için çok uzun zamana ihtiyacım olur.	0,749					
	TS08	Teknolojik bilgi seviyemi yenilemek için yeterli zamanı şimdiye kadar bulamadım.	0,626					
	TS10	Genellikle kullandığım teknolojiyi anlamayı çok karmaşık bulurum.	0,639					
	TS12	Kullandığımız teknolojik cihazların yazılımları belirli periyotlarla değiştirilir ve yeni yazılıma alışmak beni strese sokuyor.	0,784					
	TS13	Kullandığımız teknolojik cihazların donanımları belirli periyotlarla değiştirilir ve yeni donanıma alışmak beni strese sokuyor.	0,783					
	İş yükü	TS01	EBYS'ye geçiş ile birlikte değişen teknolojinin çok daha hızlı iş yapmaya zorlaması beni strese sokuyor.			0,844	47,239	0,882
		TS02	EBYS'ye geçiş ile birlikte değişen teknolojinin daha fazla iş yapmaya zorlaması beni strese sokuyor.			0,824		
		TS03	EBYS'ye geçiş ile birlikte değişen teknolojinin çok sıkı zaman çizelgelerine bağlaması beni strese sokuyor.			0,800		
		TS04	EBYS'ye geçiş ile birlikte değişen teknolojiye ayak uydurabilmek için çalışma alışkanlıklarımı değiştirmek beni strese sokuyor.			0,783		
TS05		Çalıştığım yerde iş yüküm çok fazladır, çünkü kullandığım teknoloji gittikçe karmaşıklaşıyor.	0,469					

İstila	TS15	İşle ilgili mobil cihazlar nedeniyle tatilim sırasında bile0,736 işimle iletişimde olmalıyım ve bu durum beni strese sokuyor.			
	TS16	Kullanmış olduğum teknolojiyle ilgili güncel kalmak için hafta sonu tatilimi feda etmeliyim.	0,695		
	TS17	Kişisel hayatımın bu teknolojiler tarafından istila edildiğini hissediyorum.	0,649	56,017	0,709
	TS18	Yeni teknolojiler nedeniyle iş güvenliğime karşı sürekli tehdit hissediyorum.	0,612		
Güvensizlik	TS19	Yerime başkasının geleceği korkusuyla yeteneklerimi sürekli güncellemem gerektiğini hissediyorum.	0,782		
	TS20	Mevcut teknoloji hakkında daha iyi bilgi gösteren iş arkadaşlarım tarafından tehdit ediliyorum.	0,769	63,518	0,762
	TS21	İş arkadaşlarım arasında değiştirilme korkusuyla daha az bilgi paylaşımının olduğunu hissediyorum.	0,748		
Toplam varyans					%
					63,558
Kaiser Meyer Olkin Ölçek Geçerliliği (KMO)					0,871
Ölçeğin Genel Güvenirlik Analizi Değeri					0,896

Analiz sonuçlarına göre “Tekno-Stres Ölçeği” nin karmaşıklık ve iş yükü alt boyutlarına ilişkin ölçekler yüksek güvenirlikte, istila ve güvensizlik alt boyutlarına ilişkin ölçekler ise oldukça güvenilir olarak tespit edilmiştir.

5.4. Korelasyon ve Regresyon Analizlerine İlişkin Bulgular

5.4.1. Korelasyon Analizlerine İlişkin Bulgular

Teknoloji okuryazarlığı ve alt boyutları ile tekno-stres ve alt boyutları arasındaki ilişkiler, Pearson korelasyon analizi ile incelenerek istatistiksel anlamlılık $p < 0,01$ düzeyinden değerlendirilmiştir.

Korelasyon katsayısının aldığı değerlere göre ilişkilerin düzeyleri kesin sınırlamalar olmamakla birlikte 0,50'nin altı zayıf korelasyon, 0,50-0,70 arası orta korelasyon, 0,70 ve üzeri değer alması kuvvetli korelasyon ilişkisinin olduğu belirtilmektedir (Durmuş vd., 2013, s.145).

Tablo 4: Teknoloji Kullanım Düzeyi Alt Boyutu İle Tekno-stres Ölçeğinin Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Analizine Yönelik Bulgular

	N	M	SD	Tekno-Karmaşıklık	Tekno-İşyükü	Tekno-istila	Tekno-güvensizlik
Teknoloji Kullanım Düzeyi	307	3,66	,702	-,481	-,235	-,118	-,241
				,000	,000	,000	,000

Teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile tekno-stres ölçeğinin alt boyutları arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan Pearson Korelasyon

analizleri sonucunu gösteren Tablo 4 incelendiğinde; Teknoloji kullanım düzeyi ile tekno-karmaşıklık alt boyutu arasındaki ilişki orta seviyede, negatif ve anlamlı ($r(305)=-,481$, $p<.001$), tekno-işyükü ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamlı ($r(305)=-,2350$, $p<.001$), tekno-istila ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamlı ($r(305)=-,118$, $p<.001$), tekno-güvensizlik ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamlı bulunmuştur ($r(305)=-,241$, $p<.001$).

Tablo 5: *Teknoloji Bilgi Düzeyi Alt Boyutu İle Tekno-stresin Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Analizine Yönelik Bulgular*

	N	M	SD	Tekno-Karmaşıklık	Tekno-İşyükü	Tekno-istila	Tekno-güvensizlik
Teknoloji Bilgi Düzeyi	307	2,84	,905	-,503 ,000	-,286 ,000	-,111 ,052	-,161 ,005

Teknoloji bilgi düzeyi alt boyutu ile tekno-stres ölçeğinin alt boyutları arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan Pearson Korelasyon analizleri sonucunu gösteren Tablo 5'e göre tekno-karmaşık ile arasındaki ilişkisi orta seviyede, negatif ve anlamlı ($r(305)=-,503$, $p<.001$), tekno-işyükü ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamlı ($r(305)=-,286$, $p<.001$), tekno-istila ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamsız ($r(305)=-,111$, $p<.05$), tekno-güvensizlik ile arasındaki ilişkisi düşük seviyede, negatif ve anlamlı bulunmuştur ($r(305)=-,161$, $p<.05$).

Tablo 6: *Teknoloji Okuryazarlığı ile Tekno-stres Arasındaki Pearson Korelasyon Analizine Yönelik Bulgular*

	N	M	SD	Teknoloji Okuryazarlığı	Tekno-Stres
Teknoloji okuryazarlığı	307	3,29	,721	1	
Teno-Stres	307	2,25	,532	-,406 ,000	1

Teknoloji okuryazarlığı ile tekno-stres arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan Pearson Korelasyon analizi sonucunu gösteren Tablo 6'ya göre; Teknoloji okuryazarlığı ile tekno-stres arasında orta seviyede, negatif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur ($r(305)=-,406$, $p<.001$). Diğer bir ifadeyle çalışanların teknoloji okuryazarlığı düzeyleri artarken, tekno-stres düzeyleri orta derecede azaldığı görülmektedir.

5.4.2 Regresyon Analizlerine İlişkin Bulgular

Teknoloji okuryazarlığı bileşenleri ile tekno-stres bileşenleri arasındaki bağlantı ve sonuç ilişkisini sayısal olarak ifade edebilmek amacıyla regresyon analizinden yararlanılmıştır. Teknoloji okuryazarlığı bileşenleri (teknoloji kullanım düzeyi, teknoloji bilgi düzeyi) bağımsız değişkenleri,

teknolojik stres ölçeğinin alt boyutları (teknolojik karmaşık, teknolojik istila, teknolojik iş-yükü, teknolojik güvensizlik) bağımlı değişkeni oluştururken, bu değişkenlerin aralarındaki ilişkileri ayrı ayrı test etmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 7: Teknoloji Kullanım Düzeyi Alt Boyutu ile Teknolojik Karmaşık Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar		Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta	t			
Sabit	3,764	,161		23,342	,000		
Teknoloji Kullanım Düzeyi	-,414	,043	-,481	-9,952	,000	1,000	1,000

Bağımlı Değişken: Teknolojik Karmaşık

Model R=,481 , R²=,232, Düzeltilmiş R²=,229, F=92,013; P=,000

Tablo 7’de belirtilen teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile teknolojik karmaşık alt boyutu arasındaki regresyon analizine sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(3,764)=92,013$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın %23’ünü ($R^2=,229$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı tespit edilmiştir. Buna göre teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeni teknolojik karmaşık bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,414, t(305)=-9,952$, $p<001$, $pr^2=,23$). Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyindeki 1 birimlik artış, teknolojik karmaşık davranışını -0,414 birim azaltmaktadır. Buna göre araştırmanın “ H_{2a} : Teknoloji kullanım düzeyinin teknolojik karmaşık üzerinde etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8: Teknoloji Kullanım Düzeyi Alt Boyutu ile Teknolojik İş-yükü Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar		Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta	t			
Sabit	3,244	,227		14,261	,000		
Teknoloji Kullanım Düzeyi	-,257	,061	-,235	-4,217	,000	1,000	1,000

Bağımlı Değişken: Teknolojik İş-yükü

Model R=,235 , R²=,055, Düzeltilmiş R²=,052, F=17,786; P=,000

Tablo 8’de belirtilen teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile teknolojik iş-

yükü alt boyutu arasındaki regresyon analiz sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(3,244)=14,261$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın % 6'sını ($R^2=,052$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeni tekno-işyükü bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,257, t(305)=-4,217$, $p<001$, $pr^2=,05$). Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyindeki 1 birimlik artış tekno-işyükü davranışını -0,257 birim azaltmaktadır. Araştırmanın " H_{2b} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-işyükü üzerinde etkisi vardır." hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 9: Teknoloji Kullanım Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-istila Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar		Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta	t			
Sabit	2,889	,214		13,500	,000		
Teknoloji Kullanım Düzeyi	-,119	,057	-,118	-2,078	,039	1,000	1,000
Bağımlı Değişken: Tekno-istila							
Model R=,118, R ² =,014, Düzeltilmiş R ² =,011, F=4,318; P=,039							

Tablo 9'da belirtilen teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile tekno-istila alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(2,889)=13,500$, $p<,05$, bağımlı değişkendeki varyansın % 2'sini ($R^2=,011$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeni tekno-işyükü bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,119, t(305)=-2,078$, $p<,05$, $pr^2=,01$). Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyindeki 1 birimlik artış, tekno-istila davranışını -0,119 birim azaltmaktadır. Araştırmanın " H_{2c} : Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-istila üzerinde etkisi vardır." hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 10: Teknoloji Kullanım Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-güvensizlik Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar		Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta	t			
Sabit	2,828	,207		13,643	,000		
Teknoloji Kullanım Düzeyi	-,241	,056	-,241	-4,344	,000	1,000	1,000
Bağımlı Değişken: Tekno-güvensizlik							
Model R=,241, R ² =,058, Düzeltilmiş R ² =,055, F=18,871; P=,000							

Tablo 10’da belirtilen teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile tekno-güvensizlik alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(2,828)=13,643$, $p<,001$, bağımlı değişkendeki varyansın % 6’sını ($R^2=,055$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeni tekno-güvensizlik bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,241$, $t(305)=-4,344$, $p<,001$, $pr^2=,05$). Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyindeki 1 birimlik artış, tekno-güvensizlik davranışını -0,241 birim azaltmaktadır. Araştırmanın “**H_{2a}**: Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-güvensizlik üzerinde etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 11: Teknoloji Bilgi Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-karmaşıklık Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta				
Sabit	3,221	,099		32,456	,000		
Teknoloji Bilgi Düzeyi	-,336	,033	-,503	-10,171	,000	1,000	1,000
Bağımlı Değişken:Tekno-karmaşıklık							
Model R=,503 , R²=,253, Düzeltilmiş R²=,251, F=103,451; P=,000							

Tablo 11’de belirtilen teknoloji bilgi düzeyi alt boyutu ile tekno-karmaşıklık alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(3,221)=103,451$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın %26’sını ($R^2=,251$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji bilgi düzeyi bağımsız değişkeni tekno-karmaşıklık bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,336$, $t(305)=-10,171$, $p<001$, $pr^2=,25$). Kullanıcıların teknoloji bilgi düzeyindeki 1 birimlik artış, tekno-karmaşıklık davranışını -0,503 birim azaltmaktadır. Araştırmanın “**H_{3a}**: Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-karmaşıklık üzerinde etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 12: Teknoloji Bilgi Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-işyükü Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta				
Sabit	2,992	,139		24,516	,000		
Teknoloji Bilgi Düzeyi	-,243	,047	-,286	-5,212	,000	1,000	1,000
Bağımlı Değişken:Tekno-işyükü							
Model R=,286 , R²=,085, Düzeltilmiş R²=,079, F=27,165; P=,000							

Tablo 12’de belirtilen teknoloji bilgi düzeyi alt boyutu ile tekno-iş-yükü alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(2,992)=27,165$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın % 9’unu ($R^2=,079$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji bilgi düzeyi bağımsız değişkeni tekno-işyükü bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır, ($\beta = -,243, t(305)=-5,212$, $p<001$, $pr^2=.08$). Kullanıcıların teknoloji bilgi düzeyindeki 1 birimlik artış tekno-işyükü davranışını -0,286 birim azaltmaktadır. Araştırmanın “ H_{3b} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-işyükü üzerinde etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 13: Teknoloji Bilgi Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-istila Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta				
Sabit	2,698	,133		20,315	,000		
Teknoloji Bilgi Düzeyi	-,087	,045	-,111	-1,947	,052	1,000	1,000
Bağımlı Değişken: Tekno-istila							
Model R=,111 , R²=,012, Düzeltilmiş R²=,009, F=3,792; P=,052							

Tablo 13’te belirtilen teknoloji bilgi düzeyi alt boyutu ile tekno-istila alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamsız bir regresyon modeli oluşmuştur $F(2,698)=3,792$, $p>,05$. Araştırmanın “ H_{3c} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-istila üzerinde etkisi vardır.” hipotezi ret edilmiştir.

Tablo 14: Teknoloji Bilgi Düzeyi Alt Boyutu ile Tekno-güvensizlik Alt Boyutu Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata	Beta				
Sabit	2,299	,131		17,584	,000		
Teknoloji Bilgi Düzeyi	-,125	,044	-,161	-2,853	,005	1,000	1,000
Bağımlı Değişken: Tekno-güvensizlik							
Model R=,161 , R²=,026, Düzeltilmiş R²=,023 , F=8,142; P=,005							

Tablo 14’te belirtilen teknoloji bilgi düzeyi alt boyutu ile tekno-güvensizlik alt boyutu arasındaki regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş $F(2,299)=17,584$, $p<,05$, bağımlı değişkendeki varyansın % 3’ünü ($R^2=,023$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji bilgi düzeyi bağımsız değişkeni tekno-güvensizlik bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı

olarak yordamaktadır, ($\beta = -,125$, $t(305)=-2,853$, $p<,001$, $pr^2=.02$). Kullanıcıların teknoloji bilgi düzeyindeki 1 birimlik artış, tekno-güvensizlik davranışını -,161 birim azaltmaktadır. Araştırmanın “ H_{3d} : Teknoloji bilgi düzeyinin tekno-güvensizlik üzerinde etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 15: Teknoloji Okuryazarlığının Alt Boyutları ile Tekno-stres Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi	Tolerans	VIF
	B	Standart Hata					
Sabit	3,238	,149		21,797	,000		
Teknoloji Kullanım Düzeyi	-,160	,052	-,211	-3,059	,002	,578	1,729
Teknolojik Bilgi düzeyi	-,139	,040	-,237	-3,433	,001	,578	1,729

Bağımlı Değişken: Tekno-stres

Model $R=,406$, $R^2=,165$, Düzeltmiş $R^2=,160$, $F=30,070$; $P=,000$

Katılımcıların teknoloji okuryazarlığı alt boyutları bağımsız değişkenlerinin, tekno-stres bağımlı değişkenini yordamak için çok değişkenli regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 15’de yer alan analiz sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş ($F(2,304)=30,070$, $p<001$), bağımlı değişkendeki varyansın %17’sini’sini ($R^2=,160$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeni tekno-stres bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır ($\beta = -,211$, $t(304)=-3,239$, $p<005$, $pr^2=.03$). Kullanıcıların teknoloji kullanma bilgisindeki dirençte 1 birimlik artış, tekno-stres davranışını -0,211 birim azaltmaktadır.

Katılımcıların teknolojik bilgi düzeyleri bağımsız değişken olarak tekno-stres bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır ($\beta = -,237$, $t(304)=-3,433$, $p<005$, $pr^2=.04$). Teknoloji bilgi düzeyindeki dirençte 1 birimlik artış, tekno-stres davranışını -0,237 birim azaltmaktadır.

Araştırmanın teknoloji okuryazarlığı bağımsız değişkeninin, tekno-stres bağımlı değişkeni üzerindeki etkisinin düzeyini ve yönünü ölçmek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 16: *Teknoloji Okuryazarlığı ile Tekno-stres Arasındaki Regresyon Analizine İlişkin Bulgular*

	Standardize Edilmemiş		Standardize	t	Anlam	Tolerans	VIF
	Katsayılar	Standart Hata					
	B	Beta					
Sabit	3,243	,130		24,934	,000		
Teknoloji Okuryazarlığı	-,300	,039	-,406	-7,767	,000	1,000	1,000

Bağımlı Değişken: Tekno-stres

Model R=,406 , R²=,165, Düzeltmiş R²=,162, F=60,331; P=,000

Tablo 16’da yer alan analiz sonucuna göre anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş, $F(1,305)=60,331$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın %17’sini ($R^2=,162$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı bulunmuştur. Buna göre teknoloji okuryazarlığı bağımsız değişkeni tekno-stres bağımlı değişkenini negatif yönde (olumsuz) ve anlamlı olarak yordamaktadır ($\beta = -,406, t(304)=-7,767$, $p<001$, $pr^2=,16$). Katılımcıların teknoloji okuryazarlığı düzeyindeki 1 birimlik artış, tekno-stres davranışını -,406 birim azaltmaktadır.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Teknoloji günümüzde olduğu gibi sürekli gelişmekte ve değişmektedir. Teknolojinin bu durumuna karşı kendini toplumdaki koparmak istemeyen bireyler ile küresel piyasada yer edinmek isteyen örgütlerin buna kayıtsız kalması imkansız hale gelmiştir. Bu değişime kayıtsız kalmak istemeyen bireyler yeni bir teknolojiye uyum sağlamak için bir takım uğraşlara girmektedirler. Teknoloji kullanıcılarının bu çabası sonucunda teknolojileri işlerinin gereklerini yerine getirebilecek şekilde kullanabilmeleri onları teknoloji okuryazarı bir birey yapmaktadır. Bireyler teknoloji okuryazarlığı kimliğine sahip olmadığı durumlarda kullanmış oldukları teknolojilerden olumsuz etkilenmektedirler. Bu etkilerin başında son zamanlarda alanyazında da sıkça bahsedilen tekno-stres kavramı gelmektedir.

Bu çalışmanın amacı, bilişim teknolojilerinden olan ve Ordu Üniversitesi tarafından 2016 yılından itibaren kullanılmaya başlanılan Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS)’nin, teknoloji okuryazarlığına bağlı olarak kullanıcıların tekno-stres algılarını ne yönde etkilediğini incelemek ve konu hakkında alanyazına kaynak sağlamaktır. Bu amaçlar doğrultusunda araştırmanın konusuna ilişkin 9 ana hipotez oluşturulmuştur. Elde edilen analiz sonuçlarına göre hipotezlerin 8’i kabul, 1’i ise red edilmiştir.

Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla öncelikle teknoloji okuryazarlığı ve tekno-stres arasında ilişkinin olup olmadığını belirlemek için korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucuna göre teknoloji okuryazarlığı ile tekno-stres arasında orta düzeyde, negatif yönde anlamlı bir

ilişki tespit edilmiştir ($r(305)=-,406$, $p<.001$). Teknoloji kullanım düzeyi alt boyutu ile tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü, tekno-istila ve tekno-güvensizlik alt boyutları arasında negatif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Teknoloji bilgi düzeyi alt boyutunun ise tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü ve tekno-güvensizlik alt boyutu ile arasında negatif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılırken, tekno-istila alt boyutu ile arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Yapılan regresyon analizi sonucuna göre örneklem grubunu oluşturan katılımcılarda, teknoloji okuryazarlığının alt boyutları olan teknoloji kullanım düzeyi ve teknoloji bilgi düzeyi bağımsız değişkenleri tarafından tekno-stres bağımlı değişkenindeki varyansın %17'sinin ($R^2=,160$) açıklandığı tespit edilmiştir. Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyi düzeylerindeki 1 birimlik artışın, tekno-stres algılarını -0,211 birim azaltırken, teknolojik bilgi düzeyindeki 1 birimlik artışın, tekno-stres algılarını -0,237 birim azalttığı tespit edilmiştir. Kullanıcıların teknoloji kullanma ve teknoloji bilgi düzeylerinin artmasının tekno-stres algılarını azalttığı sonucuna varılmıştır.

Katılımcıların, teknoloji kullanım düzeyi bağımsız değişkeninin tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü, tekno-istila ve tekno-güvensizlik bağımlı değişkenleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucuna göre anlamlı bir etkinin olduğu tespit edilmiştir. Kullanıcıların teknoloji bilgi düzeylerindeki 1 birimlik artışın, tekno-karmaşıklık algılarını -0,414 birim, tekno-işyükü algılarını -0,257 birim, tekno-istila algılarını -0,119 birim, tekno-güvensizlik algılarını -0,241 birim azalttığı tespit edilmiştir. Kullanıcıların teknoloji kullanma ve teknoloji bilgi düzeylerinin artması tekno-stres algılarını azalttığı sonucuna varılmıştır. Araştırmanın “Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-karmaşıklık üzerinde etkisi vardır.”, “Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-işyükü üzerinde etkisi vardır.”, “Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-istila üzerinde etkisi vardır.” ve “Teknoloji kullanım düzeyinin tekno-güvensizlik üzerinde etkisi vardır.” H_{2a} , H_{2b} , H_{2c} ve H_{2d} hipotezleri kabul edilmiştir.

Örneklem grubunu oluşturan katılımcıların, teknoloji bilgi düzeyi bağımsız değişkeni ile tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü, ve tekno-güvensizlik bağımlı değişkenleri arasındaki regresyon analizi sonuçlarına göre anlamlı etkilerin olduğu tespit edilmiştir. Tekno-istila bağımlı değişkeni ile herhangi bir anlamlı etki elde edilmemiştir. Kullanıcıların teknoloji kullanım düzeyindeki 1 birimlik artışın, tekno-karmaşıklık algılarını -0,336 birim, tekno-işyükü algılarını -0,243 birim, tekno-güvensizlik algılarını -0,125 birim azalttığı tespit edilmiştir. Katılımcıların teknoloji bilgi düzeylerinin artmasının tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü, ve tekno-güvensizlik algılarını azalttığı, tekno-istila algılarını ise etkilemediği tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlara göre H_{3a} , H_{3b} , ve H_{3d} hipotezleri

kabul edilmiş. H_{3c} hipotezi ise ret edilmiştir.

Teknoloji okuryazarlığı bağımsız değişkeninin tekno-stres bağımlı değişkeni üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonucuna göre ise; anlamlı bir regresyon modeli oluşmuş, $F(1,305)=60,331$, $p<001$, bağımlı değişkendeki varyansın %17'sinin ($R^2=,162$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı görülmüştür. Katılımcıların teknoloji okuryazarlığı seviyesindeki 1 birimlik artış, tekno-stres algılarını -,406 birim azaltmaktadır. Bu sonuç EBYS'ye geçiş ile birlikte kullanıcılarda teknoloji okuryazarlığına bağlı tekno-stres algısı oluşturduğunu göstermektedir ancak çalışanların teknoloji okuryazarlığı düzeyinin artması tekno-stres algılarını azaltacaktır.

Yapılan bağımsız grup t testi analizlerine göre, katılımcıların cinsiyet değişkenleri ile tekno-stres ve alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık elde edilmemiştir. Bu sonuca göre örnekleme oluşturan katılımcıların cinsiyet değişkenine göre EBYS kullanımına bağlı tekno-stres algılarında herhangi bir farklılığın olmadığı anlaşılmaktadır. Benzer şekilde (Çalışkan, 2022) çalışmasında öğretmen adaylarının öğrenme- öğretim süreci odaklı, mesleğe yönelik, teknik konu odaklı, kişisel kaynaklı ve sosyal odaklı alt boyutlarında cinsiyet değişkenine göre tekno-stres düzeylerinde anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Bu sonuçların tam aksine, Çoklar, Efilti, Şahin ve Akçay (2015) çalışmalarında ise öğretmenlerin tekno-stres nedenleri cinsiyet değişkenine göre farklılaştığı tespit edilmiştir. Yine Çoklar ve Şahin (2011)'in çalışmalarında ise kadınların erkeklerden daha fazla tekno-stres algısına sahip olduğu bulunmuştur.

Bağımsız grup t testi sonuçlarına göre katılımcıların ünvanlarına göre tekno-stres, tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü ve tekno-istila algıları arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Ancak, idari personelin tekno-güvensizlik alt boyutuna yönelik algıları ($X=2,034$) akademik personelin tekno-güvensizlik alt boyutuna ilişkin algılarından ($X=1,848$) daha fazla olduğu görülmüştür. Bu noktada tekno-güvensizlik alt boyutunda yer alan ifadeler ve idari personelin EBYS'yi daha yoğun kullandıkları göz önünde bulundurulduğunda tekno-güvensizlik algısını daha fazla hissettiği söylenebilir. Bu sonuçların aksine Şahan (2021) çalışmasında tekno-stres altboyutları olan aşırı iş yükü ve istila bakımından, üniversitede çalışan akademik ve idari personelin diğer boyutlara göre tekno-stres yaşadıkları yönünde sonuç elde etmiştir.

Yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucuna göre katılımcıların mezuniyet değişkenine göre tekno-stres algılarında, lise mezunu kullanıcıların tekno-stres algıları ($x=2,86$) ön lisans ($x=2,41$), lisans ($x=2,19$), yüksek lisans($x=2,20$) ve doktora mezunu ($x=2,23$) kullanıcılarının tekno-stres algılarına göre daha fazladır. Bu sonuca göre katılımcı-

ların eğitim seviyesi arttıkça tekno-stres algılarının azaldığı söylenebilir. Şahan (2021) çalışmasında ise üniversitede çalışan akademisyen ve idari personelin teknostres algılarının mezuniyet durumu değişkenine göre değişmediği sonucuna ulaşmıştır.

Katılımcıların tekno-stres ölçeği puanlarının EBYS kullanım sıklığı değişkenine göre yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Ancak, EBYS'yi nadiren ($x=2,457$) kullanan kullanıcıların tekno-karmaşıklık algılarının EBYS'yi hergün ($x=2,196$) ve haftada birkaç kez ($x=2,317$) kullanan kullanıcılara göre tekno-karmaşıklık algılarının daha fazla olduğu sonucu bulunmuştur. EBYS kullanım sıklığı haftada birkaç kez ($x=2,317$) olan kullanıcıların tekno-iş-yükü algıları, her gün ($x=2,196$) EBYS kullanan katılımcıların tekno-iş-yükü algılarına göre daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, ayda birkaç kez ($x=2,383$) EBYS kullanan kullanıcıların tekno-iş-yükü algılarının, EBYS kullanma sıklığı hergün ($x=2,196$) olan kullanıcılara göre daha fazla tekno-iş-yükü algıladıkları tespi edilmiştir. Burada EBYS'yi kullanım sıklığı azaldıkça kullanıcıların hem tekno-karmaşıklık hem de tekno-iş-yükü algılarının arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu da kullanıcıların kullanmış oldukları teknolojileri daha sık kullanması onları kullanılan teknoloji hakkında daha bilgili yaptığı, dolayısıyla teknoloji okuryazarı birey olma kimliği kazandırdığı söylebebilir.

Örneklem grubunu oluşturan katılımcıların tekno-stres ölçeği puanlarının yaş aralığı değişkenine göre yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda grupların aritmetik ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmuştur. 20 yaş altı ($X=3,222$) kullanıcılar ile 60 yaş ve üstü ($X=2,741$) kullanıcıların tekno-stres algıları ile 20-29 ($X=2,121$), 30-39 ($X=2,234$), 40-49 ($X=2,233$), 50-59 ($X=2,349$) yaş aralığındaki kullanıcıların tekno-stres algılarının daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tekno-karmaşıklık ve tekno-iş-yükü algılarının da 20 yaş altı ($X=3,333$) kullanıcıların tekno-karmaşıklık algıları 20-29 ($X=1,925$), 30-39 ($X=2,209$), 40-49 ($X=2,258$) ve 50-59 ($X=2,373$) yaş aralığındaki kullanıcıları göre tekno-karmaşıklık ve tekno-iş-yükü algıları daha fazla olduğu sonucu elde edilmiştir. Bu da orta yaş aralığında (20-59) yer alan kullanıcıların diğer yaş gruplarına göre tekno-stres, tekno-karmaşıklık ve tekno-iş-yükü algılarının daha az olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlardan farklı olarak Çoklar ve Şahin (2011) çalışmasında, 20 yaş ve altı yaş grubunda düşük, 31 yaş ve üstü yaş grubunda ise tekno-stres algılarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çetin ve Bülbül (2017)'ün çalışmasında yaş ilerledikçe tekno-karmaşıklık ve tekno-güvensizlik algılarının daha fazla olduğundan ve tekno-stres yaşadığı sonucuna ulaşmıştır.

Örneklem grubunu oluşturan katılımcıların tekno-stres ölçeği ve alt boyut puanlarının hizmet yılı değişkenine göre yapılan tek yönlü varyans

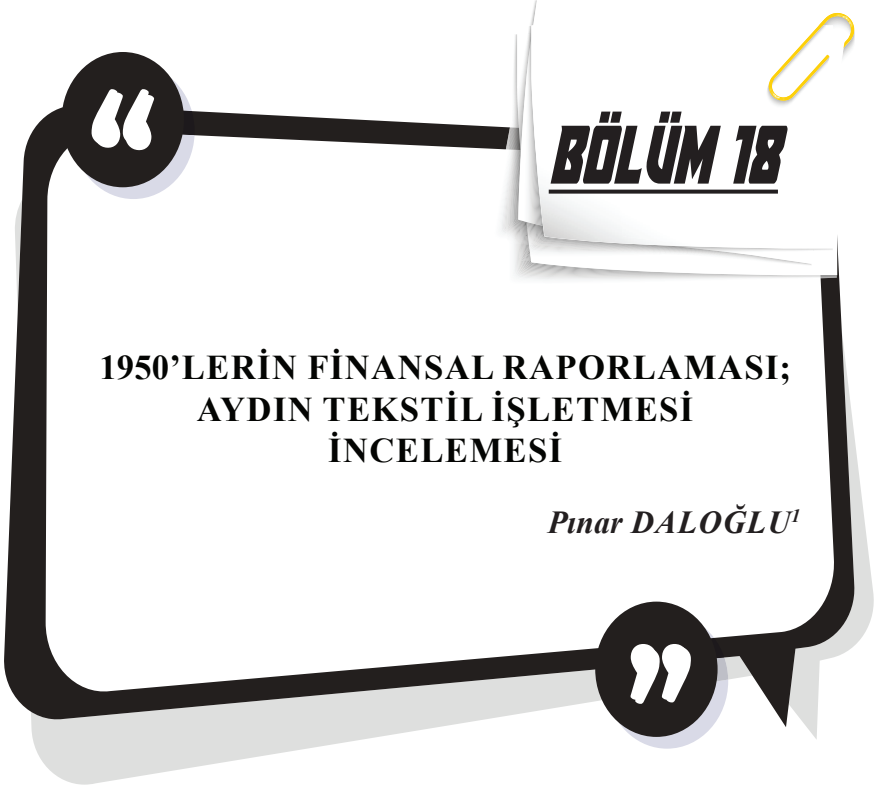
analizi (ANOVA) sonucunda grupların aritmetik ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmamıştır. Çetin ve Bülbül (2017)'ün çalışmasında ise okul yöneticilerinin genel teknostres algılarının mesleki hizmet yılına göre farklılık göstermediği ancak; tekno-stresin alt boyutlarından “Tekno-istila” ve “Tekno-güvensizlik” boyutlarında, mesleki hizmet süresi değişkeni dikkate alındığında farklılık gösterdiği sonucunu elde etmiştir.

Sonuç olarak günümüzün vazgeçilmesi olan teknolojinin kullanımı hakkında detaylı bilgiye sahip olunmaması durumunda ortaya çıkan tekno-stres kavramı bireyleri olumsuz etkilemektedir. Bu çalışma sonucuna göre Ordu Üniversitesi'nde Ordu ili merkez kampüslerinde çalışan akademik ve idari personelinin EBYS kullanımında teknoloji okuryazarlığı seviyelerine bağlı tekno-stres yaşama düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında evrenimizde yer alan örneklem grubu seçiminde EBYS kullanım oranı fazla olduğu düşünülen, idari görevi olan akademik personel ile EBYS kullanımının daha fazla olduğu idari personel kullanıcıları seçilerek daha anlamlı sonuçlar elde edilmeye çalışılmıştır. Katılımcıların EBYS kullanımında tekno-stres ile tekno-istila alt boyutu arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemediğinden, kullanıcıların EBYS kullanımının kendi hayatlarının istila edilmediğini algılamaktadırlar. Bu da EBYS kullanımının kullanıcılar için zaman yönetimi konusunda herhangi bir etkisini olmadığı olarak yorumlanabilir. Kullanıcıların tekno-karmaşıklık, tekno-işyükü ve tekno-güvensizlik algılarında ise anlamlı etkiler tespit edilmiştir. Burada kullanıcılar özellikle tekno-güvensizlik algısının olması ve ölçekte yer alan “Yeni teknolojiler nedeniyle iş güvenliğime karşı sürekli tehdit hissediyorum.”, “Yerime başkasının geleceği korkusuyla yeteneklerimi sürekli güncellemem gerektiğini hissediyorum.”, “Mevcut teknoloji hakkında daha iyi bilgi gösteren iş arkadaşlarım tarafından tehdit ediliyorum.”, “İş arkadaşlarım arasında değiştirilme korkusuyla daha az bilgi paylaşımının olduğunu hissediyorum.” sorulardan oluştuğundan işgörenlerin bu algısı kurum için önemli bir durum olarak ifade edebiliriz. Çünkü örgütlerde işgörenler arasında özellikle kullanılan teknoloji odaklı bir güvensizliğin olması huzursuz bir çalışma ortamının oluşmasına neden olabilecektir. Yine elde edilen diğer önemli bir sonuç ise EBYS kullanma sıklığı arttıkça kullanıcıların tekno-karmaşıklık ve tekno-stres algılarının azalmasıdır. Burada EBYS kullanım sıklığı arttıkça katılımcıların kullanmış olduğu bilişim sistemine daha fazla hakim olduğu diğer bir ifadeyle kullanılan teknoloji hakkında teknoloji okuryazarlığına kavuştuğu ifade edilebilir. Bu sonuç ise teknoloji okuryazarlığı ve tekno-stres arasındaki ilişkinin ne kadar kuvvetli olduğunu göstermektedir.

KAYNAKÇA

- Bacanak, A. ve Gökdere, M. (2009). Investigating level of the scientific literacy of primary. *Asia-Pacific Forum on Science Learning and Teaching*, 10(1), 1-10.
- Björk, B. C. (2002, June). The Impact Of Electronic Document Management On Construction Information Management. *In Proceedings Of International Council for Research and Innovation in Building and Construction CIB*, 78, 12-14.
- Bozer, R. (2021). *Açık Öğretim Ortaokulu Öğrencilerinin Teknoloji Okur Yazarlığı Durumu*. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Doktora Tezi, Ankara
- Cowan, R., Sanditov, B. ve Weehuizen, R. (2011). Productivity effects of innovation, stress and social relations. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79(3), 165-182.
- Çalışkan, M. (2022). *Öğretmen Adaylarının Teknostres Düzeylerinin Belirlenmesi Konya: Necmettin Erbakan Üniversitesi / Eğitim Bilimleri Enstitüsü / Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*.
- Çetin, D. ve Bülbül, T. (2017). Okul Yöneticilerinin Tekno-stres Algıları İle Bireysel Yenilikçilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17(3), 1241-1264.
- Çiçek, B. ve Kılınç, E. (2020). Teknostresin Presenteizm ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Dönüşümcü Liderliğin Aracı Rolü. *Business and Economics Research Journal*, 11(2), 555-570.
- Çoklar, A. N., Erkan, E. F., Levent, S. A. ve Akçay, A. (2015). The Technostress Reasons of Turkish Teachers. *In Proceedings of Teaching and Education Conferences* (No. 2403619). International Institute of Social and Economic Sciences.
- Çoklar, A. ve Şahin , Y. (2011). Technostress levels of social network users based on ICTs in Turkey. *European Journal of Social Sciences*, 23(2), 171-182.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S. ve Çinko, M. (2013). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi* (5. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Fidan , M. ve Debbağ , M. (2019). Bilişim Teknolojileri ve Yazılım Dersi Öğretim Programının Teknoloji Okuryazarlığı Boyutları Açısından İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 50, 22-50.
- Gunaydın, S. C. (2001). *İşletmelerde Örgütsel Adalet Ve Örgütsel Güven Değişkenlerinin Politik Davranış Algısı Ve İşbirliği Yapma Eğilimine Etkisini İnceleyen Bir Çalışma* Marmara Üniversitesi, İşletme Anabilimdalı Yüksek Lisans Tezi
- İlseven, S. (2019). *Tekno-stresin Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi*. Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilimdalı Yönetim ve Organizasyon Dalı Yüksek Lisans Tezi, Bursa.

- İncir, C. (2021) *Elektronik belge yönetim sistemlerine ilişkin kullanıcı görüşlerini belirlemeye yönelik bir çalışma: Fırat Üniversitesi örneği*. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü /Teknoloji ve Bilgi Yönetimi Ana Bilim Dalı/ Yüksek Lisans Tezi/ Elazığ
- Jimoyiannis, A. ve Gravani, M. (2011). Exploring adult digital literacy using learners' and educators' perceptions and experiences: The case of the second chance schools in Greece. *Journal of Educational Technology & Society*, 14(1), 217-227.
- Jones, S. (2012).Government document management system: a case analysis of risk and reward. *International Journal of Information Management*, 32(4), 396-400.
- Karasar, N. (2009). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- Kellner, D. (2002). Yeni Teknolojiler/Yeni Okuryazarlıklar: Yeni Binyılda Eğitimin Yeniden Yapılandırılması. (A. Taşkent, & Çev.) *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 2(1), 105-132.
- Lehto, M. R., ve Landry, S. J. (2012). *Introduction To Human Factors And Ergonomics For Engineers*. Crc Press.
- Önaçan, M. B., Medeni, T. D. ve Özkanlı, Ö. (2012). Elektronik Belge Yönetim Sistemi EBYS'nin Faydaları ve Kurum Bünyesinde EBYS Yapılandırma-yaya Yönelik Bir Yol Haritası. *Sayıştay Dergisi*, 85, 1-26.
- Önal , İ. (2010). Tarihsel Değişim Sürecinde Yaşam Boyu Öğrenme Ve Okuryazarlık: Türkiye Deneyimi. *Bilgi Dünyası Dergisi*, 11(1), 101-121.
- Şahan, (2021). *Teknostres Ve Teknostresin Görev Verimliliğine Etkisi*, Fırat Üniversitesi, İşletme Anabilimdalı, Yüksek Lisans Tezi
- Tarafdar, M., Qiang, T., Bhanu, S.-N., & T.S. Ragu, N. (2007). The Impact of Technostress on Role Stress and Productivity, *Journal of Management Information Systems*, 24(1), 307-334.
- Türel, Y. K., Özdemir, T. Y., ve Varol, F. (2017). Öğretmenlerin Bilgi ve İletişim Teknolojileri Becerileri Ölçeği: Güvenirlik ve Geçerlik. *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 46(2), 503-216.
- Türen Ufuk, Erdem, H., & Kalkın, G. (2015). İş Yerinde Tekno-Stres Ölçeği: Havacılık Ve Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 6(1), 1-19.
- Yaman, C. (2020)., *Fen Bilgisi Öğretmen Adaylarının Bilişim Teknolojileri Ve İletişim Becerileri İle Fen Ve Teknoloji Okuryazarlığına Yönelik Öz Yeterlik Algıları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi* . Aydın Adnan Menderes,-Fen Bilimleri Enstitüsü. , Yüksek Lisans Tezi,
- Yener , S. (2018). Teknostresin İş Performansı Üzerindeki Etkisi; Tükenmişliğin Aracı. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2), 85-101.
- Yıldız, A. ve Uysal, M. (2009). *Yetişkin Eğitimi: Kuramdan Uygulamaya* (s. 353-372). İstanbul: Kalkedon.



BÖLÜM 18

1950'LERİN FİNANSAL RAPORLAMASI; AYDIN TEKSTİL İŞLETMESİ İNCELEMESİ

Pınar DALOĞLU¹

¹ Dr. Öğretim Üyesi, T.C. İstanbul Arel Üniversitesi, pinardaloglu@arel.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1456-4603

1. Giriş

1950'ler devletçi sanayileşme ve liberalleşmenin hız kazandığı bir dönem olarak tanımlanmaktadır. Cumhuriyet Halk Partisi ile başlayan ve Demokratik Parti ile devam ettirilen iktisadi dönüşüm süreci, 1980'lere kadar devam ettirilmeye çalışılmıştır. Bu süreçte muhasebenin gelişimi, şirketlerin ihtiyaçlarından ziyade bir takım kanuni düzenlemeler çerçevesinde gerçekleşmiştir. 1950'ler ile birlikte muhasebe pratiklerine ihtiyaç belirgin hale gelmiştir. Örneğin, İshak Alaton ve Üzeyir Garih'in 1954 yılında kurmuş oldukları Alarko, 1961'de ilk fabrikasını; 1977'de de ikinci fabrikasını kurarak istikrarlı bir biçimde büyüyen önemli bir şirkettir. Alarko, Türkiye'nin en organize, gelişme çizgisini hiç düşürmeyen bir şirket olarak kabul edilmektedir. Bunun temel nedeni ise, 1960'lı yılların ortalarında bir Amerikan danışmanlık şirketinden "Hedef nedir, nasıl ölçülür?, Organizasyon, iş yönetim nedir?" gibi konularda aldıkları hizmet olarak görülmektedir. Şirket bu anlamda Türkiye'nin ilklerinden birisi olarak kabul edilmektedir. (Kalyoncu, 2003: 80)

1955 yılında kurulan Aydın Tekstil ve Nebati Yağlar Sanayii İşletmeleri Anonim Şirketi, bu dönemin politikalarının neticesinde şekillenmiştir. İşletme Türkiye'nin yeni sürecinde, yasal bir zorunluluğu olmamasına karşın finansal tablolarını gazetede kullanıcılar ile paylaşarak, finansal tablolarını iletişim aracı olarak kullanmayı tercih etmiştir. Günümüzde finansal tabloların ilanı modern muhasebenin önemli bir gereği olsa da, Türkiye'deki muhasebe mesleği ve uygulamaları da göz önünde bulundurulduğunda, ilgili dönem için ileri görüşlü bir hareket olarak değerlendirilebilmektedir. Aydın Tekstil İşletmesi, dönemin iktisadi düşüncüsü ile şekillenmiş; özellikle devletin önde gelenleri tarafından desteklenmiş bir işletmedir. Bu çalışma Türkiye'nin önemli kırılımlarından biri olarak kabul edilen 1950'lerdeki iktisadi politikalar ile muhasebenin tarihsel gelişimini göz önünde bulundurarak; Aydın Tekstil İşletmesi'nin finansal raporlarını incelemeyi amaçlamaktadır. Böylece Türkiye'deki özel sektörün muhasebe pratikleri ilgili dönem kapsamında incelenmiş olmaktadır.

2. 1950'lerde Türkiye Ekonomisi ve Aydın Tekstil İşletmesi

Türkiye'de 1937'deki anayasa değişikliği, devletçiliği ülkenin siyasal rejiminin tamamlayıcısı haline getirmiştir. Bu durum İkinci Dünya Savaşı sonuna kadar iktidar-ış adamı ilişkilerinin belirleyicisi olmuştur. (Buğra, 2021:101-120) Bu süreç içerisinde kar amaçlı faaliyetlerin onanması, işadamlarının ahlakına ve ulusal ekonomiye katkılarına bağlı biçimde süregelmiştir. Böylece iş adamları hükümet ile yakın ilişkiler sayesinde faaliyetlerini sürdürmeye gayret etmişlerdir. Bu durum, özel sektörün faaliyetlerinin gelişimini kısıtlı hale getirmiştir. (Buğra ve Savaşkan, 2015: 64) II. Dünya Savaşı sonrasında Türkiye'nin dünya ekonomisi ile ilişki-

lerini düzenlemede iki ayrı seçeneği bulunuyordu: devletçiliğe devam etmek ya da özel sektörü desteklemek. Tek partili dönemin avantajlarından faydalanmalarına karşın, “ayrıcalıklı ancak bağımlı” konumda bulunmak istemeyen burjuvazinin bulunması, açık ekonomi politikalarının istenmesi ile sonuçlanmıştır. (Pamuk, 2014: 225) Böylece 1947 yılında Cumhuriyet Halk Partisi (CHP)’nin iktidarının Üçüncü Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlıklarından vazgeçerek özel kesim ve tarıma önem vermesi ile başlayan süreç, Demokratik Parti (DP) iktidarının aktif faaliyetleri ile devam etmiştir. (Pamuk, 2014: 226) 1950’lerden sonra dış ticarete hacminin de gelişmeye başladığı; bu doğrultuda yapılan siyasi ve ekonomik atılımların sonuç verdiğini doğrulamaktadır. 1923-1926 yılları arasındaki Türkiye Dış Ticaret hacmini Tablo 1’de görmek mümkündür.

Tablo 1: 1923-1996 Yılları Arasında Dış Ticaret (1000 Dolar Olarak) (Cari Fiyatlarla)

Yıllar	Dıştan Alınan	Dışa Satılan	Fark
1923	86872	50790	-36082
1930	69540	71380	+1840
1940	50035	80904	+30869
1950	285664	263424	-22240
1963	687616	368087	-319529
1968	763659	496419	-267240
1975	4738558	1401075	-337483
1980	7909443	2910122	-4999321
1987	14157805	10190047	-3967758
1990	22302126	12959288	-9342838
1991	21047014	13593462	-7453552
1992	22871055	14714629	-8156426
1993	29428370	15345067	14083303
1994	23270019	18106872	-5163147
1995	35709011	21637041	-14071970
1996	42453586	23082143	-19371443

KAYNAK: D.P.T., 1973b:11; 1983:355, 1983 Rakamı, T.C. Maliye Bakanlığı, 1984:16; ve D.İ.E. 1994c:280;D.İ.E., 1994: 501; D.İ.E., 1997b:95.

Aydın Tekstil ve Nebati Yağlar Sanayii İşletmeleri Anonim Şirketi 1950’lerin siyasi ve iktisadi etkilerinin hissedildiği 1955 yılında kurulmuştur. Fabrikanın temeli dönemin Cumhurbaşkanı Celal Bayar tarafından atılmıştır. Milliyet gazetesinin 7 Ekim 1955 tarihli sayısında yer bulan bu törende; Sümerbank Genel Müdürü Mehmet Akın açılan tesisin, döne-

min iktisat politikasının gereği olarak özel iştiraklerin ağırlık kazanmaya başladığı yatırımlardan olduğunu vurgulamaktadır. Diğer bir ifade ile Akın Tekstil İşletmesi özel sanayiinin gelişiminin bir yansıması olarak görülmektedir. (Yaşdağ, 2021:42)

Aydın Tekstil İşletmesi'nin muhasebe literatru açısından dikkat çeken bir yanı bulunmaktadır. İşletme, kuruluşundan 2 yıl sonra, 1960 yılı finansal raporlarını ilk defa Cumhuriyet Gazetesi'nin 20 Nisan 1961 tarihli sayısında ilan etmiştir. Bu durumun günümüzdeki modern muhasebenin gereklerinden birisi olmasına karşın, o dönem için bankalar, sigorta şirketleri, kamu iktisadi teşekkülleri haricindeki özel sektör girişimleri tarafından tercih edilmediği söylenebilmektedir. Ancak 1950'ler ile başlayan dışa dönük politikalar ile muhasebe raporlarının ilan edilmesi bir bakımdan tutarlılık göstermektedir. Bu yıllarda iç piyasada tasarrufların kıt olması nedeniyle bankalardan kredi almak güçtür. Ömer Dinkk bu dönemdeki bankaların kriterinin "bu adam güvenilir mi, bu adama bu parayı verirsek yatırım yapar mı? Zamanında borcunu der mi?" olduğunu belirtmektedir. (İstanbul Sanayi Odası, 2017: 77) Türkiye'nin dış borç veren kesimi tarafından özellikle desteklenen bu dönem, dış borçlanma ve yabancı sermaye açısından daha güvenilir bir ortam yaratacağı düşüncesi; borç verenlerin verdiklerini geri alma güvenine ihtiyaç duyması ile paraleldir. (Kepenek, 2012:139) Dış borçlanma ve yabancı sermaye isteği işletmeleri "güvenilir" kılmak adına yeni bir mekanizmaya odaklanmaya itmektedir. Bu süreçte finansal tablolar, işletme sahipleri ile işletmenin kişiliğini birbirinden ayırarak; işletmenin güvenilirliğini taraflara ispat etmek olan misyonunu belirgin hale getirmeye başlamıştır. İşletme sahiplerinin maliyetlerini kontrol etmek, verimliliği arttırmak, hesabını kitabını bilmek amacıyla hesap tuttuğu bu dönemlerde, liberal ekonominin etkilediği büyüme odaklı işletmelerin muhasebe raporlarını iletişim aracı olarak görmeye başladıkları söylenebilmektedir. Bu durum Aydın Tekstil İşletmesi'nde karşımıza çıkmaktadır. Bu işletme, bu dönemde yasal bir zorunluluğu olmamasına karşın finansal raporlarını gazete ilanını vasıtasıyla kullanıcıları ile paylaşmıştır. İstikrarlı bir biçimde ilan edilmemesine karşın, kuruluş sürecindeki misyon ve vizyonu dikkate alındığında temel amacının işletmenin dürüst olduğu irtibasının verilmeye çalışıldığı söylenebilmektedir. şirketin 1942 yılında kurulan Türkiye Ekspert Muhasipler ve İşletme Organizatörler Birliği'nin 14 kurucusundan olan Cemir Parman, Sümerbank hesap mtahassısı olarak görev yapmaktadır. (Güvemli, O., Aytulun, A., & şişman, B., 2013: 43) Sümerbank ve Aydın Tekstil İşletmesi arasında yakın ilişkiler olduğu bilinmektedir. Bu doğrultuda Aydın Tekstil İşletmesi'nin finansal raporlamaya ve muhasebe mesleğine önem vermiş olması tesadüfi kabul edilemeyecektir.

3. 1950'lerde Türkiye'de Muhasebe Düzenlemeleri ve Aydın Tekstil İşletmesi

Türkiye'nin kuruluşundan itibaren bir takım yasal düzenlemeler ve yeni oluşumların muhasebe uygulamalarında önemli etkileri bulunmaktadır. Osmanlı Devleti'nin son zamanlarında uzun yıllardır kullanılan Merdiven Kayıt Sistemi'nin terk edilmeye başladığı görülmektedir. Tanzimat Dönemi'nde kurulan ilk anonim şirket, Şirket-i Hayriye'nin finansal tablolarında, Mevcudat ve Muvazene Defteri, Kar Zarar Cetveli oluşturulduğu görülebilmektedir. (Daloğlu, 2021) Fakat modern muhasebenin oluşumu 1950'lerden sonra görülmeye başlamaktadır. Cumhuriyet'in kuruluşundan, 1960'lara kadar muhasebe uygulamalarını etkileyen düzenlemeler Tablo 2'de listelenmektedir.

Tablo 2: 1926- 1956 Yılları Muhasebe Uygulamalarını Etkileyen Düzenlemeler

Tarih	Düzenleme
1926	865 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
1926	755 Sayılı Kazanç Vergisi Kanunu
1932	Devlet Sanayi Ofisi ve Türkiye Sanayi Kredi Bankası'nın Kurulması
1933	Sümerbank'ın Kurulması
1935	Etibank'ın Kurulması
1938	3460 Sayılı Kanun
1942	Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği'nin Kurulması
1949	Gelir Vergisi Kanunu
1949	Esnaf Vergisi Hakkında Kanun
1949	Vergi Usul Kanunu
1956	6762 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu

1950'lerin muhasebe kayıt düzenine önemli etkisi olan ilk düzenleme 29.05.1926 tarihinde kabul edilmiş olan Türk Ticaret Kanunu olarak kabul edilmektedir. Bu kanunda “mevcudat ve muvazene” defteri ile envanter ve bilanço açıklanmakla birlikte, çağdaş bilanço kavramını ortaya koymadığı kabul edilmektedir. (Güvemli, 2007: 134) 27.02.1926 tarihli 755 sayılı Kazanç Vergisi Kanunu bilançonun tanziminden bahseden ikinci yasal düzenlemedir. Bu yasa, devletin mali tablolar üzerinden vergi alacak olması nedeniyle, bilançonun devlet tarafından tanınır bir statüye sahip olmasına neden olmaktadır. Aktif ve pasifin içeriği, amortisman gibi hususları içermesine karşın pasif tarafta kar ve zarara yer verilmemektedir. (Güvemli, 2007: 137) Buna karşın 13. maddede kar ve zarar hesabına ait cetvelin tanzimi anlatılmaktadır. “İşletmeden mütevellit gayri safi karlarla bilançoda gösterilen gayri menkul mallardan alınan irat, senedat cüzdanında mevcut ticari senetlerin, esham ve tahvilatın (Türkiye Cumhuriyeti Hazine bono ve tahvilleri faizleri hariç) ve hesabı carilerin getirdiği faiz ve temettüleri, müessessenin iştigal ettiği işleri haricindeki iştirak edi-

len diğer ticari işlerden alınan kazançlar ve diğer bilimum kazançlar kar hesabına geçirilir.” maddesi ile kar hesabının içeriği açıklanmaktadır. İşletme masrafları, maaş, ücret ve huzur hakları, kiralar, muhabere, reklam, tamir ve sigorta masrafları, borç faizleri, vasıtasız vergiler ile işletmenin devamlılığı için katlanılan masrafların ise zarar sütununa geçirilebileceği belirtilmektedir. (Güvemli, 2001: 170) 29.06.1956 tarihinde 6762 sayı ile yürürlüğe konulan Türk Ticaret Kanunu’nda bilançonun kapsamlı bir tanımını yapılmaktadır. (6762 Sayılı TTK, Md 74.)

“Bilanço, envanterde gösterilen kıymetlerin tasnifi ve karşılıklı olarak değerleri itibariyle tertiplenmiş hülasasıdır.

Bilançonun aktif tablosunda mevcutlarla alacaklar ve varsa zarar, pasif tablosunda borçlar gösterilir.

Aktif yekunu ile borçlar arasındaki fark tacirin işletmeye tahsis ettiği ana sermayeyi teşkil eder. Ana sermaye de pasif tablosuna kaydolunur ve bu suretle aktif ve pasif tablolarının yekunları denkleşir. Yedek akçeler ve kar ayrı gösterilseler dahi, ana sermayenin cüzileri sayılırlar.”

Bu kanunlar, işletmelerin bilanço ve gelir tablosu uygulama esaslarını genel hatlarıyla açıklamaktadır. Bu dönemde tekdüzen hesap planının olmayışı, muhasebeleştirmede ortak dilin oluşmamasına neden olmuştur. Ancak dönemde ilan edilen finansal tablolara bakıldığında temel farklılığın, oluşturulan finansal tabloların formatının günümüzdeki uygulamadan oldukça farklı olmasıdır. Çalışmanın odağını oluşturan Aydın Tekstil İşletmesi’nin finansal tabloları, günümüz ile ilgili dönem arasındaki farkları ortaya koymaktadır.

Aydın Tekstil İşletmesi kuruluşundan 2 yıl sonra, 1960 yılı finansal raporlarını ilk defa Cumhuriyet Gazetesi’nin 20 Nisan 1961 tarihli sayısında ilan etmiştir. 12 Nisan 1962 sayısında 1961 yılı, 1 Mayıs 1964 sayısında ise 1963 yılı finansal raporlarını ilan etmiştir. Sonraki yıllarda Cumhuriyet Gazetesi’nde ilan edilmiş finansal tablosu bulunmamaktadır. Kuruluşunun ilk yıllarında işletme finansal tablolarını kullanıcılar ile paylaşmayı tercih etmiş ancak devamını getirmemiştir. Bu noktada işletmenin finansal durumunun ve performansının seyri ve/veya işletme yönetiminin bakış açısının, finansal raporların ilanından vazgeçmesine neden olduğu düşünülmektedir.

4. Aydın Tekstil İşletmesi Finansal Tabloları

Aydın Tekstil İşletmesi, finansal tablolarını günümüzdeki bilanço ve gelir tablosu formatından farklı bir düzende oluşturmuş ve ilan etmiştir. İlan ettikleri 1961 yılına ait bilançosu Tablo 3, Kar ve Zarar Tablosu ise Tablo 4’te görülebilmektedir.

V. kısa vadede paraya çevrilen kıymetler (Alacaklar)	V. Yenileme fonları
VI. Emre amade kıymetler (kasa-bankalar)	VII. Provizyonlar
VII. Aktif tanzim edici kıymetler (peşin ödemeler)	VI. Memurların tekaüdiye fonları
VIII. Gecikmiş amortismanlar	VIII. Pasifi tanzim edici hesaplar (ödenek masraflar)
IX. Neticeler (zarar)	IX. Neticeler (kar)

Finansal tabloların ikisinde de ilk göze çarpan farklılık isimleri ve tarihleri olmaktadır. Günümüzde uluslararası muhasebe Standartları ile birlikte “Kar ve Zarar Tablosu” olarak adlandırılan, uzunca yıllardan bugüne vergi ve ticaret kanunlarımızda gelir tablosu olarak yer bulmaktadır. Bunun temelinde Gelir Tablosu’nun kullanılmaya başlanmasından önce kar ve zarar hesabının kullanılması yer almaktadır. Gelir tablosu ABD’de gelişim gösteren, Anglo-Sakson deyim iken; Avrupa’da işletme hesabı deyimini kullanılmaktadır. İşletme hesabından önce ise kar ve zarar hesabı kullanılmaktadır. Diğer taraftan Bilanço en genel anlamda “bir işletmenin belirli bir tarihteki aktif ve borçlarını gösterir bir tablo” olup; anlık bir fotoğrafa benzetilmektedir. Bu nedenle muhasebe standartlarında ve devlet düzenlemelerinde belirli bir tarih belirtilmektedir. İşletmenin bilançosunda 1961 yılı ibaresi yer almaktadır. Kar ve Zarar tablosu ise, belirli bir dönemdeki performansı raporlamasına karşın, başlığında 31/12/1961 ibaresini taşımaktadır. Esasında finansal tabloların tanımlarında hareketle, tabloların tarihlerinin tam ters şekilde konumlandırılması gerekmektedir. Bu tarihler söz konusu yıllarda finansal tabloların amacı ve işlevi gözetilmeksizin farklı işletmelerde farklı biçimde gösterilmektedir. Örneğin, Gemlik Suniipek ve Viskos Mamulleri Sanayi Müessesesi’nin 1930 yılın bilançosu ile kar ve zarar tablosunun her ikisinde de “31-12-1930” ibaresi yer almaktadır. (Güvemli, 2001:503) Bu durum uzunca yıllar aynı şekilde devam etmektedir.

Bu format ile işletmenin bilançosu, en az likiditeden en likit olana doğru sınıflandırılmaktadır. Bilançoda nazım hesaplar bilançooya dahil edilmekte, hem aktif hem de pasifte yer almaktadır. Bu durum çağdaş muhasebe pratiklerine kıyasla farklı bir uygulamadır. Bu düzenleme biçimi 1970’li yıllara kadar devam etmektedir. (Güvemli, 2001: 495) İşletme sabit kıymetleri için amortisman hesaplamaktadır. Kümülatif toplamı, birikmiş amortisman hesabında görmek mümkündür. Kar zarar tablosunda ise, döneme ilişkin amortisman gideri “İşlemiyen Makine Amortismanı” şeklinde kaydedilmektedir. Birikmiş amortisman bilançoda, aktifte eksi (-) hesap olarak görünmekte aynı zamanda nazım hesaplar içerisinde de yer almaktadır. Bu uygulamanın ne amaçla yapıldığı tahmin edilememektedir. Nazım hesaplar, İşletmenin sahip olmadığı fakat kayıtlarının tutulması ve izlenmesi gereken değerler olarak tanımlanmaktadır. İşletmenin aktifine kaydedilebilen, işletmenin sahipliğinde veya yükümlülüğünde bulunan bir değer nazım hesapların içerisinde yer alması, muhasebe pratikleri açısından uygun olmayacaktır.

Sair Aktifler başlığı altındaki Muvakkat ve mutavasit hesaplar, işletmenin geçici ve aracı hesaplarını göstermektedir. Bu noktada diğer hesaplar ile ilişkilendirilemeyen diğer hesaplar bu ana başlıkta gösterilmektedir. Tasfiye olunacak alacaklar hesabı ise, şüpheli alacaklar hesabının ilk uygulamalarına örnek olarak verilebilmektedir. Bu hesap, 128 şüpheli Alacaklar hesabı niteliğinde olup, şüpheli hale gelmiş ancak henüz karşılık ayrılmamış hesapların kaydedildiği bir hesaptır. Bu nedenle Kar ve Zarar Tablosu'nda şüpheli alacak gideri hesabı bulunmamaktadır.

Bilançodaki bu uygulamalar değerlendirildiğinde, işletmenin aktif ve pasiflerini detaylı bir biçimde raporlamaya çalıştığı, şüpheli alacak ve amortisman hesapladığı görülebilmektedir. Diğer taraftan ‘‘Karşılıklar’’ hesabı, işletmenin gelirler ve giderler ile karşılaştırma yaptığı ve bunun neticesinde tahakkuk esasına dayalı muhasebeleştirmeyi kapsamlı olarak uyguladığı sonucuna varılabilmektedir. Bu sınıflandırma biçimi XX. Yüzyılın ikinci yarısında, 1970’li yıllardan sonra, Amerikan muhasebe kültürünün etkisinin hissedilmesi ile birlikte dönüşüme uğrayacaktır. (Güvemli, 2007: 156)

Kar ve Zarar tablosu, Avrupa muhasebe uygulamalarında işletme hesabından önce kullanılmaktadır. Kar ve zarar hesabı tablosunun işletmelerin ihtiyaçlarına cevap verememiş olması neticesinde, işletme hesabının kullanımı yaygınlaşmıştır. İşletme hesabı brüt satışlardan başlayarak, satılan malın maliyeti ve diğer işletme masraflarının düşülmesi neticesinde dönemin kar ve zararına ulaşmayı sağlamaktadır. Kar ve zarar tablosu ise satış karından (Satışlar- satışa ilişkin maliyetler) yola çıkarak, işletmenin diğer masraflarını düşmek suretiyle kar ve zararın hesaplandığı bir tablodur. (Güvemli, 2001: 198-200) Aydın Tekstil İşletmesi'nin Kar ve Zarar tablosu ne işletme hesabı ne de kar ve zarar hesabı uygulamaları ile tam bir benzerlik göstermektedir. Satışlar rakamına ‘‘satış karları’’, satışa ilişkin masraflara ise ‘‘satış zararları’’ denilmektedir. Kar ve zarar tablosunda satış karından yola çıkılması gerekirken, işletmenin gelir tablosunda karma bir yapı bulunmaktadır. Sümerbank işletmesi için de benzer bir gelir tablosu düzenlendiği görülmektedir. (Güvemli, 2001: 503) İki işletmenin yakın ilişkilerinin muhasebe uygulamalarına da yansdığını söylemek mümkündür. Buna karşın işletmenin finansal tabloları yardımı ile karlılık oranları, aktif ve pasife ilişkin oranlar hesaplanabilmektedir. Böylece işletme, koydukları hedeflere ulaşıp ulaşamadığını finansal tablolar yardımı ile izleyebilmektedir. Maliyet ve yönetim muhasebesi uygulamalarına ilişkin verilerin ve dipnotların bulunmaması işletmenin izlediği muhasebe politikaları hakkında fikir sahibi olmayı engellemektedir. Bu doğrultuda finansal tabloların ‘‘anlaşılabilirliği’’nin kısıtlı kaldığı ve bu durumun iletişim fonksiyonunu azalttığı söylenebilmektedir. Buna karşın özellikle tam olarak organize olamamış sermaye piyasası koşullarında, finan-

sal tabloların yasal bir zorunluluk olmamasına karşın kullanıcılara ilan edilmesi, muhasebenin gelişimi açısından önemli bir adım olarak kabul edilebilecektir. Gelişmemiş sermaye piyasasında kontrolün tek bir grupta toplanması, şirketlerde vekalet ilişkilerinin gelişmemesine neden olmaktadır. ABD'deki bu durum Securities an Exchange Comission (SEC) in American Instutie of Certified Public Accountants'ı desteklemesi ve 1938 sonrasında genel kabul görmüş muhasebe ilkelerini getirmesi ile hız kazanmıştır. Bu biçimde muhasebenin sistematik hale gelmiş olması ve işletmelerin açıklamalarının artması; bireysel yatırımcının doğrudan sermaye piyasasına yatırım yapmasını cesaretlendirmiştir. (Bricker ve Nandini, 1998, 495) Burada organize olmuş sermaye piyasalarının mevcut olmadığı dönemde muhasebenin de henüz literatürdeki yerini bulamamış olduğu söylenebilmektedir. Weber ve Sombart'ın, rasyonel hesaplama için gerekli gördüğü muhasebe, işletme özelinde sahiplerine kontrol fonksiyonunu yerine getirirken, kullanıcılara bilgi sunma fonksiyonunu henüz kazanmamıştır. Bu ilişkiden hareketle, Aydın Tekstil İşletmesi'nin finansal durumunu açıklama ihtiyacının, piyasalar ile ilgili izlenen politikaların bir yansımaları olduğunu söylemek mümkündür.

5. Sonuç

Finansal tabloların işletme sahiplerine, işletmenin performansı ve finansal durumu hakkında bilgi verme misyonu bulunmaktadır. Bu misyonun yanı sıra ekonomik ilişkileri düzenleyici, ihtiyaç duyanların kararlarına etki eden önemli bir iletişim değerinin de olduğu kabul edilmektedir. Muhasebenin bu işlevi günümüzde ilkinin önüne geçmiştir. Bu işlev, muhasebenin ve ekonomik ilişkilerin gelişimi neticesinde önemini arttırmıştır. Çalışmada Türkiye'de 1950'lerde değişen ekonomik ilişkiler ve aynı dönemde faaliyete başlamış olan Aydın Tekstil İşletmesi'nin finansal tabloları incelenmiştir.

İşletmenin finansal tabloları, günümüzdeki düzenlemelerden önemli derecede farklılaşmaktadır. Finansal tablolarının günümüz formatından ve düzenlemelerinden farklı bir biçimde oluşturulmuş olmasının ise, ilgili dönemdeki Alman düzenlemelerinden etkilenmenin neticesi olduğu söylenebilmektedir. Formattaki farklılıklara karşın amortisman, şüpheli alacak ve gider karşılıklarının hesaplanmış ve raporlanmış olması, işletmenin mevcut durumunu gerçeğe uygun biçimde göstermeye çalıştığı bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir. Dipnotların olmaması işletmenin maliyet ve yönetim muhasebesine ve diğer hesaplamalarına ilişkin muhasebe politikalarını anlama olanağı sağlamamaktadır. Buna karşın finansal tablolardan yola çıkarak karlılık ve aktif-pasif dengesine ilişkin çeşitli oran analizleri yapmak mümkündür.

1947 yılında CHP tarafından uygulanmaya başlanan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ile açık ekonomi politikalarına adım atılmıştır. DP'nin de aynı politikaları izlemesi ile birlikte Türkiye'de ekonomik ilişkilerin değişmeye başladığı, dış ticaret hacminin arttığı görülmektedir. Bu durum bu sürece kadar organize olamamış sermaye piyasaları için yeni bir oluşumu da beraberinde getirmektedir. Organize sermaye piyasaları, muhasebeye yeni bir işlev yüklemektedir: yabancılara güvenilir olduğunu ispat etmek. Bu nedenle Aydın Tekstil İşletmesi'nin herhangi bir yasal zorunluluğu olmamasına karşın finansal tablolarını gazetede ilan etmesi, muhasebe literatürü açısından önemli bir adım olarak kabul edilebilmektedir. Böylece muhasebe raporlarının iletişim işlevi ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

- Buğra, A. (2021). *Devlet ve İşadamları*. İstanbul:İletişim Yayınları.
- Buğra, A. ve Savaşkan, O. (2021). *Türkiye’de Yeni Kapitalizm*. İstanbul:İletişim Yayınları.
- Bricket, R. ve Chandar N. (1998) Business and Economic History. *Business History Conference*, Vol. 27, No. 2, ss. 486-499.
- Cemal A. Kalyoncu (2003) *Paranın Efendileri*. İstanbul: Zaman Kitap.
- *Cumhuriyet Gazetesi*, 12 Nisan 1962
- Daloğlu, P. (2021). 1950’lerden 1980’lere Türk Girişimcisinin Muhasebe Bilgisine Verdikleri Önem ve Değişen Dürüstlük Algısı Çerçevesinde Denetim İlişkileri. *Muhasebe ve Denetime Bakış*.
- Güvemli, O., Aytulun, A., ve Şişman, B. (2013). Türkiye’de Muhasebe Mesleğinin Gelişmesi ve İlk Meslek Örgütlenmesi: Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği-1942. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (4), 19-49.
- Güvemli, O. (2007) *Mali Tabloların Evrimi*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Güvemli, O. (2001) *Türk Devletleri Muhasebe Tarihi: Cumhuriyet Dönemi*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın
- İstanbul Ticaret Odası (2017). Sanayi Tarihi Üzerine Röportajlar: Üretenlerin Öyküsü. İstanbul.
- Kepenek, Y. (2012) *Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Pamuk, Ş. (2014). *Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları: İstanbul.
- YAŞDAĞ, M. Şehrin Bellek Mekânı Olarak Aydın Tekstil Yerleşkesi: Mimari ve Yaşantı. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), 38-69.
- Yücesoy, C. (1948) *Şirketler Muhasebesi*. Milli Eğitim Basımevi.

https://www.lexpera.com.tr/mevzuat/kanunlar/turk-ticaret-kanunu-6762?gclid=Cj0KCQjw_viWBhD8ARIsAH1mCd4pImYUiW9uFzN4Uy2dskypAz-dS9Fld0w_Fa_ot1urh-uspwVSFWKMaAtqjEALw_wcB

BÖLÜM 19

PİYASASI OLMAYAN MALLARIN DEĞERLEME SÜRECİNDE KARŞILAŞILAN KAVRAMLAR

Ahmet Semih UZUNDUMLU¹

Seval KURTOĞLU²

1 Doç. Dr. Ahmet Semih UZUNDUMLU, Atatürk Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Erzurum. asuzsemi@atauni.edu.tr. ORCID:0000-0001-9714-2053

2 Öğr. Gör. Seval KURTOĞLU, Bayburt Üniversitesi, Demirözü Meslek Yüksek Okulu, Veterinerlik Bölümü, Bayburt.sevalkurtoglu@bayburt.edu.tr. ORCID:0000-0002-7098-2199

Doğal kaynakların kıt olması ve arzının sonsuz olmaması nedeniyle bu varlıkların ekonomik bir değere sahip olması gerekmektedir. Bu nedenle özellikle 1980 sonrasında ekonomistler plajlar, sulak alanlar, temiz su vb. rekresyon alanlarından pazarlarda alınıp satılmayan diğer varlıklara kadar uzanan kaynaklardan insanoğlunun fayda elde ettiğini (Lipton et al., 1995) ve bu fayda oranlarına göre bu kaynaklara değeri biçilmesi gerektiğini vurgulamışlardır (İnan, 2016). Ortamdaki hava kalitesinin iyileştirilmesi, kültürel açıdan önemli turistik alanların korunması ve ormanların yok olunmasının önüne geçilmesi ile insanların faydalandığı doğal kaynaklar korunmakta ve bir değere sahip olmaktadır (Sajise et al., 2021). Bu değerlerin doğru takdirinde doğal kaynak planlaması ve yönetiminden sorumlu profesyonellerin yeni kavram ve yöntemlere aşina olmaları gerekmektedir (Lipton et al., 1995). Piyasası olmayan malların değerlemesinde piyasada işlem görmeyen belirli mal ve hizmetler için insanların ödeme yapma istekliliğini ölçmek için kullanılan bir dizi yöntemi içermektedir (Sajise et al., 2021).

Piyasa dışı değerlendirme yöntemlerinin uygulanması çevresel iyileştirme müdahalelerinin veya çevresel bozulmanın sonuçlarının birey ve sosyal grupların refahına yönelik fayda veya maliyetin parasal bir ölçüsünü göstermektedir (Christie et al., 2012). Bu durum özel ve kamu kaynaklarının tahsisini iyileştirmek için önemlidir. Piyasa dışı değerlendirme genellikle çevresel mal ve hizmetlere uygulandığından, ölçtüğü değeri, piyasa başarısızlıklarını düzeltmek için çevre politikalarına bilgi verebilmektedir (Sajise et al., 2021). İnsanların eğlenme ve vakit geçirme amaçlı kullandıkları doğal kaynakların sağladığı toplumsal faydaların parasal değerini belirlemeye yönelik çalışmalardan elde edilecek çıkarımlar, bu alanların belirlenmesi, planlanması, yönetilmesi ve korunması konularında politika yapıcılara yol göstermektedir (Pak ve Türker, 2002). Kaynakların optimum kullanım düzeylerini belirleyen sosyo-ekonomik yapıların incelenmesi ile kaynakları etkin ve verimli bir şekilde planlanması sağlanmakta ve bu kaynakların ekonomik değerleri hesaplanabilmektedir (Başar ve Miran, 2010).

Birçok piyasa başarısızlığı, bireyler tarafından kullanımları veya tüketimleri açısından rakipsiz ve dışlanamaz olarak tanımlanan kamu mallarıyla ilgilidir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, faydalar ve maliyetler tam olarak belirlenemediği yani piyasaların bulunmadığı veya kusurlu olduğu kamu mal ve hizmetlerinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle bu mallara piyasa tahsisi ve bu malların fiyatlandırılması yetersiz kalmaktadır. Piyasa dışı değerlendirme, kamu malına yapılan eksik yatırımın düzeltilebilmesi için bu tür mal ve hizmetlere değeri atamanın bir yolu olarak ta tanımlanabilmektedir. Ancak uygun bir değeri tahmini yapılmadığında bu kamu malları ve kaynakları, diğer pazarlanan mal ve hizmetlerle uygun

şekilde karşılaştırmayı engelleyecek şekilde düşük değere sahip olabilmektedirler (Sajise et al., 2021).

Değerleme Süreci

Piyasa dışı değerlendirme 6 adımda yürütülmektedir (EPA, 2022).

1. Alınması gereken kararlar ve dikkate alınması gereken seçenekler belirlenmektedir. Bu adım genellikle “problemin formülasyonu” olarak bilinmektedir.

2. Kaynaklanabilecek önemli çevresel veya biyofiziksel değişiklikler tanımlanmaktadır.

3. Bu biyofiziksel değişikliklerin fayda gibi insanlar üzerinde sahip olabileceği etki türleri ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır.

4. Çevre değişikliklerinin sayısal büyüklükleri tahmin edilmekte veya hipotezlenmektedir.

5. Bireylerin bu değişikliklere atayacağı ekonomik değerler tahmin edilmektedir.

6. Sonuçlar ilgili karar vericilere ulaştırılmaktadır.

Örneğin günlük kullanım alanı 5.000 kişi olarak belirlenmiş bir mesire alanına, yaz aylarında günlük ortalama 10.000’den fazla kişi geldiği ve bu nedenle bölgeyi tercih eden turistlerin kullanım düzeyini düşürdüğü ve aynı zamanda alanın çevresel ve görsel olarak bozulduğu tespit edilmiştir.

Birinci aşamada giriş ücreti olmadan bireyler bu doğal kaynakta vakit geçirmekte ve bu kaynakları tükenmeyecekmiş gibi hor kullanmaktadır. Bu nedenle belirli bir ücretle aynen stadyumlarda olduğu gibi görüş açısı ve kaynaktan yararlanma ölçüsüne göre yapılacak fiyatlandırma ile kontrol edilebilecek kadar ziyaretçi ile hem doğal kaynaktaki tahribat en aza indirilecek hem de gelen parasal katkı ile bu doğal kaynaktaki tahribatlar giderilebilmektedir.

İkinci aşamada bireylerin yararlanması için doğal kaynak yapısına fazla müdahale edilmeden yapılacak tesis ve aktivitelerle önemli çevresel veya biyofiziksel değişiklikler yapılmaktadır.

Üçüncü aşamada bu alana gelen ve hizmet gören bireylerin yapılan ek tesisler ve faaliyetlerle alandan fayda düzeyleri artmakta ve bu alandan pasif olarak yararlanan bireyler de bu doğal alanın korunması ile bu bölgedeki hava kalitesinin korunması ve gelecek nesillere de ulaştırılması açısından değer verebilmektedir.

Dördüncü aşamada bu potansiyel kaynakların hor kullanılması durumunda ekosistemin bozulması ile erozyon ve toprak kaymaları meydana

na gelebilmekte, temiz su kaynakları azalmakta, su kirliliği ve kuraklık nedeniyle ortamdaki mevcut su miktarı azalmakta ve tüm ekosistemin ihtiyacı olan su yeterince sağlanamadığı için tüm canlıların yaşamı tehlikeyegirebilmektedir.

Beşinci aşamada bu potansiyel kaynakların etkileri doğrultusunda onları ziyaret eden kişilerce değerelebilmektedir. Yani yapılacak bir anket çalışması ile ziyaretçilerin restorasyon projesinden etkilenecek bu mesire alanının genel ekolojik durumunun korunması için kendi ve toplumsal fayda için verdiği değerler toplamı bu kaynağın değerini oluşturabilir.

Altıncı aşamada sonuçlar politikacılar ve hükümet yetkilileri ile paylaşılarak bu bölgede yapılacak restorasyon çalışması ile fayda/masraf oranları doğrultusunda uygulanabilirliği ortaya konmaktadır.

Bu altı aşama için beş durum dikkate alınmalıdır (Freeman et al., 2014).

1. Değerlemeyi Kapsayacak Nüfus ve Fayda/Masraf Oranı

Bireylerin çevresel mal ve hizmetlerde belirli bir değışikliğe ne kadar değer verdiğini tespit etmedeönemli olan ilgili birey nüfusunu belirlemektir. Bu durumda değışikliğe değer veren herkesin dâhil edilmesi gerektiği gibi bir sonucun çıkması beklense de değerlemeye alınacak nüfusu değerlendirme konusu ortaya çıkarmaktadır (Segerson, 2017). Örneğın, ekonomik faaliyetlerde yaygın bir olumsuz dışsallık içme suyu kirliliği olup, yeraltı sularının kirlenmesinden kaynaklanan toplam kayıpların ekonomik değerini tahmin etmek için değerlendirme yapıldığında su tesisatının yenileme ve kirlı su nedeni ile hastalık maliyeti için o bölgedeki hane halkının ödeme istekliliği bu tesisatın yapılıp yapılmaması için politikacılar ve yerel belediyelere yol göstermektedir (Muryani and Raja 2021). Benzer şekilde, küresel orman yangınlarının önüne geçip sera gazı emisyonlarını azaltmaya ve küresel iklim değışikliğini yavaşlatmaya yönelik ulusal bir politikanın maliyet ve faydalarını değerlendirirken bu tür faydalarda genelde küresel faydalar dikkate alınarakyani sadece bir ülkedeki orman köylüleri değil birçok ülkedeki orman köylüleri açısından ormanlık bölgenin değerini hesaplamak gereklidir (Taye et al., 2021).Ancak her ülke politika yapıcılarının kararları ülkelerinin net bir fayda sağlayıp sağlamayacağına göre bu kaynaklarda oluşabilecek zararlara karşı yapılabilecek projelerle ulusal veya uluslararası boyutta katılmalarına etken olabilmektedir (Segerson, 2017).

2. Talebe Göre Değerleme Toplamı

Çevreciler bazen doğaya her zaman bir fiyat etiketi koyma gereğini sorgularlar ve doğanın içsel bir değeri olduğunu, onun uzun vadeli yaşam destek sistemimiz olduğunu ve bunun onu korumak için yeterli bir

sebeplendiğini iddia ederler. Ancak gelişmemiş ülkeler doğal kaynaklarını geliştirmiş ülkelerin sömürmesine izin vererek açlık sorununu çözmeye çalışırken, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınma amacı ile kaynak kullanımında israflı olabilmektedirler. Sonuçta gelişmiş ülkelerde uzun vadede doğal kaynakları güvence altına almak yerine anlık faydalarını en üst düzeye çıkarmayı tercih ederler (Lambert, 2003). Doğal kaynak ve çevre ile ilgili mal ve hizmetlerin değerini tahmin etmede kullanılan yöntemlerde dikkate alınan nüfustaki bireylerin vermiş oldukları ödeme istekleri yada harcamaları toplamı bu mal ve hizmetlerin toplam değerini oluşturmaktadır (Özkök vd., 2019). Bu değerlendirmeyi yaparken bireylerin ağırlıklarının aynı olduğu düşünülmektedir. Ancak son yıllardaki çalışmalarda çalışma bölgesi ve aile gelirinin etkisi önemli bir etken olduğu vurgulanmaktadır (Khan et al., 2022). Yüksek gelir grubunda olan ve zengin yaşama bölgelerinde olan kişiler düşük gelir gruplarında olanlara oranla daha yüksek ödeme istediğinde bulunurlar. Bu nedenle, piyasa dışı değerlemede, ilgili popülasyondaki toplam faydayı ölçmek için bireyler arasında ağırlıklandırılmamış bir fayda toplamı kullanmak standart bir uygulama olsa da, bu önlemleri yorumlarken bu yaklaşımın sonuçlarının akıldaki tutulması gerekmektedir (Segerson, 2017).

3. Paranın Zaman Değerine Göre Değerleme Toplamı

Bu bölümde verilen örnekteki mesire alanı için yapılacak hizmet işlemleri için bireyler farklı zamanlarda farklı faydalar elde edecekleri için bu faydaların (ödeme istekleri) değeri farklı dönemlerde farklı olmakta ve bu faydaların şu anki değere toplu olarak anuitede ile sabit bir iskonto oranı ile her dönemde farklı bir katsayı ile hesaplanıp ortak zaman içinde toplanmaktadır. Stern (2007) tarafından hızla başlatılan, gelecekteki maliyet ve faydaları değerlendirmek için uygun bir iskonto oranı tartışması da standart iskonto çerçevesinin genişletilmesine yol açmış, birçok faktörün yanı sıra, iklim değişikliği nedeniyle artan arda kıtlaşan çevresel mallar gibi piyasalarda işlem görmeyen mal ve hizmetlerin nispi fiyatlarının değişmesi dikkat çekmiştir (Hänsel, 2018). Bir diğer örnek güneş enerjisi gibi birçok alana uygulanacak belirli bir politika veya eylemin faydaları uzun yıllar boyunca devam etmektedir. Böyle bir eylemin toplam fayda ve maliyetlerinin bir ölçüsü, yalnızca cari dönemdeki fayda ve maliyetleri değil, aynı zamanda mevcut eylemden kaynaklanacak gelecekteki faydaları da içermektedir. Yalılı (2022) bir güneş enerjisi sistemi (GES) yatırımının günümüz ekonomik koşullarına göre finansal analizi ve yatırımın karlı olup olmadığını belirlemek için projenin fizibilitesinin paranın zaman değeri ile birlikte inceleyerek, panel verimliliğinin 25 yılda (yani yatırımın ekonomik ömrü) doğrusal olarak yılda %0,7 oranında azaldığı varsayılmaktadır. Yatırımın fayda ve gider unsurları, her bir projeye karşılık gelen cari yatırım maliyeti belirtilerek detaylı olarak ele alınmış, Yatırımların

Gerı Ödeme Süresi (GÖS), Net Bugünkü Değeri (NBD), İ Getiri Oranı (İKO) ve Fayda/Maliyet Oranı (FMO) yöntemleri açısından, tamamen öz sermayeye veya 10 yıllık Yenilenebilir Enerji Kredileri ile geri ödemeye yatırım yapılması durumunda 1 MW GES yatırımının öz sermaye ile yapılmasının ekonomik açıdan faydalı olduğu ancak ilk yatırım maliyetinin kredi ile karşılanması durumunda bu çalışmanın kabul edilebilir olmadığı sonucuna varmıştır.

4. Belirsizlik

Değişen atmosferik sıcaklıklar doğal yaşamda ekonomik kayıplara neden olmakta bu nedenle, iklim hasarını ölçmek için iklim dinamikleri ile ekonomik sistemin dinamikleri arasında köprü oluşturmak gerekmektedir. Atmosferde ki CO₂ artışı, yalnızca dünya yüzeyinde artan sıcaklıklara yol açmakla kalmamakta, aynı zamanda hasar fonksiyonlarında açıkça dikkate alınmayan diğer CO₂ problemlerine de neden olmaktadır. Atmosferik CO₂'nin önemli bir miktarı okyanuslar tarafından alınsa da bu CO₂ okyanuslarca tutulması yeryüzündeki sıcaklık artışını tamponlasa da okyanusu daha asidik hale getirmekte okyanus asitlenmesi olarak adlandırılan bu olgunun, balıkcılık, biyolojik çeşitlilik ve turizm gibi okyanuslar tarafından sağlanan ekosistem hizmetlerini olumsuz yönde etkileyeceği tahmin edilmektedir (Hilmi et al., 2012; Rodrigues et al., 2016; Hnsel, 2018). Bu gibi bazı durumlarda çevresel değişmelerdeki büyüklüğün tahmin edilmesinde veya bu değişmelere değer atanmasında belirsizlik ortaya çıkabilmektedir (Segerson, 2017). Örnekte de belirtildiği üzere, iklim değişikliğini hafifletme çabasıyla okyanusların çektiği CO₂ emisyonlarını azaltmaya yönelik bir politika veya bir proje yürütüldüğünü ve belirtilen okyanus asitlenmesinin ne kadar azaltılabileceğine yönelik bir tahminin yapılması gerekmektedir (Hnsel, 2018). Bu değişimlerin tahminlerinin etkileri iklimi nasıl etkileyeceği, denizlerdeki asitlenme miktarını ne kadar azaltılabileceği ve en sonunda çevredeki değişim insan sağlığı ve diğer sonuçları nasıl etkileyeceğini belirlemede ekonometrik modeller kullanılmaktadır. Ancak hem uygun model yapısı hem de model parametreleri hakkında her zaman bir belirsizlik olmaktadır (EPA, 2022). Ayrıca gelecekteki tercihler ve gelir gibi faktörlerde belirsiz olabilmektedir. Öngörülen değişikliklere atanan değerler bu belirsizlikleri de yansıtacaktır. Hem teorik hem de pratikte değerlemedeki belirsizliği ele almak için yöntemler mevcuttur (Segerson, 2017). Nicel modelleme, sürdürülebilirlik sorunlarının politika boyutuna yardımcı olmak için yaygın olarak kullanılmaktadır. Doğrulama, modelleri güvenilir ve kullanışlı hale getirmek için önemli bir adımdır. Mevcut doğrulama bakış açılarını ve yaklaşımlarını araştırmak için geniş bir akademik literatür analiz edilerek ve uygulayıcılar arasında bir anket yapılmaktadır. Bu anketler örneklemeyle dayalı alternatif gerçekleştirmeleri model çıktılarına bağlayan hesaplama deneylerinde kullanı-

lırlar. Her hesaplama deneyi, bir durum senaryosuna karşılık gelmekte bu nedenle model aslında geniş bir keşif senaryoları topluluğunu oluşturmaktadır. Bu tür senaryo toplulukları, örneğin karar hedeflerini belirleyerek ve en göze çarpan senaryoları arayarak en uygun yöntemleri geliştirmek için kullanılabilir. Bu nedenle, bu tür senaryo toplulukları gelecekteki karar desteği için oldukça umut verici olabilir (Eker et al., 2018). İklim değişikliğinin tarım üretimi üzerindeki etkileri, yoksulluğu ve açlığı azaltma çabalarını engelleyebilmektedir. Ayrıca iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak veya iklim değişikliğine uyum sağlamak için alınan önlemler, birçok alanı olumlu etkileyecektir. Örneğin, iklim değişikliği etkileri, hastalık vektörlerinin ve afetle ilgili sağlık risklerinin dağılımını iyileştirecektir. İklim değişikliği kaynaklı su kıtlığının azaltılması ile temiz içme suyu na ve sanitasyona erişimi artırarak sağlığı doğrudan olumlu etkileyebilir. İklim değişikliğinin etkilerinin azaltılması ile aynı zamanda tarım arazilerinin verimliliğini de etkileyerek yetersiz beslenmenin önüne geçerek refah artışına neden olabilir (Fuso Nerini et al., 2019). Yukarıdaki ifadeler dikkate alındığında, riskler veya belirsizlikler ölçülebildiğinde ve değerleri atayan bireyler tarafından karşılandığında, piyasa dışı değerlemeye yönelik standart yaklaşım belirsizliği açıkça içerecek şekilde değiştirilebilir. Ancak bugüne kadar, belirsizliği piyasa dışı değerlemeye dâhil etme çabaları, öncelikle sağlıkla ilgili risklerin değerlendirilmesiyle sınırlı kalmıştır (Segerson, 2017).

5. Değerleme Yöntemleri

İnsanlar genellikle doğada ve doğanın yaşamını devam etmesindeki en önemli etkenlerden olan suyun olduğu alanlarda zaman geçirmekten hoşlanırlar. Tabi ki bu alanlarda vakit geçirmek önemli olmasına rağmen insanlar bu tabiatın sonsuz arzı ve tükenmeyeceğini düşündükleri ve kullanım haklarının herkesçe aynı olması yani herhangi bir ödeme yapmadıkları için hor kullanılmaktadırlar. Bu nedenle insanların bu kaynakların korunmasına karşı ödeme istekliliği veya ziyareti için yaptıkları toplam masraflar üzerinden bu yerlerin değerlerini hesaplayan birçok yöntem vardır. Açıklanan yöntemlerin tümü ekonomik değerleri tahmin etmeye çalışsa da, çeşitli şekillerde birbirlerinden farklılık göstermektedir.

Başlıca piyasa dışı değerlendirme yöntemleri 2 kategoride sınıflandırılmaktadır. Bunlar açığa çıkan ve açıklanan tercihleri kullanan yöntemlerdir (Segerson, 2017).

A) Açığa çıkan tercih yöntemleri (piyasa fiyatını belirleme ile ilgili)

1. Seyahat Maliyeti Yöntemi
2. Hedonikler (Hedonik Fiyatlandırma yada Hedonik Mülkiyet Değeri Yöntemi)

3. Risklere Karşı Korunma veya Önlem Alma ile Doğal Kaynakları Koruma Yöntemi

4. İkame Yöntemi

B) Açıklanan tercih yöntemleri (alternatif seçim üzerinden yani ödeme istekliliği ile ilgili)

1. Koşullu Değerleme Yöntemi

2. Öznitelik Tabanlı Yöntemler

KAYNAKLAR

- Başar, H. ve Miran, B., 2010. Dilek Yarımadası-Büyük Menderes Deltası Milli Parkında Sonbahar Ziyaretçilerinin Özellikleri. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 47(3): 241-250.
- Christie, M., Fazey, I., Cooper, R., Hyde, T., Kenter, J.O., 2012. An Evaluation of Monetary and Non-Monetary Techniques for Assessing the Importance of Biodiversity and Ecosystem Services to People in Countries with Developing Economies. Ecol. Econ. 83: 67-78.
- Eker, S., Rovenskaya, E., Obersteiner, M., & Langan, S. (2018). Practice and perspectives in the validation of resource management models. Nature communications, 9(1), 1-10.
- EPA, 2022. U.S. Environmental Protection Agency (EPA). Available at: [EPAhttps://www.epa.gov/cleanups/basic-information-about-cleanups](https://www.epa.gov/cleanups/basic-information-about-cleanups). Accessed-Date: 17.05.2022.
- Freeman, A. M., Herriges, J.A. and Kling, C.L., 2014. The Measurement of Environmental and Resource Values: Theory and Methods (3rd Ed.). Washington, DC: RFF Press.
- Fuso Nerini, F., Sovacool, B., Hughes, N., Cozzi, L., Cosgrave, E., Howells, M., ... & Milligan, B., 2019. Connecting Climate Action with Other Sustainable Development Goals. Nature Sustainability, 2(8): 674-680.
- Hänsel, M., 2018. Essays on the Economics of Mitigating Climate Change (Doctoral Dissertation).
- Hilmi, N., Allemand, D., Dupont, S., Safa, A., Haraldsson, G., Nunes, P.A., ... and Cooley, S. R., 2013. Towards Improved Socio-Economic Assessments of Ocean Acidification's Impacts. Marine Biology, 160(8): 1773-1787.
- İnan, İ.H., 2016. Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği, İstanbul: İdeal Kültür Yayıncılık.
- Khan, S.U., Guo, X., Hu, J., Khan, A.A., Talpur, M.A., Liu, G. and Zhao, M., 2022. Who Cares and How Much? Narrative for Advances in Aquatic Ecosystem Services Through Non-Market Valuation with Spatial Dimensions Using a Discrete Choice Experiment. Journal of Cleaner Production, 337: 130603.
- Lambert, A., 2003. Economic Valuation of Wetlands: An Important Component of Wetland Management Strategies at the River Basin Scale. Conservation Finance Guide, Washington.
- Muryani, M. and Raja, E.K.T., 2021. Pollution Valuation and Groundwater Preferences: Case Study of Kedungpalang and Sambigembol Lakardowo Village Jetis Sub District, Mojokerto District. Review of International Geographical Education (RIGEO), 11(4): 503-511. FF

- Özkök, F., Mercan, Ş.O., Yıldırım, H.M., Korkmaz, H., Sünnetçioğlu, S. and Ayhan, Ç., 2019. Kaz Dağları'nın Turizmdeki Ekonomik Değerinin Seyahat Maliyet Yöntemi ile Belirlenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(69): 412-424.
- Pak, M. ve Türker, M.F., 2002, Türkiye'de Orman Kaynağının Rekreasyonel Kullanım Değerinin Seyahat Maliyeti ve Koşullu Değerleme Yöntemleri Yardımıyla Belirlenmesi (Sazalan Orman İçi Dinlenme Yeri Örneği), II.Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi Bildiriler Kitabı, Cilt I, Artvin, 165-176.
- Rodrigues, L.C., van den Bergh, J. C., Loureiro, M.L., Nunes, P.A. and Rossi, S., 2016. The Cost of Mediterranean Sea Warming and Acidification: A Choice Experiment among Scuba Divers at Medes Islands, Spain. *Environmental and Resource Economics*, 63(2): 289-311.
- Sajise, A. J., Samson, J. N., Quiao, L., Sibal, J., Raitzer, D. A. and Harder, D., 2021. Contingent Valuation of Nonmarket Benefits in Project Economic Analysis: A Guide to Good Practice.
- Segerson, K., 2017. Valuing Environmental Goods and Services: An Economic Perspective. In *a Primer on Nonmarket Valuation*. Second Edition (pp. 1-25). Springer, Dordrecht.
- Stern, N., 2007. Stern Review on the Economics of Climate Change. Government Economics Service.
- Taye, F.A., Folkersen, M.V., Fleming, C.M., Buckwell, A., Mackey, B., Diwakar, K.C., ... & Saint Ange, C., 2021. The Economic Values of Global Forest Ecosystem Services: A Meta-Analysis. *Ecological Economics*, 189: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.107145>.
- Yalılı, M., 2022. Lisanslı Fotovoltaik Güneş Enerji Santrali Yatırımının Finansal Analizi: Van İli Örneği. *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 10(3): 1055-1074.

BÖLÜM 15

BÖLGESEL İNOVASYON GÜCÜNÜN İNOVASYON ENDEKSİ OLUŞTURULARAK DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ ¹

Hakan Atam²

Mustafa Cem Kırankabeş³

1 Bu çalışma Hakan Atam tarafından, Doç. Dr. Mustafa Cem Kırankabeş danışmanlığında, T.C. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde tamamlanan “İnovasyon Ekosisteminin Bölgesel Yakınsama Etkisi: Türkiye Örneği” adlı Yüksek Lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

2 Yüksek Lisans Öğrencisi, Balıkesir Üni., E-Posta: atamhakan1017@gmail.com , ORCID No:0000-0002-6821-8271

3 Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi, E-posta: ckirankabes@balikesir.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-0807-5897

GİRİŞ

Değişimin gitgide iş dünyasında kalıcı bir hale dönüşmesi nedeniyle firmaların piyasaya ayak uydurabilmeleri için gerekli yenilik süreçlerine dahil olmalı ve rekabet güçlerini korumalıdır. Özellikle 3. Sanayi devriminde bilgisayar ve iletişim araçlarının ön plana çıktığı ve 4. Sanayi devrimi ile adeta bir çığır açma niteliğinde olan makinelerin insan el gücünün yerini almasıyla inovasyon fabrikalar ve firmalar için kaçınılmaz olmuştur. Günümüz teknolojisiyle birlikte ürünlerin üretiminde bilgi girdisi tüm sektörlerde artmaktadır. Bu doğrultuda teknolojinin bilgi, beceri ve tecrübe ile yoğrulmuş küreselleşen bir ekonomide firmaların ayakta kalabilmeleri için inovatif faaliyetlerde bulunmaları gerekmektedir. Bu çalışma 2018 yılı için 81 il düzeyinde her bir ilin inovasyon endeks değeri hesaplanarak illerin inovasyon gücü ölçülmüştür. Çalışmada inovasyon göstergeleri 21 değişkenden toplanmıştır. Söz konusu bu değerler ile faktör analizi yöntemi kullanılarak 81 il için inovasyon endeks değerleri oluşturulmuştur. Faktör analizi yöntemi, aralarında ilişki bulunan değişkenlerin kolay anlaşılmasını ve yorumlanmasını sağlayan bir analiz yöntemidir. Çalışmada inovasyon ekosisteminin istatistiki olarak açıklanmasını kolaylaştıracağı düşünüldüğü için faktör analizi yöntemi kullanılmıştır.

İnovasyon faaliyetlerinin rekabet unsuru olarak önem arz ettiği günümüz dünyasında firmaların araştırma geliştirme (AR-GE) için yeterli düzeyde inovasyona kaynak ayırmaları zorunlu hale gelmiştir. Firmaların tüketicilerin ihtiyaçlarını hızlı şekilde cevap vermeleri ve sürdürülebilir kalkınma için inovasyon gereklidir. Özellikle ülkeler açısından inovasyon sürdürülebilir kalkınma, toplumsal refah, ulusal rekabet ve istihdam artışı açısından önem arz etmektedir. Bu kapsamda inovasyon genel olarak ürünler, hizmetler ve iş yönünden ekonomik ve toplumsal açıdan değer katmak için yaptığı değişiklik, farklılık ve yenilik olarak adlandırılır (Elçi, 2007, s. 1-2). Farklı tanımları inceleyen Zerenler, Türker ve Şahin'e göre (2007), en genel tanımıyla inovasyon bilim ya da teknoloji değil bir değerdir. Bu doğrultuda, firmaların inovasyon faaliyetleri daima pazar odaklıdır. Yani firma içerisinde bir faaliyet, ticari hâle dönüştürülebildiği sürece başarılıdır ve inovasyon faaliyeti olarak kabul edilir. İnovasyon firmalar açısından fikri katma değer yapabilme ve pazarlanabilir ürüne dönüştürebilme sürecidir. İnovasyonun, firmalara sağladığı bu rekabet avantajı aynı zamanda ülkenin işgücü piyasası ve doğal olarak ekonomisi için önem arz etmektedir. Ülkeler için inovasyon gücü ekonomik büyüme, istihdam ve vatandaşlarının yaşam kalitesinin artması için önemlidir. Bu anlamda inovasyon gücü ekonomik kazanım yanında toplumsal bir refah sağlar. Başarılı bir inovasyon ekosistemi, eğitim, kadın-erkek eşitliği ve toplumun yaşam standardını iyileştirmede önemli bir etkidir. Bu nedenle politika yapıcılar firmaların inovasyon performanslarının artırılması

için alt yapıyı hazırlaması ve inovasyona gücünün artırılmasına yönelik yasal düzenlemeleri yapması gerekmektedir.

İnovasyonun topluma, firmalara ve ülkelere katkısı, inovasyonun içerisinde yer alan inovasyon türlerinin ayrı ayrı etkileri neticesinde oluşmaktadır. İnovasyon farklı şekilde sınıflandırılabilir. Literatürde birçok sınıflandırma bulunmasına rağmen Joseph Schumpeter'in yaptığı sınıflandırma ayrımı ön plana çıkmaktadır. Schumpeter beş farklı inovasyon türünün olduğunu savunmaktadır. Bunlar;

- Yeni ürün üretmek ya da mevcut üretime değer katmak,
- Yeni oluşmuş pazarlara dahil olmak veya yeni pazarları oluşturmak,
- Üretilen ürünlerin veya hizmetlerin girdilerinin elde edilmesi ve yeni kaynakları bularak geliştirilmesinin sağlanması,
- Firmalardaki işletme organizasyonlarının da değişiklik yapması.

İnovasyonun oluşturduğu değişimin ve farklılığın derecesine göre radikal ve artımsal olarak sınıflandırılmakta olup, uygulama alanlarına göre ürün, hizmet, süreç, pazarlama, örgütsel ve açık inovasyon olarak sınıflandırılmaktadır. Tablo 1'de yer alan inovasyon türleri kısaca açıklanmıştır.

Tablo 1. İnovasyon Türleri ve Uygulama Alanları

İnovasyon Türü	Uygulama Alanları
Ürün İnovasyonu	Yeni veya var olan bir ürünü geliştirmesidir.
Süreç İnovasyonu	Yeni bir üretimin sürecindeki gelişmelerdir.
Örgütsel İnovasyon	Örgütün, yönetim sistemi, üretim sistemi, örgütsel iletişim ve muhasebe süreçlerine yönelik yeni uygulanan yöntemleri içermektedir.
Üretim İnovasyonu	Farklı bir ürünün geliştirilmesi veya var olan bir üründe değişiklik, farklılık ve yeniliğin meydana gelmesiyle müşteriye teknolojik, süreç ve hizmet yönünden iyileştirme sağlanarak pazara sunulmasıdır.
Ticari/Pazarlama İnovasyonu	Yeni satış pazarları ve yeni finansal düzenin oluşmasıdır.
Hizmet İnovasyonu	Yeni ya da geliştirilmiş bir hizmet yaklaşımının, hizmet sunumunda ve dağıtımında meydana gelen değişiklik veya farklılıkla beraber hizmetin sunulmasında farklı teknolojik unsurları içermesidir.
Açık İnovasyon	Dış organizasyonları yöneterek, fırsatları avantaja çevirerek yeni fikirlerin uygulamaya sokulmasını kolaylaştıran bir inovasyon türüdür.

İnovasyon türlerinin her biri ayrı etkiye sahip olup, topluma, firmalara ve ülkelere inovasyon olarak katkı sağlamaktadır. İnovasyonun toplum, firmalar ve ülkeler açısından etkisi göz önüne alınarak İBBS Düzey 3 seviyesinde faktör analizi yöntemi ile illerin inovasyon gücü değerlendirilmiştir. Faktör analizinde kullanılan 21 değişken Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türk Patent ve Marka Kurumu, Fortune Dergisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araş-

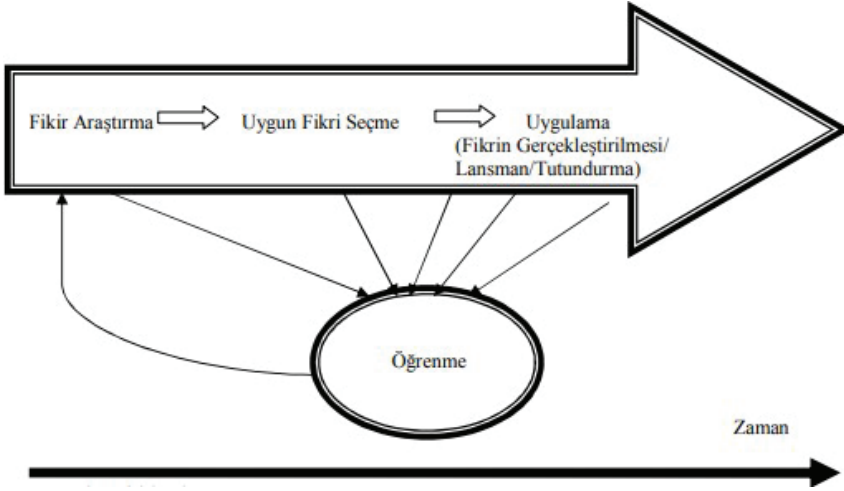
tırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı veri tabanlarından alınmıştır (Atam, 2022).

Çalışmada öncelikle inovasyon sürecine değinilecek olup akabinde inovasyonda ulusal, bölgesel ve sektörel olarak sistem yaklaşımına değinilecektir. Çalışmada son olarak inovasyon ekosisteminin tanımı yapılacaktır. Çalışmada son olarak inovasyon ekosisteminin tanımı yapılacaktır ve bu doğrultuda faktör analizi yöntemi ile 81 il düzeyinde her bir ilin inovasyon endeks değeri hesaplanarak illerin inovasyon gücü ölçülecektir.

1. İNOVASYON SÜRECİ

Günümüzde teknolojinin hızla gelişmesiyle şirketlerin rekabet avantajını kullandıkları teknoloji, kalite, maliyet ve fiyatlar belirlememektedir. Bununla beraber şirketlerin pazar ihtiyaçlarına yanıt verme hızı, ürün ve hizmetlerin kalitesi, tasarım ve ürün hizmetlerin geliştirilmesi, müşterilerin isteklerine göre ürün ve hizmetleri yönetme ve organize edilme sürecinde belirlemektedir (Elçi, 2007, s. 13). Tüm bu süreçleri gerçekleştiren şirketler inovasyonda yüksek performans gösteren ve yeni ürün ve hizmet geliştiren şirketlerdir (Khorakan, 2011, s. 31).

Şekil 1. Basit İnovasyon Süreci



Kaynak: Gürkan, G. (2012). *İnovasyon sürecinin fikir geliştirme aşamasında yönlendiren kullanıcıların rolü ve ürün performansına katkısı: Bir araştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*

Şekil 1'de yer alan inovasyon süreç modelinin aşamaları basit şekilde sunulmuş ve detaylandırılarak gösterilmiştir. Model dört aşamadan oluşmaktadır. Bunlar; fikir arama, fikir seçme ve uygulamadır. Fikir arama, meydana gelecek tehdit ve fırsatları öngerebilmektir. Fikir seçme, şirketlerin gelişimi için atılacak adımları programlayarak yönetmektir. Öğrenme,

tüm bu süreç kapsamında oluşan bilgilerin işletmelerin faydasına yönelik uygulanmasıdır. İnovasyon süreci belirli aşamalardan oluşmaktadır. Bunlar;

- İhtiyacın ortaya çıkması
- Fikirlerin araştırılması ve toplanması
- Fikir geliştirme
- Ürün geliştirme
- Uygulama
- Ticarileştirme.

İhtiyacın ortaya çıkması: İnovasyon sürecinin ilk aşaması olan ihtiyacın ortaya çıkması çalışanların düşüncelerinden müşterilerin farklı ihtiyaçlarından, rakiplerin çalışma süreçlerinden meydana gelmektedir. Bununla beraber gelişen bilgi ve teknolojilerden doğan ihtiyaçlar üreticiler için önem arz etmektedir (Elçi, 2007, s. 153).

Fikirlerin araştırılması ve toplanması: İnovasyon bu noktada iki aşamada gerçekleşir. Bu aşamalar temel araştırma ve uygulamalı araştırmasıdır. Temel araştırma; teknik bilgi anlamında gelişmiş olup bilinmeyenleri keşfetmektir. Uygulamalı araştırma; ticari bir faaliyeti geliştirmek amacıyla teknik bilgiyi ilerleten aşamadır. Yeni fikirlerin ortaya çıkmasında çalışanların fikir ve önerileri önem arz etmektedir (Adıgüzel, 2012, s. 65). Özellikle istihdam edilenler fikirlerini açıkça beyan etmesi, iletişimin daha etkin ve bilgi akışının daha sağlıklı gerçekleşmesinde önemli etkiye sahiptir (Durna, 2002, s. 115-116).

Fikir geliştirme: Fikirleri değerlendirme sürecinde uygun olanların önem sırasına göre sıralanıp, uygun olmayanların elenmesidir. Bu süreçler içsel ve dışsal olarak iki şekilde değerlendirilmektedir. İçsel değerlendirme; yeni fikirlerin firmaların kriterlerine göre belirlendiği yöntemdir. Dışsal değerlendirme; fikirlerin müşteriler tarafından olumlu ve olumsuz görüşleri ve bununla beraber kimler tarafından talep göreceğinin değerlendirildiği süreçtir (Güleş ve Bülbül, 2004, s. 184-185)

Ürün geliştirme: İşletme bu aşamada ürün fikrinin teknik ve ticari anlamda yapılabilirliğine karar verir. Bu amaçla seri üretim öncesi prototip geliştirilir. İlk olarak geliştirilen prototip firma imkanları ile Ar-Ge merkezlerinde testten geçirilir. Prototip ikinci aşamada müşterilerin testlerine tabi tutulur. Bu kapsamda ürüne müşterilerin bakış açısıyla son hali verilerek pazara sunulur (Güleş ve Bülbül, 2004, s. 185-186).

Uygulama: İnovasyon için bilgi kaynağına ulaşılarak bilgilerin bir araya getirilmesidir. Bilgilerin bir araya getirilmesiyle beraber ürünün pa-

zara sunulması ve hizmete açılmasıyla uygulama süreci devam eder (Elçi, 2007, s. 154).

Ticarileştirme: İnovasyon bu aşamada yeni bir ürünü nihai ürün aşamasına getirerek pazara sunması ve ticarileştirme aşamasına getirmesidir. Bu aşamada şirketler kendi imkanları neticesinde veya kiralama yöntemi ile firmalarla anlaşma yapmak zorunda kalabilir. Bu bağlamda şirketler varlığını sürdürebilmesi için reklam yoluyla pazarlama çalışmalarına gitmek zorundadır (Güleş ve Bülbül, 2004, s. 186). Sonuç olarak bu aşamaları işletmeler kendi imkanlarını kullanarak veya yardım talebinde bulunarak gerçekleştirebilirler (Akaydın, 2015, s. 15).

2. İNOVASYONDA SİSTEM YAKLAŞIMI

İnovasyon sistemi bilginin üretilmesi ve uygulanması bununla beraber kurumlar arasındaki etkileşimin sağlanmasıdır (Elçi, 2007, s. 48). İnovasyon sistemlerinde öncelikli amaç bilgi-yoğun ağırlıklı teknolojiler kullanarak rekabet avantajı sağlayacak politikalar üretmektir. İnovasyona dayalı bilgi ekonomisi; işgücü ve teknolojik gelişimle ilgili bilgi üretim kapasitesinin arttırılmasıdır. Liberal ekonomilerin inovasyon faaliyetlerindeki öncelikli amacı şirketlerin yüksek teknoloji üretilmesinde karşılaştıkları aksaklıkları gidermektir. Piyasada oluşan aksaklıkları gidermede kamusal müdahale yetersiz kalmaktadır. Bu hususta inovasyon politikalarına daha farklı aktörlerin dahil olduğu bir sistem gerekmektedir (Erkul ve Kırankabeş, 2020, s. 57-58). İnovasyon politikasında sistemsel yaklaşımı ön plana çıkaran ve ulusal inovasyon politikalarının alt yapısının gelişimini sağlayan sistem “inovasyon sistemleri” olarak ifade edilmektedir. Freeman (1987) ve Nelson (1993) inovasyon ve teknolojik üretimin gelişimi ile birlikte ulusal, bölgesel ve sektörel kapsamda üniversite, AR-GE, eğitim ve kültürel yapıların etkili olduğu söylenebilir. (OECD, 1997, s. 9).

İnovasyon sürecinde aktörler ve kurumların etkileşimi sonucu oluşan inovasyon sistemleri 3 kategoride incelenmektedir. Bunlar;

- Ulusal inovasyon sistemleri
- Bölgesel inovasyon sistemleri
- Sektörel inovasyon sistemleridir.

İnovasyon sistem yaklaşımı, kurumlar arasındaki etkileşimin sağlanmasını bununla beraber bilginin üretilmesini ve yayılmasını sağlayan süreçtir. Ulusal inovasyon sistemi bu kurumlar arasındaki bilgi ve finansman akışını sağlayan sistemi ifade eder. Ulusal inovasyon sistemin bölgesel, toplumsal ve ekonomik olarak hizmet edebilmesi için bölgesel inovasyon sistemine işlerlik kazandırması gerekmektedir. Bölgesel inovasyon sisteminde her bölgenin bilgiye erişimi ve insan kaynakları gibi

unsurlar büyük rol oynamaktadır. Bu unsurların farklı olması bölgeler arasında ekonomik ve toplumsal dengesizlikleri meydana getirebilmektedir. Bu nedenle bölgeler arasında dengesizliklerin ortadan kaldırılması ve bölgelerin kalkınabilmesi için her bölgenin özelliğine göre politika ve stratejilerinin oluşturulması gerekir. Benzer şekilde sektörel inovasyon sisteminde de sektörler göre farklı inovasyon stratejilerinin uygulanması gerektiğinden, inovasyon sisteminde sektörel boyut da dikkate alınmalıdır. Tüm bu sistemler küresel inovasyon sisteminin alt ögesidir. Bir ülkenin küresel inovasyon sisteminin parçası olabilmesi için küresel boyutta rekabet gücünü kazanması gerekir. Ancak bu şekilde inovasyon faaliyetleri gerçekleştirilecek ve nitelikli yabancı yatırım ülkeye çekilebilecektir. Böylelikle inovasyona finansman sağlayan yatırımcılar için ülke daha cazip hale gelecek, yerli firmalar bilgi ve teknolojiye erişimi daha kolay olacak ve araştırma kurumları küresel bilgi ve teknolojinin bir parçası haline gelecektir (Elçi, 2007, s. 45-60).

2.1. Ulusal İnovasyon Sistemleri

Ulusal inovasyon sistem yaklaşımı geniş manada ve dar manada olmak üzere iki şekilde ifade edilmektedir. Geniş manada ulusal inovasyon sistemi, yeni ortaya çıkan ürün ve süreçleri ve yayılımını kapsamaktadır. Dar manadaki ulusal inovasyon sistemi ise, bilimsel ve teknik anlamda yoğunlaşmış bir faaliyeti kapsamaktadır (Freeman, 2010, s. 173). Ulusal inovasyon sistemini ilk ortaya atan Friederich List'in 1841'de yayınlanan National System of Political Economy (Ulusal Politik Ekonomi Sistemi) çalışmasına dayanmaktadır. Bu çalışmasında List tam olarak ulusal inovasyon kavramını kullanmamış, politik ekonomi vurgusunda bulunmuştur. Ancak ulusal inovasyon sistemi kavramında ilk bahseden Bengt-Ake Lundvall, List'in önerdiği politik ekonomi sistemini değil, ulusal inovasyon sistemini benimsemiştir (Uzkurt, 2017, s. 331).

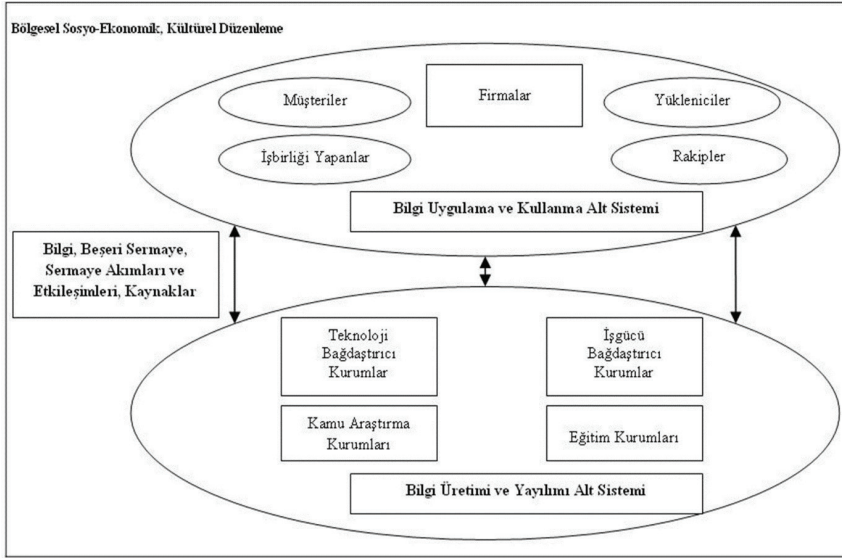
2.2. Bölgesel İnovasyon Sistemleri (BİS)

1980'li yıllarda ulusal inovasyon sistemi ön plana çıkarken, 1990'lı yıllarda bölgesel inovasyon olarak ön plana çıkmaktadır. Bu doğrultuda bölgesel inovasyon olarak yapılan çalışmalar daha kapsayıcı nitelikte olmaktadır. Bunun sonucunda bölgesel inovasyon sistemi daha yenilikçi uygulamalar ile merkezi konumda yerini almaktadır (Andersson ve Karlsson, 2004; Doloreux ve Parto, 2005, s. 134; Uyarra, 2007, s. 243; Uyarra, 2010).

Bölgesel inovasyon sistemi (BİS) sektörel ve ulusal inovasyon sisteminden farklı olarak bölge içerisinde sınıflandırılmaktadır. BİS, tarih, aktörler, ağlar ve politikalar gibi belirli özellikleri ön plana çıkararak inovasyon yaratmasını amaçlar. İnovasyon politikalarında başarılı olan bölgeden daha az başarılı olan bölgeye yoğunlaşmasıyla diğer bölgelerinde

gelişmesine katkıda bulunulur (Suorsa, 2014, s. 209-213). Şekil 2’de BİS’in özeti gösterilmiştir.

Şekil 2. Bölgesel İnovasyon Sistemi: Sistematik Gösterim



Kaynak: Işık, N. ve Kılınç, E. C. (2012). *İnovasyon Sistemi Yaklaşımı ve İnovasyon'un Coğrafyası: Türkiye Örneği. Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 7(1), 169-198.

Bölgesel inovasyon sisteminin temel alt yapısı; “bilgi üretimi ve yayılımı alt sistemi” ve “bilgi uygulama ve kullanma alt sistemi” olarak 2 farklı yapıdan oluşmaktadır. Bilgi üretimi faaliyetlerini ekseriyetle üniversiteler, AR-GE merkezleri, kuluçka merkezleri ve kamu araştırma kurumları tarafından yapılmaktadır. Bilgi üretim sisteminin bölgelere olan katkısı üniversitelerin teorik bilgileri uygulanabilir teknolojik gelişmelerle bütünleştirmesidir. Özellikle üniversitelerin bilgi ve tecrübeleriyle özel sektöre olan katkısı bölgelerin inovasyon performansının gelişimi için önem arz etmektedir. Bilgi alt sistemi ile bilgi uygulama ve kullanım alt sistemi arasında arz-talep ilişkisi bulunmaktadır. Söz konusu arz-talep ilişkisi içerisinde üretim-uygulama konumunda yer alan firmalardır. Bu noktada firmalar ürünlerini piyasayla buluşturmasıyla bilgi üretim ve yayılım sistemine ticarileştirme kapsamında katkıda bulunmaktadır (Erkul, 2019, s. 50).

Bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeylerini azaltmakta etkili olan inovasyon faaliyetleri önemli bir konuma sahiptir. Özellikle üniversitelerin, teknoloji ofislerinin ve kuluçka merkezlerinin bilgi birikimi firmaların inovasyon faaliyetlerini daha hızlı ve verimli bir konuma getirmektedir (Erkul, 2019, s. 54). Bu doğrultuda üniversite-özel sektör iş birliği neti-

cesinde bölgelerin birbirine olan yakınsaması söz konusu olabilmektedir.

2.3. Sektörel İnovasyon Sistemleri

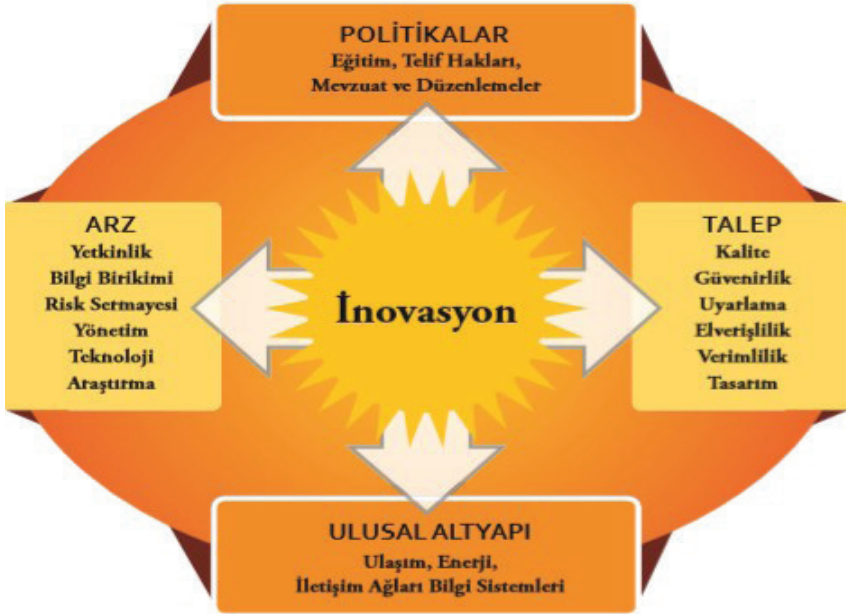
Sektörel Yenilik Sistemi 1987 yılında İtalya'nın Universita Bacconi de kurulan "Centre for Research on Innovation and Internationalization (CESPRI)", bünyesinde çalışmalar gerçekleştirmiştir. Bu konu üzerinde öncülük eden çalışma Brechi ve Malerba'nın ortak çalışmasıdır. İnovasyon, kaynaklar, aktörler ve kurumlar açısından oldukça farklı sektörel ortamlarda gerçekleşmektedir. Sektörel Yenilik Sistemi belirli bir sektördeki ürünleri pazara sunmak için tasarlanmış kilit aktörler ve kuruluşlar arasındaki bir dizi ilişkiyi ifade eder. Söz konusu sektörel sistem bilgi tabanlı teknolojiler, girdiler ve ortaya çıkan talep doğrultusunda şekillenen kuruluşlardan ve bireylerden oluşmaktadır. Bu bağlamda oluşan kuruluş ve bireyler süreç yönetimini ve hedefleri geliştirilerek rekabet avantajını sağlamaktadır (Malerba, 2002, s. 250; Malerba, 2003, s. 331). Sektörel inovasyon sistemi; mekânsal boyutu olan "ulusal yenilik sisteminden" ve "bölgesel yenilik sistemlerinden" farklı olarak belirli bir teknolojiyi veya kullanıldığı sektörü tanımlar ve onun üzerinde yoğunlaşır.

3. İNOVASYON EKOSİSTEMİ

Jackson (2011) inovasyon ekosistemini "amaçları teknoloji geliştirme ve inovasyon yapmayı mümkün kılmak olan aktörler ve kuruluşlar arasında oluşan karmaşık ilişkiler" olarak tanımlamıştır. İlk olarak Jackson (2011) tarafından bulunan ekoloji modeli, inovasyon teşviğinin nasıl olacağı ve inovasyonun nasıl işlediğine dair daha kapsamlı bir anlatım sunmaktadır. Aktörler; maddi kaynaklar (ekipman, tesis, fon gibi) ve insan kaynağı (sektördeki temsilciler ve araştırmacılar, öğrenciler gibi) iken, kurumlar mühendislik ve işletme fakülteleri, bölgesel kalkınma ajansları, risk alan sermayedarlar gibi kurumlardır (Jackson, 2011, s. 2).

İşletmeler açısından inovasyon sürecinin başarıya ulaşabilmesi için aktörler arasındaki iletişimin güçlü olması gerekmektedir. Söz konusu bu iletişimin etkin işlemlerini sağlayan kavram da "ekosistem"dir. İnovasyon ekosistemi içerisinde KOBİ'ler, üniversiteler, AR-GE merkezleri, laboratuvarlar ve finans sağlayıcıları olarak sermaye şirketleri vardır (Frenkel ve Maital, 2014, s. 12). Ekosistem tanımı içinde sürekli öğrenme, bilgiyi etkin kullanabilme ve aktörler arasındaki güven ilişkisi gibi faktörler yatmaktadır. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından hazırlanan "Küresel Rekabet için AR-GE ve İnovasyon" raporunda açıklanan inovasyonun ekosistemi Şekil 3'te gösterilmiş ve aşağıda açıklanmıştır.

Şekil 3. İnovasyon Ekosistemi



Kaynak: MÜSİAD. (2012). *Küresel Rekabet için AR-GE ve İnovasyon*. İstanbul: Pelikan Basım.

Dünya genelinde inovasyon politikasını doğru uygulayabilmek için doğru anlayabilmek gerekmektedir. İnovasyonun oluşturacağı ekosistem bir bütün olarak işler ve birbirinden bağımsız olarak düşünülmesi veya problemlerin ayrı ayrı çözülmesi yetersiz ve etkisiz bir sonuca götürecektir. İnovasyon bir bütün olarak ele alınarak planlanması yapılmalıdır. Diğer taraftan inovasyonun ticarileştirilmesinde önemli bir paya sahip olan talep ve talebi şekillendiren kalite, güvenlik ve etkinlik alanlarda önemli etkiye sahiptir. Arz, talep, ulusal altyapılar ve politikaların altında yer alan her bir unsurun sadece inovasyon ile değil birbirleriyle de etkileşim içerisinde olduklarıdır. Misal olarak; yönetmelikler, telekomünikasyondan enerjiye altyapı bileşenleri üzerinde etkili olabilmektedir. Diğer taraftan iletişim ağı altyapısı; eğitim, sağlık, entelektüel sermaye gibi alanlarda temel ulusal politikaların amacına ulaşmasında etkili olabilmektedir. Bu bağlamda Şekil 3'te gösterildiği gibi inovasyonu etkileyen faktörleri bir bütün olarak ele almak gerekmektedir (MÜSİAD, 2012, s. 58-59).

İnovasyon ekosistemi aktörler arasındaki ilişkiye bağlı olarak bir inovasyon kültürüne ihtiyaç duymaktadır. İnovasyon etkinliği için gerekli olan unsurlar içerisinde ilk olarak aktörlerin aralarındaki ilişkiyi kuvvetlendirecek düzenlemelerin yapılması, ikinci olarak müteşebbislerin yürüttüğü faaliyetlere destek verilmesi ve üçüncü olarak ise inovasyona destek-

leyici eğitim faaliyetlerin düzenlenmesi gelmektedir. Böylece inovasyon ekosistemi; üniversitelerin, AR-GE merkezlerinin ve müteşebbisler gibi kurum ve firmaların inovasyon ekonomisine katkısını artıracaktır (Yığıt, 2015, s. 7).

4. İNOVASYON EKOSİSTEMİNİN 81 İL DÜZEYİNDE YER ALAN İNOVASYON GÜCÜ İLE İLİŞKİLİ ANALİZ VE BULGULAR

4.1. Veri Seti ve Değişkenler

İnovasyon endeks hesaplamalarında kullanılan değişkenler amaca göre farklılık arz etmektedir. Bu amaç doğrultusunda il bazlı veya bölge bazlı olarak inovasyon endeks analizinde, bilgi kapasitesi, yenilik konusu ve yenilik çerçevesi gibi değişkenler belirlenebilmektedir (Rogers, 1998, s. 7; Li, 2011, s. 1269-1270).

Bu çalışmada 2018 yılı İBBS Düzey 3 seviyesinde 81 il için inovasyon endeks değerleri oluşturulmuştur. İnovasyon endeks hesaplamasında toplam 21 değişken kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenler Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Analizlerde Kullanılan Değişkenler

Sembol	Değişken	Kaynak	Yıl	Birim
D1	Fortune İlk 500 Firma	FORTUNE Türkiye	2018	Adet
D2	10000 Kişi Başına Marka Tescil Sayısı	TÜRK PATENT	2018	On binde
D3	10000 Kişi Başına Patent Tescil Sayısı	TÜRK PATENT	2018	On binde
D4	10000 Kişi Başına Tasarım Tescil Sayısı	TÜRK PATENT	2018	On binde
D5	10000 Kişi Başına Faydalı Model Sayısı	TÜRK PATENT	2018	On binde
D6	Marka Tescil Oranı	TÜRK PATENT	2018	Yüzde
D7	Patent Tescil Oranı	TÜRK PATENT	2018	Yüzde
D8	Tasarım Tescil Oranı	TÜRK PATENT	2018	Yüzde
D9	Faydalı Model Tescil Oranı	TÜRK PATENT	2018	Yüzde
D10	Kişi Başına İhracat	TÜİK	2018	\$
D11	Kişi Başına İthalat	TÜİK	2018	\$
D12	10000 Kişi Başına Kurulan Ticaret Ünvanlı İşyeri Sayısı	TOBB	2018	On binde
D13	10000 Kişi Başına Kapatılan Ticaret Ünvanlı İşyeri Sayısı	TOBB	2018	On binde
D14	Mühendis Sayılarının Toplam Çalışanlar İçindeki Payı	TOBB	2018	Yüzde

D15	Teknisyen Sayılarının Toplam Çalışanlar İçindeki Payı	TOBB	2018	Yüzde
D16	1000 Kişi Başına Düşen Yüksek Lisans Mezunları	TÜİK	2018	Binde
D17	1000 Kişi Başına Düşen Doktora Mezunları	TÜİK	2018	Binde
D18	Okuma Yazma Bilen Oranı	TÜİK	2018	Yüzde
D19	Akademisyen Sayıları	TÜİK	2018	Adet
D20	Akademisyen Sayısının Toplam Nüfusa Oranı	TÜİK	2018	Adet
D21	AR-GE Merkez Sayıları	STB	2018	Adet
D18	Okuma Yazma Bilen Oranı	TÜİK	2018	Yüzde
D19	Akademisyen Sayıları	TÜİK	2018	Adet
D20	Akademisyen Sayısının Toplam Nüfusa Oranı	TÜİK	2018	Adet
D21	AR-GE Merkez Sayıları	STB	2018	Adet

Kaynak: Atam, H. (2022). İnovasyon ekosisteminin bölgesel yakınsama etkisi: Türkiye örneği. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

4.2. Metodoloji ve Analitik Çerçeve

Bu çalışmada, 2018 yılı için 81 ili kapsayan inovasyon endeks değerleri hesaplanmıştır. İnovasyon endeks değerleri hesaplanarak illerin inovasyon gücünü gösteren değerlerin oluşturulması amaçlanmıştır. Bu sebeple inovasyon endeks hesaplamasında 21 değişkenden faydalanılmış olup akabinde faktör analizi yöntemi ile 81 il için endeks değerleri oluşturulmuştur. Faktör analizi yöntemi, aralarında ilişki bulunan çok sayıda değişkeni az sayıda değişkene indirerek yorumlanmasını kolaylaştıran yöntemdir. Söz konusu çalışmada inovasyon göstergelerinin yorumlanmasını kolaylaştırdığı için faktör analizi yönteminden faydalanılmıştır.

Türkiye’de Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet İstatistiki Enstitüsü ve İçişleri Bakanlığı tarafından oluşturulan komisyon, istatistiki bölgelerin oluşturulması için görevlendirilmiştir. Bu komisyonların çalışmaları neticesinde Türkiye’de İBBS ismi altında bölgeler Düzey 1, Düzey 2 ve Düzey 3 olarak 3 gruba ayrılmıştır. Düzey 1 ve Düzey 2 bölgeleri sosyal, coğrafi ve ekonomik olarak benzerlik gösteren bölgelerdir. Düzey 3 Türkiye’deki tüm illeri yani 81 ili kapsamaktadır.

4.3. Verilerin Analizi

Çalışmada ilk olarak faktör analizinin uygunluğunu ölçmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Katsayısı hesaplanmış akabinde Barlett Küresellik (Sphericity) testine bakılmıştır. Düzey 3 - 81 il için inovasyon endeks hesaplamasında faktör analizi kullanılmıştır. Faktör analizi aralarında ko-

relasyon ilişkisi yüksek olan değerleri bir araya getirerek yorumlanmasını kolaylaştıran rassal nicelikte ifade edilmeye çalışılır. Bu bağlamda faktör analizi benzer inovasyon puanlamasına sahip illerin yorumlanmasını kolaylaştırarak illerin inovasyon gücü hakkında daha net bilgi vermektedir (Ünsal ve Özgür, 2004'ten aktaran Yılmaz vd., 2016, s. 78).

Faktör analizinde ilk bakılması gereken, analizin uygunluk kriteridir. Söz konusu faktör analizi uygunluk kriteri Kaiser-Meyer- Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik (Sphericity) testidir. KMO değeri 0-1 arasında değer almaktadır. Barlett kriterinin anlamlılık düzeyi ise $P < 0.5$ değerini almaktadır.

Faktör analizi sonucunda her bir faktör skoru için inovasyon endeksi hesaplanarak endeks oluşturulmuştur. Söz konusu inovasyon endeks hesaplaması Yılmaz vd. (2016)'nın yaptığı çalışma örnek alınarak yapılmıştır. İnovasyon endeks hesaplamasında kullanılan formül aşağıda gösterilmiştir.

$$IE = \sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i}{\sum_{i=1}^n \lambda_i} * faktör_i$$

$$IE = \sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i}{\sum_{i=1}^n Var_i} * faktör_i$$

λ_i = i ninci faktör özdeğeri

Var_i = i ninci faktörün toplam varyansa katkısı

$faktör_i$ = i ninci faktörün faktör skorları

Hesaplanan inovasyon endeks değerinin pozitif veya negatif çıkması endeksin yorumlanmasını zorlaştıracığı için 0 ile 1 arasında değer alan "Standartlaştırılmış Endeks" (SE) hesaplanmıştır. İnovasyon endeks değeri ve standartlaştırılmış endeks değerleri SPSS paket programı yardımıyla ve faktör sayılarının excele aktarılmasıyla hesaplanmıştır. Standartlaştırılmış endeks hesaplaması aşağıda gösterilen formül yardımıyla yapılmıştır.

$$Sİ = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} * 100$$

X_i = i ninci endeks

X_{\min} = En küçük endeks değeri

X_{\max} = En büyük endeks değeri

4.4. Bulgular ve Yorumlar

Yukarıda belirtildiği gibi faktör analizi; aralarında ilişki bulunan çok sayıda değişkeni az sayıda değişkene indirerek yorumlanmasını kolaylaştıran bir yöntemdir. Bu şekilde analiz edilecek husus az sayıda faktöre indirgenerek açıklanması ve yorumlanması kolaylaştırılmaktadır. Çalışmada faktör analizinin uygunluğu için 2 kritere bakılmıştır. Bu kriterler; Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik (Sphericity) testidir. Aşağıda yer alan Tablo 3'te 2018 yılına ait olan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Katsayısı ve Barlett Küresellik (Sphericity) Katsayı test sonuçları verilmiştir.

Tablo 3. KMO ve Barlett Küresellik Testi (2018)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,838
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3124,224
	df	210
	Sig.	0,000

Tablo 3'teki sonuçlara bakıldığında KMO 0.838 olarak tespit edilmiştir. KMO oranının 1 değerine yakın olması faktör analizinin uygunluk kriterinin iyi olduğunu göstermektedir. KMO testi için kullanılan örneklem yeterliliği ölçüt tablosu aşağıda yer alan Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4. KMO Örneklem Yeterliliği Ölçütü

KMO DEĞERİ	YORUM
0.90	Mükemmel
0.80	Çok İyi
0.70	İyi
0.60	Orta
0.50	Zayıf
0.50'nin altı	Kabul Edilemez

Kaynak: Sharma, 1996'dan aktaran Kalayci, S. (2018). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. (8. Baskı). Ankara: Dinamik Akademi.

Tablo 4'te görüleceği üzere KMO katsayısının yüksek olması diğer değişkenler tarafından açıklanabilirliğinin güçlü olduğunu göstermektedir. Bartlett-Küresellik Testinde ise analize devam edilebilmesi için H_0 hipote-

zinin reddedilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda sıfır hipotezi reddedilirse, değişkenler arasında yüksek korelasyon olduğunu ve veri setinin faktör analiz yöntemine uygunluğunu gösterir. Analiz sonucunda hesapladığımız inovasyon endeks değerleri oluşturulmuştur. Oluşturulan inovasyon endeks değerleri aşağıda yer alan tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. İllerin İnovasyon Endeksleri (2018)

Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (İE)	Standartlaştırılmış İnovasyon Endeksi (SE)	Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (İE)	Standartlaştırılmış İnovasyon Endeksi (SE)
1	İstanbul	4.16	100.00	41	Erzurum	-0.12	7.24
2	Ankara	1.67	46.18	42	Düzce	-0.12	7.24
3	İzmir	0.82	27.63	43	Afyonkarahisar	-0.13	7.21
4	Bursa	0.78	26.82	44	Sivas	-0.13	7.19
5	Kocaeli	0.64	23.91	45	Tunceli	-0.13	7.18
6	Eskişehir	0.57	22.34	46	Gümüşhane	-0.13	7.12
7	Konya	0.38	18.12	47	Kilis	-0.13	7.11
8	Kayseri	0.35	17.55	48	Artvin	-0.13	7.03
9	Sakarya	0.32	16.95	49	Uşak	-0.15	6.69
10	Tekirdağ	0.26	15.48	50	Bartın	-0.16	6.53
11	Gaziantep	0.25	15.31	51	Malatya	-0.16	6.46
12	Antalya	0.23	14.96	52	Aksaray	-0.16	6.44
13	Denizli	0.22	14.77	53	Çorum	-0.16	6.43
14	İsparta	0.15	13.19	54	Çankırı	-0.17	6.34
15	Muğla	0.13	12.74	55	Kahramanmaraş	-0.17	6.20
16	Yalova	0.11	12.29	56	Niğde	-0.17	6.18
17	Mersin	0.09	11.99	57	Bayburt	-0.19	5.85
18	Aydın	0.09	11.89	58	Kastamonu	-0.21	5.41
19	Çanakkale	0.05	10.99	59	Amasya	-0.23	4.99
20	Karabük	0.04	10.75	60	Tokat	-0.24	4.86
21	Kırklareli	0.02	10.44	61	Giresun	-0.24	4.73
22	Edirne	0.01	10.20	62	Sinop	-0.26	4.37
23	Erzincan	0.01	10.11	63	Yozgat	-0.27	4.10
24	Elazığ	0.00	10.02	64	Osmaniye	-0.28	3.84
25	Adana	0.00	9.92	65	Ardahan	-0.28	3.78
26	Bolu	-0.01	9.84	66	Kars	-0.30	3.38
27	Manisa	-0.01	9.75	67	Ordu	-0.30	3.38
28	Trabzon	-0.01	9.74	68	İğdır	-0.31	3.20

29	Balıkesir	-0.02	9.59	69	Van	-0.32	2.96
30	Burdur	-0.04	9.19	70	Diyarbakır	-0.34	2.62
31	Kırşehir	-0.04	8.99	71	Adıyaman	-0.34	2.58
32	Kütahya	-0.05	8.95	72	Bingöl	-0.34	2.54
33	Karaman	-0.05	8.91	73	Mardin	-0.36	2.18
34	Bilecik	-0.06	8.71	74	Batman	-0.38	1.77
35	Nevşehir	-0.07	8.39	75	Siirt	-0.38	1.74
36	Hatay	-0.08	8.20	76	Şırnak	-0.40	1.19
37	Rize	-0.10	7.85	77	Bitlis	-0.42	0.94
38	Samsun	-0.10	7.85	78	Hakkâri	-0.42	0.91
39	Kırıkkale	-0.11	7.59	79	Şanlıurfa	-0.44	0.38
40	Zonguldak	-0.12	7.36	80	Ağrı	-0.45	0.22
				81	Muş	-0.46	0.00

Tablo 5’te görüleceği üzere 2018 yılı verileri kullanılarak oluşturduğumuz standartlaştırılmış inovasyon endeksinde sıralamada ilk karşımıza çıkan ilimiz 100 puan ile İstanbul olmuştur. İstanbul’u 46.18 ile Ankara; 27.63 ile İzmir; 26.82 puanla Bursa; 23.91 puanla Kocaeli ve 22.34 puanla Eskişehir takip etmiştir. Çalışmamızda 2018 yılı için faktör analizi yöntemi ile yapmış olduğumuz standartlaştırılmış inovasyon endeksinde göre 20 puan üzeri alan ilk altı ilimiz bu şekilde sıralanmıştır. 81 il arasında son 3 sırada 0.38 puanla Şanlıurfa, 0.22 puanla Ağrı ve 0 puanla Muş yer almaktadır. Unutulmamalıdır ki değerlendirme 100 ile 0 arasında skorlarla ifade edilmekte olup çalışmada hesaplanmış olan inovasyon ekosistemi endeksinde 100 puan mukayeseli olarak en iyi bölgeyi 0 puan ise en zayıf bölgeyi göstermektedir. Bu sonuç endekste 0 puan alan Muş ilimizde hiçbir inovatif çalışma yoktur anlamına gelmemektedir. İnovasyon ekosisteminin Düzey 3 yani 81 il kapsamında 2018 yılı verileri ile değerlendirmesi Tablo 5’te detaylı olarak görülmektedir.

SONUÇ

Çalışmada, Türkiye’nin Düzey 3- 81 il için inovasyon endeks değeri hesaplanmıştır. Hesaplanan endeks değerleri illerdeki inovasyon ekosisteminin ne kadar etkin olduğunu sembolize etmektedir. Çalışmanın analiz kısmında inovasyon gücünü göstergesi olarak 21 değişken kullanılmıştır. Gerçekleştirilen faktör analizi neticesinde 21 değişken 4 ana grup faktör olarak değerlendirmeye alınmıştır. Bunlar döndürülmüş faktör ağırlıklarına göre; inovasyon çıktıları, rekabet kapasitesi, bilim, sanayi ve ticaret kapasitesi, nitelikli işgücü şeklinde sıralanmıştır. İllerin inovasyon gücünü etkileyen faktörlerden önem arz eden değişkenler olan; ilgili ile ait sanayi mallarının üretiminden elde edilen GSYH değeri, ilgili ile ait Fortune 500 içinde yer alan firma sayısı, ilgili ile ait marka tescil sayıları, ilgili ile ait patent tescil sayıları ve yine ilgili ile ait tasarım tescil sayıları sırasıyla incelenmiştir.

Çalışma kapsamında analiz edilen 81 ile değerlendirmek yerine ilk sıradaki ilk üç il sonuç bölümünde değerlendirilmiştir. İnovasyon indeksinde 100 puan alan İstanbul'da sanayi malları üretiminden elde edilen GSYH değeri 86.214.875 milyon TL'dir. İkinci sırada yer alan Ankara endeksten 46.18 puan almıştır. Ankara'da sanayi malları üretiminden elde edilen GSYH değeri 27.226.806 milyon TL'dir. 2018 yılı verilerine göre İzmir 27.63 puanla endekste 3. Sırada yer almıştır. İzmir'de sanayi malları üretiminden elde edilen GSYH değeri 26.373.405 milyon TL'dir.

En yüksek endeks değerine sahip olan ilk üç il olan İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde 2018 yılı Türkiye Fortune 500 sıralamasında sırası ile 210, 61 ve 26 firma bulunmaktadır.

En yüksek endeks değerine sahip olan illerin marka tescil sayıları incelendiğinde; İstanbul iline ait marka tescil sayısı 38.324, Ankara iline ait marka tescil sayısı 6.520 ve son olarak İzmir iline ait marka tescil sayısı 5.460'tır.

Aynı illerin patent tescil sayıları incelendiğinde İstanbul'un patent tescil sayısı 1478, Ankara'nın patent tescil sayısı 282 ve son olarak İzmir'in patent tescil sayısı 135'tir.

Son olarak bu ilk üç ilin tasarım tescil sayıları incelendiğinde; İstanbul'un tasarım tescil sayısı 13.904, Ankara'nın tasarım tescil sayısı 2.517 ve son olarak İzmir'in tasarım tescil sayısı 1.464' olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüm bu değerler dikkate alındığında; patent tescil sayılarının illerin gelişmişlik düzeyi ve inovatif faaliyetlerin sürecinde oldukça etkisi yüksektir. Bu doğrultuda inovasyonun en önemli değerlerinden olan patent tescil sayıları yüksek olan illerin endeks değerleri yüksek, patent tescil sayıları düşük olan illerin endeks değerleri düşük olduğu görülmektedir. Diğer taraftan illerin zayıf olduğu değerlerde gerekli teşviklerin yapılmasıyla illerin hem kalkınmada olan etkisi hem de inovasyon sürecindeki hızına etkisi oldukça yüksek olup, inovasyon endeks değeri yüksek olan illere yaklaşması da daha kolay olacaktır.

Elde edilen sonuçlar, Türkiye'nin (81) il bazında iktisadi açıdan eşitsiz olduğunu göstermektedir. Uygulanacak politikaların hem sosyal hem de ekonomik açıdan olumlu etki yaratması için, inovasyon endeks değerleri düşük olan illere çeşitli şekilde de destek sağlanması önemlidir. Söz konusu bu destekler, inovasyon göstergelerinde patent sayılarının artırılması, üniversitelerin sanayi ile işbirliği içinde olarak teknoloji ve araştırma merkez sayılarının artırılması, üniversitelerde öğretim üyelerinin ders sayılarının azaltılması ve fon desteği sağlanarak uluslararası standartlarda yayın yapılmasına destek sağlanmasıdır. Ayrıca inovasyon ekosisteminin geliştirilmesinde en iyi yol kamu-üniversite-sanayi işbirliğinin desteklenmesidir.

KAYNAKÇA

- Atam, H. (2022). İnovasyon ekosisteminin bölgesel yakınsama etkisi: Türkiye örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Adıgüzel, B. (2012). *İnovasyon ve inovasyon yönetimi: Steve Jobs örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akaydın, A. (2015). *İnovasyon ekosisteminde teknoparkların rolü ve geliştirilmesine yönelik model önerisi: Teknoloji Transfer ve Geliştirme Merkezi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Diyarbakır: Dicle Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Andersson, M. and Karlsson, C. (2004). Regional innovation systems in small & medium-sized regions a critical review & assessment. *Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation*, (10).
- Doloreux, D., Parto, S. (2005). Regional innovation systems: Current discourse and unresolved issues. *Technology in society*, 27(2), 133-153.
- Durna, U. (2002). *Yenilik Yönetimi*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Elçi, Ş. (2007). *İnovasyon: Kalkınma ve rekabetin anahtarı. (Genişletilmiş 2. Baskı)*. İstanbul: Acar Maatbacılık.
- Erkul, A. (2019). *Bölgesel inovasyon sistemlerinin farklılıkları ve uluslararası karşılaştırmalı bir analiz*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erkul, A. ve Kırankabeş, M. C. (2020). Türkiye’de bölgesel inovasyon ekosistemi: Üçlü-sarmal modeli çerçevesinde bir değerlendirme. *Verimlilik Dergisi*, (1), 55-81.
- Freeman, C. (Ed. B. Lundvall). (2010). *National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning (173-192)*. London: Anthem Press.
- Frenkel, A. and Maital, S. (2014). *Mapping national innovation ecosystems: Foundations for policy consensus*. British: Edward Elgar Publishing.
- Güleş, H. K. ve Bülbül, H. (2004). *Yenilikçilik, işletmeler için stratejik rekabet Aracı*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Gümüş, S. (2014). *İnovasyonu oluşturan işletmelerin yaşam döngüleri*. İstanbul: Hiperlink Yayınları.
- Gürkan, G. (2012). *İnovasyon sürecinin fikir geliştirme aşamasında yönlendiren kullanıcıların rolü ve ürün performansına katkısı: Bir araştırma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Işık, N. ve Kılınç, E. C. (2012). İnovasyon sistemi yaklaşımı ve inovasyonun coğrafyası: Türkiye örneği. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 7(1), 169- 198.
- Jackson, D. J. (2011). What is an innovation ecosystem. National Science Foundation, 1(2).
- Kalayci, S. (2018). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Dinamik Akademi.
- Khorakian, A. (2011). *Developing a conceptual framework for integrating risk management in the innovation project*. (Published Doctoral Dissertation). Scotland: University of Stirling, Social Sciences Institute.
- Li, Z. (2011). Research on evaluation index system of regional innovation. International Conference on Management Science and Industrial Engineering
- Malerba, F. (2002). Sectoral systems of innovation and production. *Research policy*, 31(2), 247-264.
- Malerba, F. (2003). Sectoral systems and innovation and technology policy. *Revista Brasileira de Inovação*, 2(2), 329-375.
- Melbourne Institute Working Paper No. 10(98). 1-27.
- MÜSİAD. (2012). *Küresel Rekabet için Ar-gE ve İnovasyon*. İstanbul: Pelikan Basım.
- OECD (2005). Oslo kılavuzu: Yenilik verilerinin toplanması ve yorumlanması için ilkeler, İstanbul: TUBİTAK.
- OECD, (1997) *National innovation systems*, Paris: OECD Publication.
- Ömür, G. (2016). *Yenilikçi örgütlerde inovasyon dinamikleri ile inovasyon performansı arasındaki etkileşim ve İso inovasyon ödüllü kuruluşlarda nitel bir araştırma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pallant, J. (2017). *SPSS kullanma kılavuzu: SPSS ile adım adım veri analizi*. (S. Balcı, ve B. Ahi, Çev.) Ankara: Anı Yayıncılık.
- Rogers, M. and Rogers, M. (1998). The definition and measurement of innovation.
- Suorsa, K. (2014). The concept of ‘region’ in research on regional innovation systems. *Norsk Geografisk Tidsskrift-Norwegian Journal of Geography*, 68(4), 207-215.
- Trott, P. (2017). *Innovation management and new product development*. (six edition). United Kingdom: Pearson education.
- Uyarra, E. (2007). Key dilemmas of regional innovation policies. *Innovation*, 20(3), 243-261.

- Uyarra, E. (2010). What is evolutionary about 'regional systems of innovation'? Implications for regional policy. *Journal of evolutionary economics*, 20(1), 115-137.
- Uzkurt, C. (2017). *Yenilik (inovasyon) yönetimi ve yenilikçi örgüt kültürü (kültürel, yönetsel ve makro yaklaşım)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Yiğit, S. (2015). İnovasyon rekabet gücü elde etmeyi daha da önemlisi bunu sürdürmeyi sağlar. Erişim Tarihi, 12, 2018. Sağlar, D. D. Ö. B. S. İnovasyon Rekabet Gücü Elde Etmeyi.
- Yılmaz, Y. K., Yılmaz, M., Yiğitbaşı, M. E., Çoban, O. (2016). İnovasyon indeksi yardımıyla Türkiye'de illerin rekabetçilik analizi: Düzey-III örneği. *Sosyoekonomi*, 24(30), 71-90.
- Zerenler, M., Türker, N. ve Şahin, E. (2007). Küresel teknoloji, araştırma-geliştirme (A-Ge) ve yenilik ilişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(17), 653-667.



BÖLÜM 21

ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYETLEME: BİR DİŞ KLİNİĞİNDE UYGULAMA

D. Ali KIZILYALÇIN¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Kuyucak Meslek Yüksekokulu, dakizilyalcin@adu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-9979-8264

Giriş

Maliyet muhasebesinin en önemli amaçlarından biri işletmede üretilmekte olan mamullerin maliyetlerinin doğru bir şekilde belirlenmesidir. Geçmişte işletmelerde mamul çeşitliliği az ve üretim daha çok emek yoğun olarak gerçekleştirildiğinden geleneksel maliyetleme yöntemleri işletmelerin beklentilerini karşılayabilmekteydi. Ancak mamul çeşitliliğinin artması, teknolojik gelişmeler, artan rekabet gibi unsurlar, üretim sistemlerinin de değişmesini gerektirmiştir. Bu değişiklik de mamullerin üretim maliyetlerini oluşturan unsurların dağılımında değişikliğe sebep olmuştur.

Geleneksel-hacim tabanlı maliyetleme yöntemleri, üretim süreçlerinde küçük değişikliklerin olduğu, çıktıların fazla değişmediği ortamlarda geçerli olabilir (Karğın, 2013: 24). İşletmelerin faaliyetlerindeki karmaşıklığın artmasıyla, geleneksel hacim tabanlı maliyetleme modellerinin zayıflığı daha belirgin hale gelmiştir (Siguenza-Guzman vd., 2013: 36).

Mamul maliyetlerinde çarpıklıklar olduğu, geleneksel maliyetleme yöntemlerinin doğru maliyet bilgisi sağlamadığı gibi eleştiriler yeni maliyetleme yöntemlerinin belirlenmesi gerekliliği konusundaki çabaları ortaya çıkarmıştır. Bu maliyetleme yöntemlerinden biri olan faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi 1980'li yıllarda Cooper ve Kaplan tarafından geliştirilmiştir.

FTM yöntemi, geleneksel maliyetleme yöntemlerinden daha verimli bir maliyet sistemidir ve daha doğru sonuçlar sunar. FTM yöntemi, iki aşamalı bir süreçtir çünkü maliyetleri önce faaliyetlere sonra da ürün veya hizmetlere atar. Hem faaliyetler tarafından kullanılan kaynakları hem de maliyet nesnesi tarafından kullanılan faaliyetleri dikkate aldığı için faaliyetler ve maliyetler arasındaki sebep-sonuç ilişkisini gösterir (Öker ve Özyapıcı, 2013: 24).

FTM yöntemi, ürünlerin veya müşterilerin faaliyetler ürettiğini ve faaliyetlerin kaynakları tükettiğini varsayar. FTM'nin yükselişi, her müşterinin aynı düzeyde faaliyet ve kaynak tüketmediği anlayışına yol açmıştır. FTM maliyet havuzlarını organizasyon içinde gerçekleştirilen faaliyetlere (birim, parti, ürün ve tesis seviyeleri) göre sınıflandırır. FTM maliyetlerin hiyerarşik seviyelerini anlamak, yöneticilerin maliyet nedenlerini daha iyi anlamalarını ve dolayısıyla daha iyi kararlar vermelerini sağlar. Böylece, FTM ile yöneticiler, hangi müşterilerin karlı olduğunu ve hangilerinin olmadığını anlamak için daha donanımlı hale gelirler (Dalcı vd. 2010: 610).

FTM yöntemi başlangıçta büyük bir heyecan yaratmış olmasına rağmen ilerleyen yıllarda yöntem bazı eksiklikleri olduğu yönünde eleştirilmeye başlamıştır. Yöntemin, geleneksel maliyetlendirme yöntemi ile

karşılaştırıldığında önemli bazı avantajlara sahip olmakla beraber maliyetlendirme için gerçek bir çözüm sağlamadığı ifade edilmiştir. Siguenza-Guzman vd. (2013: 38) tarafından FTM'nin maliyetlendirme konusunda aşağıdaki dezavantajlara sahip olduğunu belirtilmiştir:

- ✓ Çalışanların her bir faaliyet için harcadığı zamanı tahmin etmedeki öznellik nedeniyle, mevcut hizmetlerin veya faaliyetlerin karmaşıklığı FTM tarafından belirlenemez,
- ✓ Görüşmeler sırasında çalışanlar, boş veya kullanılmayan zamanlarını görmezden gelme eğiliminde olduğundan verilerin doğruluğu taraflıdır veya çarpıtılmıştır,
- ✓ Bir faaliyet veya hizmet her değiştirildiğinde, güncellendiğinde veya kaldırıldığında, çalışanlarla yeniden görüşme ve yeniden anket yapma ihtiyacı nedeniyle veri toplama, ilave zaman ve kaynak gerektirecektir,
- ✓ Tüm kaynakların pratik kapasite yerine tam kapasitede çalıştığı varsayıldığından, maliyet etkeni oranı doğru bilgi sağlamaz,
- ✓ FTM'nin faaliyetler hakkında daha fazla ayrıntıyı yansıtacak şekilde genişletilmesi gerektiğinde, veri talebi doğrusal olmayan bir şekilde artacağından, verileri depolamak ve işlemek zorlaşacaktır,
- ✓ FTM sistemleri ve diğer kurumsal bilgi sistemleri arasındaki entegrasyon sınırlıdır.
- ✓ Her faaliyet için tek bir sürücü oranının kullanılması, çok sürüclü faaliyetlerin modellenmesini zorlaştırır.

Sayılan bu dezavantajlar FTM'nin benimsenme oranının düşük olmasına, özellikle gelişmiş ülkelerde, yöntemin uygulanmasına olan ilginin giderek azalmasına neden olmuştur. Çünkü yöneticiler ve muhasebeciler, FTM'nin mekanizmasına, uygulama konularına, dezavantajlarına, sınırlamalarına ve kullanılabilirliğine karşı bilgi sahibi olmuşlardır (Namazı, 2016a: 1014). FTM yönteminin sayılan dezavantajları sonucunda Kaplan ve Anderson tarafından zaman etkenli faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi (ZEFTM) geliştirilmiştir.

1. Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme

ZEFTM, süreç iyileştirmeleri, ürün çeşitliliği, müşteri ilişkileri ve fiyat ayarlamaları için öncelikleri belirlemek ve daha doğru bilgiler elde etmek amacıyla endirekt maliyetleri maliyet nesnelere daha iyi dağıtmak için geliştirilen bir maliyet dağıtım yaklaşımıdır (Siguenza-Guzman vd., 2013: 35). Anderson ve Merwe (2021: 39) ZEFTM yöntemini; faaliyet maliyetlerini, tedarik kapasitesinin birim maliyetine ve söz konusu hizmeti

gerçekleştirmek için gereken süreye dayalı olarak tahmin eden bir maliyet hesaplama metodolojisidir şeklinde tanımlamışlar ve bu yöntemin günlük faaliyetlerin karmaşıklığını ve değişkenliğini kaldırabilen ve daha doğru ve şeffaf maliyet tahminleri sağlayabilen bir maliyetlendirme modeli olarak kabul edildiğini belirtmişlerdir. Kaplan ve Anderson (2003: 2) ZEFTM yönteminin, “faaliyet, ürün ve müşteri maliyetlerinin hesaplanması için büyük bir çaba gerektirmeden; faaliyetlerde, siparişlerde ve müşteri davranışında daha fazla heterojenliğe izin verdiğini” belirtmişlerdir. Ayrıca yöntemin geleneksel FTM yöntemine göre daha basit, daha az maliyetli ve daha hızlı olduğu ifade edilmiştir (Kaplan ve Anderson, 2007: 7).

ZEFTM modeli, FTM'nin maliyetlendirme sürecini basitleştirmekte olup (Ganorkar vd., 2018: 88), bunun nedenleri aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Wegmann ve Nozile, 2009: 10):

- ✓ Faaliyetlerin sayısı azaltır ve analizler bölümler veya süreçler düzeyinde yapılır.
- ✓ Farklı hizmetlerden bilgi toplama ihtiyacı, standartların kullanımı nedeniyle sınırlıdır.
- ✓ Farklı sürücü türleri, yalnızca bir eşdeğer zamanlı sürücüde ifade edilir.

FTM yönteminde olduğu gibi ZEFTM yönteminde de işletme kaynaklarının faaliyetler tarafından, faaliyetlerin ise, maliyet nesnesi tarafından tüketildiği kabul edilir (Köroğlu, 2013: 3). Yöntemi, geleneksel FTM'den ayıran temel özelliklerden biri direkt olarak kaynak maliyetlerini, gerçekleştirilen faaliyet ve süreçlere yükleyen zaman denklemlerinin kullanılmasıdır (Köse ve Ağdeniz, 2017:144). Hoozée ve Hansen (2014: 3), maliyetleri kaynak maliyet havuzlarından ürünlere doğrudan dağıtan zaman denklemlerinin ZEFTM'nin kalbi olduğunu ifade etmişlerdir. Denklemlerde, bir faaliyet tarafından tüketilen zaman, zaman sürücüleri olarak adlandırılan farklı özelliklerin bir fonksiyonu olarak ifade edilir (Öker ve Adıgüzel, 2010: 77). Bu nedenle yaklaşımın odak noktası faaliyetlerden çok süreçlerdir ve bu konu sistemi daha kontrol edilebilir kılmaktadır (Kowsari, 2013: 2503). FTM'den farklı olarak, zaman birimi değeri, bir çalışanın bir faaliyeti tamamlamak için harcadığı zamanın yüzdesini değil, o faaliyetin bir birimini tamamlamak için geçen süreyi ifade eder. Bu ölçüm türü, zaman hesaplama anında hataların azaltılmasını sağlar (Siguenza-Guzman vd., 2013: 42).

Zaman denklemleriyle ilgili olarak, bölüm için kapasite maliyet oranı ve bölümde işlenen her bir işlemin kapasite kullanımı olmak üzere, yalnızca iki parametrenin tahmin edilmesi gerekir. Her iki parametre de kolay ve objektif olarak tahmin edilebilir (Kaplan ve Anderson, 2007: 10).

ZEFTM yaklaşımının altında yatan önemli bir varsayım, kaynak maliyetleri ile maliyet etkeni tüketimi arasında orantılılığın var olduğu ve ilişkilerinin doğrusal bir fonksiyon olduğudur. Ayrıca, genel giderlerin dağıtımında, dolaylı olarak hem orantılılık hem de tekrarlanabilirlik varsayımları geçerlidir (Namazi, 2016b: 463).

ZEFTM süreci, bir bölüm tarafından gerçekleştirilen tüm faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için gereken toplam süre ile bölüm çalışanlarının mevcut toplam süresi arasındaki farkları otomatik olarak ortaya çıkarır. Bu, daha iyi kapasite yönetimini amaçlayan FTM programları için ZEFTM'yi daha titiz bir yöntem haline getirir (Barrett, 2005: 36).

1.1. ZEFTM'nin Avantajları ve Dezavantajları

ZEFTM, işletmelere süreçlerinin maliyetini, kapasite kullanımını ve siparişlerin, ürünlerin ve müşterilerin karlılığını belirlemek için çok iyi ve pratik bir seçenek sunar (Yılmaz, 2008: 5). ZEFTM yönteminin atıl kapasiteyi dikkate alarak sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi özetlenebilir (Öker ve Adıgüzel, 2010 40; Özyürek ve Dinç, 2014: 106):

- ✓ Doğru bir model oluşturmak için daha kolay ve hızlıdır,
- ✓ Kurumsal kaynak planlamasından (ERP) ve müşteri ilişkileri yönetim sistemlerinden elde edilen verilerle iyi bir şekilde bütünleşir (bu, sistemi daha dinamik ve daha az insan yoğun hale getirir),
- ✓ Belirli siparişlerin, süreçlerin, tedarikçilerin ve müşterilerin belirli özelliklerini kullanarak maliyetleri işlemlere ve siparişlere yönlendirir,
- ✓ Güncel işlemlerin ekonomisini yansıtmak için aylık olarak çalıştırılabilir,
- ✓ Süreç verimlilikleri ve kapasite kullanımı için görünürlük sağlar,
- ✓ Kaynak taleplerini tahmin ederek, işletmelerin öngörülen sipariş miktarları ve karmaşıklık temelinde kaynak kapasitesi için bütçe oluşturmasına olanak tanır,
- ✓ Kurumsal ölçeklenebilir uygulama yazılımları ve veri tabanı teknolojileri aracılığıyla kurumsal modellere kolayca ölçeklenebilir,
- ✓ Hızlı ve ucuz model bakımı sağlar,
- ✓ Sorunların temel nedenini belirlemede kullanıcılara yardımcı olacak ayrıntılı bilgiler sağlar,
- ✓ Müşterilerde, ürünlerde, kanallarda, segmentlerde ve süreçlerde karmaşıklık ve büyük miktarda insan ve sermaye harcaması olan herhangi bir endüstri veya şirkette kullanılabilir.

ZEFTM, işletmelerin maliyet yönetim sistemlerini terk etmelerini değil, iyileştirmelerini sağlar. Yöneticiler, süreç iyileştirmeleri için öncelikleri belirlemek, ürün çeşitliliğini ve karışımını rasyonelleştirmek, müşteri siparişlerini fiyatlandırmak ve müşteri ilişkilerini her iki tarafa da fayda sağlayacak şekilde yönetmek için doğru maliyet ve karlılık bilgileri elde eder (Yılmaz, 2008: 5).

Öte yandan ZEFTM yönteminin literatürde gerçekleştirilen uygulamalardan elde edilen veriler ışığında bazı yönlerden dezavantajlı yönlere sahip olduğu da ifade edilmektedir.

İlk olarak Namazi (2016b: 471) ZEFTM'nin farklı endüstri tiplerinde uygulanabilmesine rağmen, uygulamanın zamanın tek maliyet faktörü olarak uygulanabileceği durumlarla sınırlı olduğunu belirtmiştir. Öker ve Adıgüzel (2010: 55) ve Barros ve Ferreira (2017: 14) ZEFTM'nin hizmet işletmelerinde üretim işletmelerine kıyasla daha kolaylıkla uygulanabileceğini ifade etmişlerdir. Çünkü hizmet işletmelerinde kapasite genellikle işçilik süresi ile ölçülebilirken, üretim işletmelerinde insan emeği ve makineler birlikte kullanılmaktadır. Bu nedenle üretim işletmelerinde iki farklı zaman denklemi kurulması gerekebilecektir. Bu nedenle yöntem karmaşıklaşacağından, basitliğinin bir kısmını kaybedecektir.

İkinci olarak, ZEFTM yönteminin ilk uygulamasında ayrıntılı bilgi ihtiyacı vardır. Her yıl güncelleme yapmak FTM'den daha kolay olsa da sistemin ilk kurulumu daha maliyetli ve zaman alıcı olabilir (Öker ve Adıgüzel, 2010: 55). Bir model her yenilediğinde ve yeniden hesaplandığında, zaman sürücüleri güncellenmelidir (Namazi, 2016b: 472).

Üçüncüsü, bir işletmedeki karmaşık bir fonksiyonel yapı ZEFTM'nin tüm organizasyon süreçlerine uygulanmasını kısıtladığından, yöntemin başarılı bir şekilde uygulanması için daha ayrıntılı ve doğru bilgi sağlayan ERP sistemleri ile birlikte kullanılması gerekmektedir (Vedernikova vd. 2020: 21; Ganorkar vd. 2019; Somapa vd. 2012: 319). Ancak genellikle küçük ölçekli işletmeler ERP'ye yatırım yapmak için yeterli kaynaklara sahip değildir. Adıgüzel ve Floras (2020: 214) ve Somapa vd. (2012: 321) emek yoğun yapıları nedeniyle ZEFTM'nin küçük ölçekli üretim işletmelerinde kolaylıkla uygulanabileceğini ancak Excel kullanarak bu uygulamanın yapılmasının zorluğunu ifade etmişlerdir.

Dördüncüsü, çalışanlar tarafından sağlanan zaman tahminlerinin doğruluğu da ZEFTM için önemlidir. Çünkü çalışanlar görevlerini (faaliyetleri) gerçekleştirmek için geçen süreyi ölçmek konusunda isteksiz olabilir. Bu durumun da FTM'de eleştirilen (çalışanlar ile ilgili) özneliğin ZEFTM'de tamamen çözümlenmediği konusunda bazı şüpheler uyardığı ifade edilmiştir (Barros ve Ferreira, 2017: 14).

Beşincisi ZEFTM'nin faaliyetlerin rutin olmadığı, istikrarsız ortamlarda uygulanabilirliği sınırlıdır (Santana vd. 2014, 64) ve özellikle sürekli olarak çalışmayanlar için belirli faaliyetlerin zamanını tahmin etmek zorlaşacaktır (Somapa vd. 2012, 321).

1.2. Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulama Adımları

ZEFTM yönteminin uygulanması ile ilgili adımlar aşağıda sıralanmıştır (Bruggeman vd., 2005: 10):

1. Faaliyetleri gerçekleştiren çeşitli kaynak gruplarının tanımlanması,
2. Her kaynak grubunun maliyetinin hesaplanması,
3. Her bir kaynak grubunun pratik zaman kapasitesinin tahmini, (yani mevcut çalışma saatleri).
4. Kaynak grubunun toplam maliyetini pratik kapasiteye bölerek her bir kaynak grubunun birim maliyetinin hesaplanması,
5. Farklı zaman faktörlerine dayalı olarak bir faaliyetin her olayı için gerekli zamanın belirlenmesi,
6. Birim maliyeti, maliyetleri maliyet nesnelere kadar izlemek için gereken süre ile çarpılması ile maliyet objelerinin maliyetinin belirlenmesi.

ZEFTM sürecine kaynak gruplarının belirlenmesiyle başlanır. Bir kaynak grubu, aynı kaynakları tüketen FTM faaliyetlerinin toplamıdır. Bu kavram, FTM'deki faaliyet kavramıyla karışmasını önlemek için ortaya atılmıştır ve örgütsel birim ya da bölümler ile özdeşleştirilmiştir (Yaşar, 2017: 208).

Kaynak grupları tanımlandıktan sonra ikinci aşamada kaynak gruplarının maliyeti hesaplanır. Kaynak kapasite maliyeti her bir bölüm için tedarik edilen kaynakların maliyeti olarak ifade edilir. Kaynak kapasite maliyetinin hesaplanmasında fiili ya da bütçelenmiş maliyetler kullanılabilir (Tutçu, 2021: 539):

Üçüncü aşamada, her kaynak grubunun pratik kapasitesi hesaplanır. Pratik kapasitenin tahmin edilmesi, birim maliyetlerin hesaplanmasında önemli bir husustur (Öker ve Adıgüzel, 2010: 76). Kaynakların pratik kapasitesi, çalışanların fiili iş performansıyla ilgisi olmayan faaliyetlere (dinlenme ve mola verme gibi) harcadıkları zamanı içermez (Dalcı vd., 2010: 611). Bu kapasite, ZEFTM'de, çoğunlukla aktif şekilde faaliyetleri yerine getiren personelin ya da üretim alanında makinelerin pratik kapasitesidir (Polat, 2011: 128). Sağlanan kaynakların pratik kapasitesi, gerçek programlanmış üretken çalışmanın bir yüzdesidir. Gerçekten de bir işçi,

ara vermeden veya durmadan sekiz saat çalışmaz. Aynı şekilde, bir makine sekiz saatlik tam kullanılabilirlik sağlamaz: arızalar ve kurulumlar genellikle toplam kullanılabilirliği azaltır (Chiarini, 2014: 135). Çoğunlukla pratik kapasite, teorik kapasitenin yüzde 80 veya %85'i olarak tahmin edilir. Yani, bir çalışan veya makine normalde haftada 40 saat çalışabiliyorsa, pratik kapasitenin haftada 32 saat olduğu varsayılabilir. Bu tahmin, personelin molalar, geliş ve ayrılma zamanının %20'sine ve fiili iş performansı ile ilgisi olmayan bakım, onarım ve programlama dalgalanmalarından kaynaklanan kesinti süresinin %20'sine izin verir. (Kaplan ve Anderson, 2003: 6). Pratik kapasitenin belirlenmesi konusunda kesinlik yerine, kaba bir doğruluk yeterli olacaktır (Siguenza-Guzman vd., 2013: 39).

Dördüncü aşamada kapasite maliyet oranlarının (kaynak kapasitesini sağlamanın birim maliyetinin) hesaplanması gerekir. Kaynak kapasitesini sağlamanın zaman birimi başına maliyeti, kaynak kapasitesi sağlamanın toplam maliyetinin pratik kapasiteye bölünmesiyle elde edilir. Toplam maliyet, bu departmana veya sürece sağlanan tüm kaynakların (personel, denetim, ekipman, teknoloji ve altyapı gibi kaynaklar) maliyeti olarak tanımlanır. (Siguenza-Guzman vd., 2013: 39). Kapasite maliyet oranı aşağıdaki gibi hesaplanır (Kaplan ve Anderson, 2007: 10):

$$\text{Kapasite maliyet oranı} = \frac{\text{Tedarik edilen kapasite maliyeti}}{\text{Tedarik edilen kaynakların pratik kapasitesi}}$$

Hesaplanan kapasite maliyet oranları, kaynakları; siparişlere, ürünlere ve müşterilere taşımakta kullanılmaktadır (Yaşar, 2017: 208).

Beşinci aşamada, her faaliyetin gerektirdiği kapasite (zaman) hesaplanır. Diğer bir ifadeyle, maliyet nesnelere bazında değişen kaynak taleplerini gösterecek zaman öngörüsü yapılır (Polat, 2011: 128). ZEFTM'de zaman denklemleri, yöneticilerin genellikle karmaşık sistemlerde olduğu gibi, her faaliyet için birden fazla sürücü kullanmasına izin verir. (Gonzalez vd. 2017: 166). Bir faaliyetin gerçekleştirilmesi süresi, o belirli vakanın farklı özelliklerine dayalı olarak faaliyetin her bir özel durumu için tahmin edilir. Bu özellikler, belirli bir faaliyet için harcanan zamanı yönlendirdikleri için zaman sürücüleri olarak adlandırılır. Zaman denklemleri, zaman sürücülerinin faaliyete harcanan zamanı nasıl yönlendirdiğini modeller (Everaert vd., 2008: 176).

Yöntemin uygulanmasında son aşama maliyet her bir maliyet objesinin maliyetinin hesaplanmasıdır.

2. Literatür Analizi

ZEFTM yöntemi Kaplan ve Anderson tarafından tanıtılmasından bu yana oldukça farklı sektör/işletmelerde ve farklı amaçlarla çalışmaların

konusunu oluşturmuştur. Bu çalışmaların belirlenebilmesi için Web of Science’de “yönetim, finans, ekonomi ve işletme” alanlarında “Time-Driven Activity Based Costing” şeklinde yapılan aramada, yıl sınırlaması olmadan, 66 adet çalışma belirlenmiştir. Tablo 1’de belirtilen bu çalışmalardan tam metnine ulaşılabilen çalışmaların; uygulandıkları sektörler, amaçları ve ulaşılan sonuçlarına kısaca değinilecektir.

Tablo 1. Literatür Değerlendirmesi

Yazar(lar)	Bulgular
Everaert vd. (2008)	Bir toptancının lojistik operasyonlarında FTM ve ZEFTM yöntemleri uygulanmış ve ZEFTM’nin lojistik ve dağıtım işletmeleri gibi karmaşık faaliyetlerin olduğu işletmelerde FTM’den daha doğru maliyet verisi sağladığı belirtilmiştir.
Öker ve Adıgüzel (2010)	ZEFTM’nin bir üretim işletmesinde uygulaması gerçekleştirilmiş ve kapasitenin yaygın bir şekilde zaman ölçüsü ile ifade edilebildiği üretim işletmeleri için ZEFTM’nin uygulanmasının daha kolay olacağı ifade edilmiştir.
Dalcı vd. (2010)	ZEFTM yönteminin kullanılması ile bir otelde müşteri kârlılık analizi uygulaması yapılmış ve ZEFTM yönteminin kullanımı ile yöneticilerin daha doğru müşteri kârlılığı verilerine sahip olabileceği ifade edilmiştir.
Hoozee ve Bruggeman (2010)	ZEFTM yönteminin tasarımı sırasında çalışan katılımı ve liderlik tarzının etkisi araştırılmış ve ZEFTM’nin tasarım sürecinde, toplu çalışan katılımının ve uygun liderlik tarzının vazgeçilmez olduğu vurgulanmıştır.
Somapa vd. (2012)	Lojistik alanında faaliyet gösteren küçük ölçekli bir işletmede FTM ve ZEFTM uygulaması gerçekleştirilmiş ve küçük ölçekli işletmelerde ZEFTM’nin kullanımının zor olmakla beraber, bu tür işletmelerde de yöntemin uygulanabilirliği gösterilmiştir.
Ratnatunga (2012)	Karbon üretimi yapılan bir üretim işletmesinde FTM ve ZEFTM yöntemlerinin karşılaştırılması yapılmıştır. Çalışma ile ZEFTM’nin, FTM’den çok farklı olmadığı ve geleneksel hacim tabanlı maliyetleme kadar hatalı bilgiler üretebileceği ifade edilmiştir.
Sarokolaei vd. (2013)	ZEFTM yönteminde zamanı doğru tahmin etmek ve bir maliyet sürücüsü olarak hata katsayısını azaltmak için bulanık ZEFTM isimli yeni nesil bir maliyetleme önermişlerdir. Bulanık ZEFTM, ZEFTM yönteminde veri kaybına neden olmadan yöneticilere daha eksiksiz ve doğru veriler sunacağı ifade edilmiştir.
Mortaji vd. (2013)	ZEFTM yönteminde doğru ve güvenilir zaman sürücülerinin olmaması, zaman sürücülerinin çeşitliliği gibi hususların veri toplama ve güncellemede zorluklara yol açtığı belirtilerek, bulanık ZEFTM modelini önermektedirler. Bu modelin kullanılması yanlış maliyet hesaplamalarını önleyerek yöneticilerin daha doğru kararlar almalarını sağlayabilecektir.
Santana vd. (2014)	Çalışma ile ZEFTM literatürü analiz edilmiştir ve ZEFTM maliyet kontrolü ve yönetsel kararlar verme konusunda katkı sağlayan, basit bir şekilde uygulanabilen bir yöntem olduğu, ancak zaman denklemlerinin formülasyonu, büyük miktarda veriye ihtiyaç duyulması ve faaliyetlerin istikrarsız olduğu ortamlarda uygulama zorluğu konularında zorluklara sahip olduğu ifade edilmiştir.
Campanale vd. (2014)	Sağlık kurumlarında şeffaflığın ve kaynak dağılımının desteklenmesinde ZEFTM’nin etkisi değerlendirilmiş ve ZEFTM’nin hastanelerde şeffaflık sağlarken, hastane faaliyetlerinin yeniden düzenlenmesi ve kaynakların gerçekleştirilen faaliyetlere göre yeniden dağıtılması gibi kararlarını destekleyebileceği belirtilmiştir.
Deng vd. (2016)	ZEFTM uygulamasında ERP’nin gerekli olduğu, ancak maliyetli olması nedeniyle KOBİ niteliğindeki işletmelerin bu maliyeti karşılayamayacağı ifade edilerek, bulut ERP’nin kullanımı önerilmiştir. Bulut ERP ile KOBİ niteliğindeki işletmelerde veri toplama ve işleme kolaylığının sağlanabileceği belirtilmiştir.

Pawlyszyn (2017)	Lojistik alanında faaliyet gösteren bir işletmede atıkların belirlenmesi ve ortadan kaldırılması konusunda ZEFTM ve yalın yönetim anlayışının bütünleştirilmesi çalışılmış ve bütünleşirmenin israfın önlenmesi ve kullanılan kapasitenin belirlenmesinde maliyet tasarrufu yönlerinin belirlenmesine imkân tanyabileceği ifade edilmiştir.
Gonzalez vd. (2017)	Sağlık hizmeti sağlayıcıları için tedarik zincirinde ZEFTM'nin uygunluğu değerlendirilmiş ve ZEFTM yönteminin sağlık hizmeti sağlayıcı tedarik zinciri kapsamında uygulanması konusunda en uygun metodoloji olacağı ifade edilmiş.
Barros ve Ferreira (2017)	Dondurulmuş gıda üreten bir işletmede ZEFTM yöntemi uygulanmış ve ZEFTM'nin hizmet işletmelerinden daha az karmaşık olmakla birlikte, üretim işletmeleri için de uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Ardiansyah vd. (2017)	Bir konaklama işletmesinde ZEFTM ile geleneksel maliyetleme yönetiminin karşılaştırılması ile müşteri kârlılık analizi uygulanması yapılmış ve ZEFTM'nin kârlı müşterileri kârlı olmayanlardan ayırt ederek gelecekteki fiyatlandırma politikası ve strateji kararlarında bilgi sağlayabileceği ifade edilmiştir.
Tarzişbaşı ve Özyapıcı (2019)	ZEFTM literatüründe işletmelerde genel giderlerin büyüklüğünün FTM ve ZEFTM yöntemlerinin sonuçları üzerindeki etkisi araştırılmış ve gerçekleştirilen korelasyon ve regresyon analizleri sonucunda genel giderlerin büyüklüğünün FTM ve ZEFTM yöntemleri ile elde edilen sonuçlar üzerinde etkili olduğu belirtilmiştir.
da Silva Etges vd. (2019)	Sağlık kuruluşlarında mikro maliyetleme çalışmalarında sekiz adımlı ZEFTM uygulaması önerilmiştir. Gerçekleştirilen uygulama ile sağlık bakım süreçlerinde mikro maliyetlendirmenin sekiz adımlı ZEFTM ile maliyet bilgisinde kalitenin artırılacağı belirtilmiştir.
Ganorkar vd. (2019)	Küçük ölçekli üretim işletmelerin ZEFTM uygulamasına kolaylıkla uyum sağlamasına olanak tanıyan iki aşamalı bir model önerilmiş ve modelin veri toplamaı kolaylaştırdığı için küçük ölçekli işletmelerde ERP sistemine gerek kalmadan ZEFTM'nin uygulanabilmesini sağlayabileceği belirtilmiştir.
Adıgüzel ve Floras (2020)	Küçük ölçekli bir üretim işletmesinde ZEFTM'nin kullanımı ile kapasite analizi değerlendirilmiştir. Emek yoğun yapıları nedeniyle ZEFTM'nin küçük ölçekli imalat şirketlerinde daha uygulanabilir olduğu ancak küçük firmalarda bile Excel kullanımının zaman denklemlerinin karmaşıklığını çözümlenmede yeterli olmayacağı belirtilmiştir.
Vedernikova vd. (2020)	Farklı teknoloji kullanım düzeylerine sahip montaj işletmelerinde geleneksel maliyetleme ile ZEFTM yöntemleri karşılaştırılmış ve düşük teknolojiye sahip olan işletmede geleneksel maliyetleme ve ZEFTM arasındaki fark daha düşük olarak belirlenmiştir.
Sánchez ve Batista (2020)	ZEFTM yönteminde zamanın doğru tahmini için olasılıksal ZEFTM modelini önermişlerdir. Monte Carlo simülasyon tekniği kullanılarak; zaman tahminlerindeki değişiklikler kolayca ele alabilecek ve toplam maliyet ile mevcut kapasitenin daha gerçekçi karakterizasyonunu sağlayabilecektir.
Mohsin vd. (2021)	Bir üretim işletmesinde yalın üretim ve ZEFTM kullanılarak ürün kararlarının nasıl optimize edilebileceği araştırılmış ve önerilen modelin kullanılması ile üretim maliyetlerinde ve atıl üretim kapasitesinde önemli ölçüde azalma görüldüğü ifade edilmiştir.
Vedernikova vd. (2022)	TV montaj işletmesinde, kalite yönetimi ve kurumsal sosyal sorumluluk süreçleri ZEFTM ile değerlendirilmiş ve ZEFTM'nin işletmelerde kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları ile kalite yönetim süreçlerinin derecesinin belirlenmesini destekleyebileceği belirlenmiştir.

Çalışmalara bakıldığında, ZEFTM yönteminin farklı işletme türleri ve farklı amaçlarla çalışmaların konusunu oluşturduğu görülmektedir. Lojistik, sağlık, konaklama ve genel olarak üretim işletmeleri öne çıkan işletmeler olmuştur. Çalışmaların amaçlarına bakıldığında, yöntemin; hizmet işletmelerinde, üretim işletmelerinde, küçük ölçekli işletmelerde uygulanabilirliğinin görülmesi, FTM ve geleneksel maliyetleme ile karşılaştırma yapılması gibi amaçlarla çalışıldığı görülmektedir.

Çalışmalarda diğer önemli bir konu olarak yöntemin geliştirilmesi yönelik olarak yapılan eleştiri/öneriler dikkati çekmektedir. Yöntemin önemli dezavantajlarından biri olarak çok fazla sayıda faaliyeti değerlendirilmesi ve yüksek oranda veri gerektirmesi nedeniyle ERP sistemlerine ihtiyaç duyması yönündedir. Çalışmalara bakıldığında ERP sistemlerinin gerekliliği nedeniyle küçük ölçekli işletmeler yöntemin kurulması ve işletilmesi konusunda zorlukla karşılaşabileceklerdir. Bu konuda örneğin Adıgüzel ve Floras (2019) Excel programı olmadan yöntemin küçük ölçekli işletmelerde uygulanmasının zor olduğunu belirtirken, Somapa vd. (2012) Excel programı olmadan da yöntemin uygulanabileceğini belirtmişlerdir. Öte yandan bunun çözümünü ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Deng vd. (2016) ERP programlarına ulaşamayacak küçük ölçekli işletmelerin bulut ERP kullanımı yoluyla yöntemi uygulayabileceklerini ifade ederken, Ganorkar vd. (2019) de önerdikleri iki aşamalı bir sistemle yöntemin küçük ölçekli işletmelerde de uygulanabileceğini belirtmişlerdir.

Diğer yandan araştırmacılar yöntemin özellikle zamanın doğru bir şekilde belirlenmesinin desteklenmesi konusunda da öneriler getirmişlerdir. Bu konuda, Sarokolaei vd. (2013) ve Sánchez ve Batista (2020) zaman tahminleri ile ilgili olarak bulanık mantık yönteminin kullanılmasını önerirken, Mortaji vd. (2013) Monte Carlo Simülasyon tekniğinin kullanılmasını önermişlerdir. Bunun yanında ZEFTM yöntemin diğer yönetim muhasebesi araçları bütünleştirilmesine dönük çalışmalar da bulunmaktadır.

3. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Zaman Esaslı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemlerinin Özel Bir Diş Kliniğinde Uygulanması

Bu bölümde FTM ve ZEFTM yöntemlerinin, klinikten alınan bilgiler ile uygulaması gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

3.1. Çalışmanın Amacı

Gerçekleştirilen çalışmanın amacı; ZEFTM yönteminin bir diş polikliniğinde uygulanabilirliğinin test edilmesi ve FTM yöntemi ve ZEFTM yöntemlerinin uygulanması sonucu ulaşılan sonuçların karşılaştırılması olarak belirlenmiştir.

Bu amaçla, uygulama özel bir diş tedavi kliniğinde gerçekleştirilmiştir. Klinikte bir sekreter, 2 asistan ve 2 diş hekimi görev yapmaktadır. Uygulamanın gerçekleştirilmesi için Mayıs-temmuz aylarında belirli zamanlarda klinikte gözlemler yapılmış ve personelden işlemlerin gerçekleştirilmesi ile ilgili olarak bilgiler sağlanmıştır. Uygulamada kullanılan maliyetler, 2022 Temmuz ayına aittir. Maliyet verileri kliniğin muhasebe işlemlerini yürüten serbest muhasebeci mali müşavirden sağlanmıştır. Ve-

rilerin sağlandığı ay olan temmuz ayında klinikte; 45 kanal tedavisi, 25 implant, 40 porselen kaplama, 225 diş çekimi, 120 kanal tedavisi ve 20 diş temizliği olmak üzere toplam 475 hasta için işlem yapılmıştır.

3.2. FTM Yöntemi Uygulaması

Faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin en önemli adımlarından biri olan faaliyetlerin belirlenmesi aşamasında klinikte yapılan görüşme ve gözlemlerden yararlanılmıştır. Çok fazla sayıda faaliyet olması, yöntemin uygulanmasını zorlaştıracığından belirlenen faaliyetlerden ortak özellik taşıyanlar ve birbiriyle ilişkili olanlar gruplandırılmış ve faaliyet merkezleri oluşturulmuştur. Klinikte belirlenen faaliyetler ve faaliyet merkezleri Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2. Klinikte Belirlenen Faaliyetler ve Faaliyet Merkezleri

Faaliyet Merkezleri	Faaliyetler
Müşteri İlişkileri	Hastalara Randevu Verilmesi
	Randevuların Planlanması
	Hastaların Karşlanması
	Protokol Defterinin Doldurulması
	Tahsilat ve Fatura İşlemleri
Muayene	Hastanın Muayenesi
	Diş Hekiminin Değerlendirmeleri
	Hastanın Bilgilendirilmesi
Röntgen	Hastanın Hazırlanması
	Hasta Bilgilerinin Sisteme Girilmesi
	Röntgen Çekimi
Hasta Hazırlık	Odanın Aletlerin Hazırlanması
	Hastanın Hazırlanması
	Anemnez Alınması
	İşlem Sonrası Odanın Temizliği
Tedavi	İşlemin Gerçekleştirilmesi
	İşlemin Sonucu ile İlgili Hastanın Bilgilendirilmesi
	Gerekli ise Reçete Yazılması
Sterilizasyon	Aletlerin Yıkınması, Temizliği
	Otoklav Cihazında Sterilizasyon İşlemi
	Aletlerin Düzenlenmesi
	Odanın Temizlenmesi

Faaliyetler belirlendikten sonra her bir faaliyetin maliyetinin belirlenebilmesi için gerçekleşen maliyetler faaliyet merkezlerinde aktarılmıştır. Bu aşamada faaliyetler ile direkt olarak ilişkili olan maliyetler ilgili faaliyet merkezlerine yüklenmiş, endirekt ilişkili olan maliyetler ise faaliyet etkenleri aracılığı ile faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. Tablo 3’de direkt ve endirekt maliyetlerin faaliyet merkezlerine dağıtımı görülmektedir.

Tablo 3. Maliyetlerin faaliyet merkezlerine dağıtımı

	Toplam Maliyet	Maliyet Etkeni	Maliyet Etkeni Oranı	Müşteri İlişkileri	Röntgen	Hasta Hazırlık	Muayene	Tedavi	Sterilizasyon
Personel	27.000	Zaman Yüzdesi ¹		9.000	1.800	4.500	1.800	7.200	2.700
Endirekt Malzeme	4.122	Kullanım Miktarı					574	2.298	1.250
Kira	5.400	Alan	54 TL/m ²	1.650	275		1.375	1.375	725
Elektrik	1.638	Alan	16,38 TL/m ²	491,4	81,9		409,5	709,5	245,7
Su	180	Alan	1,8 TL/m ²				69,23	69,23	41,55
Amortismanlar	3.940	Direkt		200	1.250		1.120	1.120	250
Sigorta Giderleri	1.535	Direkt		180	265		400	400	290
Haberleşme	350	Direkt		350					
Kırtasiye	750	Kullanım Miktarı		500	250				
Temizlik Malzemeleri	150	Alan	1,5 TL/m ²	45	7,5		37,5	37,5	22,5
İkram	1.200	Direkt		1.200					
Bakım-Onarım	800	Direkt			200		200	200	200
Tıbbi Atık	180	Direkt					80	100	
Yönetim Giderleri ²	1.500	Zaman Yüzdesi		300	225		300	450	225
Toplam	48.745			13.916,4	4.354,4	4.500	6.365,23	13.659,23	5.949,75

¹ Personel giderlerinin dağıtımında müşteri ilişkileri biriminde çalışan sekreterin ücreti doğrudan müşteri ilişkileri faaliyet merkezine yüklenmiştir. Asistanların ücretlerinin dağıtımında zamanlarının %10'unu röntgen, %15'ini sterilizasyon, %10'unu muayene %40'ını tedavi ve %25'ini hasta hazırlık faaliyetlerinde geçirdikleri kabul edilerek dağıtım yapılmıştır.

² Yönetim giderleri; iş güvenliği uzmanına ödenen ücret, muhasebeciye ödenen ücret vb. giderlerden oluşmaktadır.

Faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminde, faaliyetlerde toplanan maliyetler ikinci aşama maliyet etkenleri aracılığı ile mamullere yüklenir. Klinikte ilgili ayda belirlenen işlemlerin maliyetlerinin belirlenebilmesi amacıyla öncelikle maliyet etkenleri belirlenmiş ve sonrasında faaliyet merkezlerinde toplanmış olan maliyetler gerçekleştirilen işlemlere dağıtılmıştır. Örnek olması açısından müşteri ilişkileri faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin dağıtım şu şekilde yapılmıştır:

Müşteri ilişkileri faaliyet merkezinde birinci aşama maliyet dağıtımını sonucunda toplanan maliyet 13.916,4 TL'dir. Müşteri ilişkileri faaliyet merkezinin faaliyet etkeni hasta sayısı olarak belirlenmiştir. Kliniği ilgili ayda 475 hasta ziyaret etmiştir. Buna göre hasta başına düşen maliyet (13.916,4/475) yaklaşık olarak 26,30 TL/hasta olacaktır. Böylece her bir işlem için gelen hasta sayısı bu oran ile çarpıldığında, yapılan işlemin müşteri ilişkileri faaliyet merkezinden aldığı pay hesaplanmış olacaktır. Tablo 4'de yapılan hesaplamaların sonuçları görülmektedir.

Tablo 4'de FTM yöntemine göre klinikte ilgili ayda gerçekleşen 48.745 TL tutarındaki endirekt maliyetten her bir işlem türünün toplam olarak aldığı paylara yer verilmiştir. Çalışmanın devamında ZEFTM yöntemi ile kullanılarak endirekt maliyetlerin dağıtımını yapılacak ve bu sonuçlar karşılıklı olarak değerlendirilecektir.

Tablo 4. Faaliyet merkezlerinde toplanan maliyetlerin işlemlere dağıtılması

Faaliyet Merkezi	Faaliyet Sürücüsü	Faaliyet Sürücüsü Oranı	Kanal Tedavisi	İmplant	Porselen Kaplama	Diş Çekimi	Kompozit Dolgu	Diş Temizliği
Müşteri İlişkileri	Hasta Sayısı	26,30	1.318,40	732,45	1.171,91	6.591,98	3.515,72	585,94
Röntgen	Röntgen Sayısı	11,46	1.546,96	286,47		1.145,88	1.375,09	
Hasta Hazırlık	Hasta Sayısı	9,47	426,17	238,48	378,80	2.130,75	1.136,40	189,40
Muayene	Hasta Sayısı	17,20	773,55	429,75	687,60	3.867,74	2.062,79	343,80
Tedavi	İşlem Sayısı	3,94	1.596,50	1.892,15	5.321,68	2.660,84	4.730,38	157,67
Sterilizasyon	Hasta Sayısı	12,53	563,66	313,15	501,03	2.818,30	1.503,09	250,52
Toplam			5.791,20	3.485,40	7.031,10	17.923,70	13.188,10	1.425,50

3.3. ZEFTM Yöntemi Uygulaması

ZEFTM yönteminin uygulanmasında FTM yönteminde kullanılan kaynak maliyetleri (Tablo 3) kullanılmıştır.

ZEFTM yönteminin FTM yönteminden temel farkı önceden de ifade edildiği gibi faaliyet maliyetlerini maliyet nesnelere atamak için yalnızca zamana ihtiyaç duymasındır. Bu nedenle öncelikle her bir kaynak havuzu için gerekli olan teorik ve pratik sürenin hesaplanması gerekmektedir. Bu sürelerin kullanılması yoluyla zaman denklemleri oluşturulabilecek ve faaliyet maliyetleri maliyet nesnelere atanabilecektir.

3.3.1. Müşteri İlişkileri Kaynak Havuzu

Müşteri ilişkileri kaynak havuzunda bir adet sekreter görev yapmakta ve günde 9 saat, ayda 26 gün çalışmaktadır. Buna göre sekreterin teorik

kapasitesi aylık (9 s. x 26 gün) 234 saat ve (234 s. x 60 dk.) 14.040 dakikadır. Kaplan ve Anderson (2003: 6) tarafından çoğunlukla pratik kapasitenin, teorik kapasitenin %80 veya %85'i olarak tahmin edilebileceği ifade edilmiştir. Bu nedenle çalışmada pratik kapasite belirlenirken teorik kapasitenin %85'i alınmıştır. Buradan sekreterin aylık pratik kapasitesi (14.040 dk. x 0,85) 11.934 dakikadır. Kapasite maliyet oranı ise aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{13.916,4}{11.934}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 1,16621 \text{ TL/dk.}$$

Müşteri ilişkileri kaynak havuzu için zaman denklemi de aşağıdaki gibi belirlenebilecektir.

$$\text{Toplam Süre} = (27 \times \text{Kanal Tedavisi}) + (27 \times \text{İmplant}) + (27 \times \text{Pors. Kapl.}) \\ + (13 \times \text{Diş Çekimi}) + (13 \times \text{Komp. Dolgu}) + (13 \times \text{Diş Tem.})$$

Kapasite maliyet oranı hesaplandıktan sonra her bir faaliyet için gereken süre ile kapasite maliyet oranının çarpılması yoluyla yapılan işlemlerin maliyetleri hesaplanabilmektedir. Tablo 5'de yapılan işlemlerin müşteri ilişkileri kaynak havuzundan aldığı paylar görülmektedir.

Tablo 5. Müşteri İlişkileri Kaynak Havuzu Maliyetleri¹

	Randevu Verme/ Planlama	Hasta Karşılama	Protokol Defterinin İşlenmesi	Tahsilat ve Fatura İşlemleri	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran (TL/dk.)	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	5	3	4	15	27	90	2.430	1,16611	2.833,65
İmplant	5	3	4	15	27	75	2.025		2.361,37
Porselen Kaplama	5	3	4	15	27	80	2.160		2.518,80
Diş Çekimi	3	3	2	5	13	225	2.925		3.410,87
Kompozit Dolgu	3	3	2	5	13	120	1.560		1.819,13
Diş Temizliği	3	3	2	5	13	20	260		303,20
Toplam							11.360		

¹ ZEFTM uygulaması için tabloların oluşturulmasında; Dalcı vd. (2010) "Customer profitability analysis with time-driven activity-based costing: a case study in a hotel" çalışmasından yararlanılmıştır.

Tablo 5’de görüldüğü gibi müşteri ilişkileri kaynak havuzunda; randevu verme/planlama, hasta karşılama, protokol defterinin işlenmesi ve tahsilat/fatura işlemleri olmak üzere dört alt faaliyet yer almaktadır. Kanal tedavisi, implant ve porselen kaplama diğer işlemlere göre daha özellikli işlemler olduklarından, bu işlemler için sekreterin daha fazla zaman ayıracağı dikkate alınarak birim süreler diğerlerinden daha uzun belirlenmiştir. Ayrıca toplam sürenin tespitinde hastaların işlemler için birden çok kere kliniğe gelme durumları da dikkate alınmıştır.

3.3.2. Röntgen Kaynak Havuzu

Klinikte belirli bazı tedavi işlemleri için röntgen çekimi gerekmekte olup, bu işlem 2 asistan tarafından gerçekleştirilmektedir. Röntgen çekimi için asistanlar toplam sürelerinin %10’luk kısmını kullanmaktadırlar. Buna göre röntgen çekimi için asistanların teorik kapasiteleri, [(2 asistan x 9 saat x 26 gün) x 0,10] 46,8 saat ve (46,8 s. x 60 dk.) 2.808 dakika, pratik kapasiteleri de (2.808 dk. x 0,85) 2.386,8 dakika olarak belirlenir. Kapasite maliyet oranı ise aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{4.354,4}{2.386,8}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 1,82420 \text{ TL/dk.}$$

Röntgen çekimi ile ilgili olarak gerçekleştirilen hesaplamalar Tablo 6’da görülmektedir. Tablo 6’da görüldüğü röntgen çekimi için; hasta bilgilerinin sisteme girilmesi ve çekim olmak üzere iki alt faaliyet gerçekleştirilmektedir.

Tablo 6. Röntgen Kaynak Havuzu Maliyetleri

	Hasta Bilgilerinin Sisteme İşlenmesi	Çekim	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	3	3	6	135	810	1,82420	1.477,60
İmplant	3	3	6	25	150		273,63
Porselen Kaplama	---	---	---	---	---		---
Diş Çekimi	3	3	6	100	600		1.094,52
Kompozit Dolgu	3	3	6	120	720		1.313,42
Diş Temizliği	---	---	---	---	---		---
Toplam					2.280		4.159,17

3.3.3. Hasta Hazırlık Kaynak Havuzu

Hasta hazırlık kaynak havuzu için asistanlar zamanlarının %25’ini harcamaktadırlar. Buna göre hasta hazırlık için asistanların teorik kapasite-

teleri, [(2 asistan x 9 s. x 26 gün) x 0,25] 117 saat ve (117 s. x 60 dk.) 7.020 dakika ve pratik kapasiteleri (7.020 dk. x 0,85) 5.967 dakika olarak belirlenir. Kapasite maliyet oranı ise aşağıdaki gibi hesaplanacaktır. Kapasite maliyet oranının ve birim zamanların kullanılması ile belirlenen maliyetler Tablo 7'de görülmektedir.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{4.500}{5.967}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 0,75415 \text{ TL/dk}$$

Tablo 7. Hasta Hazırlık Kaynak Havuzu Maliyetleri

	Oda ve Aletlerin Hazırlanması	Hastanın Hazırlanması	Anemnez	Odanın Temizlenmesi	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	5	3	3	2	13	45	585	0,75415	441,18
İmplant	5	6	3	2	16	25	400		301,66
Porselen Kaplama	5	6	3	2	16	40	640		482,65
Diş Çekimi	3	3	2	2	10	225	2.250		1.696,84
Kompozit Dolgu	5	3	3	2	13	120	1.560		1.176,47
Diş Temizliği	3	3	2	2	10	20	200		150,83
Toplam							5.635		

Tablo 7'de görüldüğü gibi hasta hazırlık kaynak havuzunda; oda ve aletlerin hazırlanması, hastanın hazırlanması, anemnez ve işlemlerin sonrasında odaların temizlenmesi olmak üzere dört alt faaliyet belirlenmiştir. Alt faaliyetlerin süreleri belirlenirken, işlemlerin kapsamı dikkate alınmıştır. Örneğin hastanın hazırlanması alt faaliyetinde, implant işlemi için gerekli süre ile diş çekimi için gerekli birim süre birbirinden farklılık göstermektedir.

3.3.4. Muayene Kaynak Havuzu

Klinikte tedavi için gelen hastalar acil durumlar dışında öncelikle muayene olmakta, daha sonra uygun zamanda tedavi için randevuları planlanmaktadır. Muayene için doktorlar zamanlarının %20'sini, asistanlar ise %10'unu harcamaktadırlar. Buna göre muayene faaliyeti için teorik kapasite $\{[(2 \text{ dr.} \times 9 \text{ s.} \times 26 \text{ gün}) \times 0,20] + [(2 \text{ asistan} \times 9 \text{ s.} \times 26 \text{ gün}) \times 0,10]\}$ 140,4 saat ve 8.424 dakikadır. Pratik kapasite de (8.424 dk. x 0,85) 7.160,4 dakikadır. Kapasite maliyet oranı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

Kapasite maliyet oranının ve birim zamanların kullanılması ile belirlenen maliyetler Tablo 8'de görülmektedir.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{6.365,23}{7.160,4}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 0,88895 \text{ TL/dk.}$$

Tablo 8. Muayene Kaynak Havuzu Maliyetleri

	Muayene	Hastaya Bilgi Verilmesi	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	15	5	20	45	900	0,88895	800,10
İmplant	15	5	20	25	500		444,48
Porselen Kaplama	15	5	20	40	800		711,16
Diş Çekimi	5	3	8	225	1.800		1.600,11
Kompozit Dolgu	15	5	20	120	2.400		2.133,48
Diş Temizliği	5	5	10	20	200		177,79
Toplam					6.600		5.867,12

Muayene kaynak havuzu, hastanın şikâyeti doğrultusunda tedavinin planlanması için muayene edilmesi ve muayene sonrası hastanın bilgilendirilmesi faaliyetlerinden oluşmaktadır. Hastanın şikâyetine bağlı olarak yapılacak işlemler farklı olacağından, muayene süresi de değişmektedir.

3.3.5. Tedavi Kaynak Havuzu

Tedavi için doktorlar zamanlarının %80'ini asistanlar ise %40'ını harcamaktadırlar. Buna göre tedavi faaliyeti için teorik kapasite [(2 dr. X 9 s. x 26 gün) x 0,80] + [(2 asistan x 9 s. x 26 gün) x 0,40] 561,6 saat ve 33.696 dakikadır Pratik kapasite de (33.696 dk. x 0,85) 28.641,6 dakika olarak bulunur. Kapasite maliyet oranı ise aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{13.659,23}{28.641,6}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 0,47690 \text{ TL/dk.}$$

Tedavi kaynak havuzu ile ilgili olarak belirlenen alt faaliyetler ve faaliyetin toplam maliyeti Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9. Tedavi Kaynak Havuzu Maliyetleri

	Tedavi İşlemi	Hastaya Bilgi ve (Gerekli ise) Reçete Verilmesi	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	60	5	65	45	2.925	0,47690	1.394,93
İmplant	70	5	75	60	4.500		2.146,05
Porselen Kaplama	60	5	65	150	9.750		4.649,78
Diş Çekimi	15	3	18	225	4.050		1.931,45
Kompozit Dolgu	25	5	30	200	6.000		2.861,40
Diş Temizliği	30	3	33	20	660		314,75
Toplam					27.885		13.298,36

Tedavi kaynak havuzu için temel unsur hastanın şikâyetini gidermek için gerekli olan işlemlerin yapılmasıdır. Bunun yanında yapılan işlemler hakkında hastaya bilgi verilmesi ve gerekliyse reçete düzenlenmesi de diğer alt faaliyet olarak belirlenmiştir. Klinikten alınan bilgilere göre tedavi işleminin süresi hastaya göre farklılık gösterebilmektedir (örneğin kişilerin ağrı eşliğinin farklı olması, anesteziye karşı duyarlılık gösterdikleri süre vb. gibi). Bu nedenle tedavi süreleri ile ilgili olarak ortalama zamanlar alınmıştır.

3.3.6. Sterilizasyon Kaynak Havuzu

Sterilizasyon işlemi asistanlar tarafından gerçekleştirilmekte ve asistanlar zamanlarının %15'ini bu işlem için harcamaktadırlar. Buna göre sterilizasyon işlemi için teorik kapasite (2 asistan x 9 s. x 26 gün) x 0,15) 70,2 saat ve 4.212 dakikadır. Pratik kapasite de (4.212 dk. x 0,85) 3.580,20 olarak bulunur. Kapasite maliyet oranı ise aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = \frac{5.949,75}{3.580,20}$$

$$\text{Kapasite Maliyet Oranı} = 1,69596 \text{ TL/dk.}$$

Sterilizasyon işlemi, günün belirli zamanlarında toplu olarak yapılmaktadır. Kullanılan aletlerin birimi için geçmesi gereken zaman tam olarak belirlenemediğinden ve her işlem için gerekli alet sayısı farklı sayıda olduğundan, toplu olarak yapılan işlem ile ilgili olarak asistanlardan bilgi alınmış ve birim zaman hesabında ortalama süreler kullanılmıştır. Sterilizasyon faaliyeti ile ilgili olarak belirlenen alt faaliyetler ve faaliyetin toplam maliyeti Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10. Sterilizasyon Kaynak Havuzu Maliyetleri

	Toplam Birim Zaman	Faaliyet Miktarı	Toplam Dakika	Oran	Dağıtılan Maliyet
Kanal Tedavisi	10	45	450	1,69596	763,18
İmplant	12	60	300		508,79
Porselen Kaplama	10	40	400		678,38
Diş Çekimi	4	225	900		1.526,36
Kompozit Dolgu	10	120	1.200		2.035,15
Diş Temizliği	5	20	100		169,60
Toplam			3.350		5.681,46

Yapılan hesaplamalar neticesinde klinikte gerçekleştirilen her bir işlemin genel üretim giderlerinden yüklendiği paylar hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 11'de sunulmuştur.

Tablo 11. Klinikte Gerçekleştirilen İşlemlerin Toplam Genel Üretim Giderleri

	Kanal Tedavisi	İmplant	Porselen Kaplama	Diş Çekimi	Kompozit Dolgu	Diş Temizliği
Müşteri İlişkileri	2.833,65	3.361,37	2.518,80	3.410,87	1.819,13	303,20
Röntgen	1.477,60	273,63		1.094,52	1.313,42	
Hazırlık	441,18	301,66	482,65	1.696,84	1.176,47	150,83
Muayene	800,10	444,48	711,16	1.600,11	2.133,48	177,79
Tedavi	1.394,93	2.146,05	4.649,78	1.931,45	2.861,40	314,75
Sterilizasyon	763,18	508,79	678,38	1.526,36	2.035,15	169,60
Toplam	7.269,46	7.035,98	9.040,77	11.260,15	11.339,05	1.116,17

4. Sonuçların Karşılaştırılması ve Değerlendirme

Bu bölümde klinikte yapılan uygulama sonucunda her iki yönetime göre de elde edilen sonuçlara ve bu sonuçların karşılaştırılmasına yer verilecektir.

Öncelikle direkt ilk madde ve malzemeler her bir işlem için direkt giderler olduklarından, iki yönetime göre de ürünlere yüklenmeleri anlamında bir farklılık olmayacaktır. Bunun yanında direkt işçilik giderlerinin dağıtımını anlamında iki yöntem arasında farklılık bulunmaktadır. Çünkü FTM yöntemi direkt işçiliklerin dağıtımında teorik kapasiteleri dikkate alırken, ZEFTM yöntemi pratik kapasiteleri dikkate almaktadır. Bu nedenle hesaplanan direkt işçilik maliyetleri de birbirinden farklılık gösterecektir. Çalışmada endirekt giderlerin dağıtımını temel olarak alındığından direkt işçilik giderleri ile ilgili hesaplama yapılmamıştır. Bu nedenle genel üretim giderlerinin dağıtımından elde edilen sonuçlar açısından karşılaştırmalar yapılacaktır.

Klinikte yapılan uygulama sonucunda genel üretim giderlerinin dağıtımını sonrasında her bir işlemin genel üretim giderlerinden birim ve toplam olarak aldıkları paylar Tablo 12'de sunulmuştur.

Tablo 12. İşlemlerin Birim ve Toplam Olarak Aldığı Paylar

	Kanal Tedavisi	İmplant	Porselen Kaplama	Diş Çekimi	Kompozit Dolgu	Diş Temizliği
FTM	5.791,20	3.485,40	7.031,10	17.923,70	13.188,10	1.425,50
ZEFTM	7.269,46	7.035,98	9.040,77	11.260,15	11.339,05	1.116,17
Fark	1.475,26	3.550,58	2.009,67	-6.663,55	-1.849,05	-309,33
Birim GÜG						
FTM	128,69	58,09	46,87	79,66	65,94	71,28
ZEFTM	161,54	117,27	60,27	50,05	56,70	55,81
Fark	32,85	59,18	13,40	-29,61	-9,24	-15,47

Tablo 12’de görüldüğü gibi genel üretim giderlerinin dağıtımını sonrası işlemlerin aldıkları paylar her iki yönetime de farklılık göstermektedir. Kanal tedavisi, implant ve porselen kaplama işlemlerinde ZEFTM yönteminin yüklediği paylar daha yüksekken, diş çekimi, kompozit dolgu ve diş temizliği işlemlerinde FTM yönteminin yüklediği paylar daha yüksek olarak belirlenmiştir.

Bu farklılığın nedeni olarak öncelikle FTM yönteminde hasta sayısı veya işlem sayısı gibi etkenler kullanılarak dağıtım yapılması ve ZEFTM yönteminde ise zamanın en önemli belirleyici unsur olması gösterilebilir. Örneğin kanal tedavisi ve implant işlemleri diğer işlemlere göre daha özellikli işlemlerdir ve işlem süreleri de diğerlerin daha uzun sürmektedir. Ayrıca bazı durumlarda işlemler tek seansta tamamlanamamakta, hasta birden fazla kez kliniğe gelmek durumunda kalmaktadır. Bu durum da tedavi işlemi için daha uzun bir süreyi gerektirmektedir. Diş çekimi işlemine bakıldığında ise farkın en yüksek gerçekleştiği işlem olduğu görülmektedir. Aslında iki yönetime göre maliyet hesaplama farkının belki de en açık bir şekilde görülebileceği işlemin bu işlem olduğu söylenebilir. Diş çekimi işlemi için kliniğe gelen hasta sayısı diğer işlemlere göre oldukça fazladır. Ancak işlem süresi olarak bakıldığında en basit ve en kısa sürede tamamlanan işlem diş çekimidir. Bu nedenle diş çekimi işlemine FTM yöntemi daha yüksek maliyet yüklerken, ZEFTM yöntemi daha düşük maliyet yüklemiştir.

ZEFTM yönteminin işletmelere sağladığı diğer bir katkı, atıl kapasitenin ve dolayısıyla değer katmayan faaliyetlerin belirlenmesi konusunda destek sağlamasıdır. Atıl kapasite açısından bakıldığında elde edilen sonuçlar Tablo 13’de verilmiştir.

Tablo 13. *Kaynak gruplarının Pratik, Fiili Kapasite Kullanımı ve Kapasite Kullanım Oranları*

Kaynak Grubu	Pratik Kapasite	Fiili Kapasite	KKO (%)	Kullanılmayan Kapasite (%)
Müşteri İlişkileri	11.934,00	11.360	95,19	4,81
Röntgen	2.386,80	2.280	95,53	4,47
Hasta Hazırlık	5.967,00	5.635	95,44	4,56
Muayene	7.160,40	6.600	92,17	7,83
Tedavi	28.641,60	27.885	97,36	2,64
Sterilizasyon	3.580,20	3.350	93,57	6,43

Tablo 13'de görüldüğü gibi klinikte kaynak grupları itibariyle atıl kapasitenin çok yüksek olmadığı görülmektedir. Bunun nedeni kliniğin genellikle yoğun bir şekilde faaliyet göstermekte olduğu ve günün 9 saati açık olması şeklinde ifade edilebilir. Ayrıca doktorlar yoğunluk nedeniyle özellikle tedavi faaliyetini zamanında yerine getirmek zorundadırlar. Bunun yanında asistanlar ise klinikte pek çok görevi yapmak durumunda olduklarından atıl kapasitenin ortaya çıkmadığı düşünülebilir. Klinikte en yüksek atıl kapasitenin muayene ve sterilizasyon kaynak gruplarında olduğu görülmektedir. Klinikte kullanılan ve kullanılmayan kapasite maliyetleri Tablo 14'de sunulmuştur.

Tablo 14. *Kullanılan ve Kullanılmayan Kapasite Maliyetleri*

Kaynak Grubu	Kullanılan Kapasite Maliyeti	Kullanılmayan Kapasite Maliyeti	Toplam Maliyet
Müşteri İlişkileri	13.247,02	669,38	13.916,40
Röntgen	4.159,17	195,23	4.354,40
Hasta Hazırlık	4.249,63	250,37	4.500,00
Muayene	5.867,12	498,11	6.365,22
Tedavi	13.298,36	360,87	13.659,23
Sterilizasyon	5.681,46	268,29	5.949,75
Toplam	46.502,76	2.242,25	48.745,00

Kapasite kullanımı, maliyet artışı hızlı olan sağlık işletmeleri için maliyetlerin kontrol altına alınması ve doğru yönetilmesinde stratejik bir rol oynamaktadır (Güngör ve Keskin, 2020: 53). ZEFTM yönteminin FTM yönteminden temel farklılıklarından biri de kullanılmayan kapasite maliyetlerinin mamul maliyetlerine dahil etmemesidir. FTM yönteminde maliyetler hesaplanırken teorik kapasite kullanılmaktadır. ZEFTM yönteminde ise pratik kapasite kullanılmakta ve kullanılmayan kapasitenin maliyetini mamullere yüklenmemektedir. Tablo 12'de görüldüğü gibi klinikte gerçekleşen 48.745 TL maliyetin 46.502,76 TL'si işlemlere yüklenmiş, 2.242,25 TL işlemlere yüklenmemiştir. Daha önce de belirtildiği gibi klinikte atıl kapasite ve atıl kapasite maliyeti oldukça düşük olarak hesaplanmıştır.

Sonuç

Maliyet-yönetim muhasebesi sistemleri tarafından sağlanan doğru maliyet bilgileri, işletmelerin zorlu rekabet şartlarında faaliyetlerini sürdürmeleri için yaşamsal öneme sahiptir. Geçmişteki üretim ortamları için geliştirilmiş olan maliyetleme yöntemleri, gelişen teknoloji sonucunda işletmelerin üretim ortamlarında meydana gelen gelişmelere karşın kendini yenileyememiş ve doğru maliyet bilgisi sağlamaktan uzaklaşmıştır. Bu nedenle geçmişten günümüze doğru maliyet bilgilerinin sağlanması hususunda muhasebe sistemi içerisinde arayışlar devam etmektedir.

Geleneksel maliyetleme yöntemleri olarak adlandırılan maliyetleme yöntemlerinin doğru maliyet bilgileri sağlama konusundaki yetersizlikleri nedeniyle 1980'li yıllarda FTM yöntemi geliştirilmiştir. FTM yöntemi başlangıçta işletmeler tarafından yüksek oranda kabul gören bir yöntem olmuştur. FTM yöntemi geleneksel maliyetleme yöntemleri ile karşılaştırıldığında birçok avantaja sahip bir yöntemdir. Ancak yöntemin işletmeler tarafından uygulanması sırasında, maliyetlerin belirlenmesi konusunda bazı eksik yönleri olduğu görülmüştür. Yöntem özellikle; ilk kurulum aşamasında yüksek zaman ve maliyet gerektirmesi, işletmedeki değişiklikler karşısında güncellenmesinin zor olması, çok fazla sayıda maliyet sürücüsü gerektirmesi nedeniyle karmaşık olması gibi yönlerden eleştirilmiştir. FTM'nin ortaya çıkan bu dezavantajlarının ortadan kaldırılabilmesi için Anderson ve FTM'nin geliştiricilerinden olan Kaplan tarafından, faaliyet unsurundan uzaklaşmadan ancak FTM'ye göre daha basit olduğu ifade edilen ZEFTM yöntemi geliştirilmiştir. ZEFTM yönteminin FTM ile ilgili problemleri ortadan kaldıracak ve doğru maliyet bilgileri sağlayacak bir yöntem olduğu ifade edilmektedir.

ZEFTM yöntemi maliyet belirleme sürecinde maliyet etkeni olarak sadece zamanı kullanması nedeniyle FTM'den daha basit ve kurulumunda daha az veriye ihtiyaç duyması nedeniyle daha az maliyetli ve oluşturulan zaman denklemleri vasıtasıyla güncellenmesi de daha kolaydır. Yöntem ayrıca, teorik kapasite yerine pratik kapasiteyi kullanması, FTM'nin sağlamadığı atıl kapasiteye ait bilgileri sağlaması ve bunun sonucunda yönetime değer sağlamayan faaliyetler hakkında bilgi sağlaması gibi nedenlerden dolayı FTM'den daha üstün bir yöntem olarak ifade edilmektedir.

Bu bağlamda çalışmada FTM yöntemi ve ZEFTM yönteminin özel bir diş kliniğinde uygulaması yapılmış ve elde edilen veriler ışığında iki yöntemin karşılaştırılması yapılmıştır. Yapılan karşılaştırma sonucunda bazı işlemler için FTM yönteminin bazı işlemlerde de ZEFTM yönteminin daha yüksek maliyetler hesapladığı görülmüştür.

Diş kliniklerinde üretim işletmelerinden farklı olarak satış fiyatları Türk Diş Hekimleri Birliği (TDB) tarafından belirlenmektedir. Bu neden-

le bu tür işletmelerde sağlanacak olan kâr tutarı açısından, maliyetlerin doğru bir şekilde belirlenmesi ve kontrol altında tutulması oldukça önemlidir. Ayrıca kaynakların doru kullanımını açısından atıl kapasite ve atıl kapasite maliyetlerinin de doğru bir şekilde belirlenmesi gereklidir. Bu açıdan ZEFTM yönteminin diş klinikleri gibi sağlık işletmelerinde uygulanmasının faydalı olacağı söylenebilir.

Çalışmada yöntemin uygulanması ile ilgili olarak bilgiler sağlanmış olmakla birlikte belirli bazı sınırlamaların da olduğu ifade edilmelidir. Uygulamanın gerçekleştirildiği klinik nispeten küçük ölçekli bir işletmedir. Bu nedenle maliyetlerin belirlenmesi ve gruplandırılması konusunda zorluklar yaşanmıştır, hasta mahremiyeti nedeniyle bazı işlemler doğrudan gözlemlenememiş, çalışanların verdikleri bilgiler ile yetinilmek zorunda kalınmış ve faaliyetlerin gerçekleştirilmesi gereken sürelerin belirlenmesinde çalışanların verdikleri bilgilerin doğru olduğu kabul edilmiştir. Ayrıca, sağlık işletmelerinde faaliyet zamanlarının standartlaştırılması konusunda da sorunlarla karşılaşılacaktır. Çünkü aynı tedavi bazen hastalar açısından farklı sürelerde (anestezi konusunda duyarlılık, ağrı eşliği vb. gibi) gerçekleştirilebilmektedir.

Sonuç olarak ZEFTM yöntemi maliyetlerin doğru olarak belirlenmesi ve diğer sağladığı bilgiler açısından yararlı bir yöntem olduğu görülmektedir. Daha sonraki çalışmalarda yöntem, daha büyük ölçekte uygulanabilir ve yöntemden sağlanacak faydalara katkısı açısından diğer yönetim muhasebesi yöntem araçları ile nasıl çalıştırılabileceği incelenebilir.

KAYNAKLAR

- Adıgüzel, H. ve Floros, M. (2020). Capacity utilization analysis through time-driven ABC in a small-sized manufacturing company. *International Journal of Productivity and Performance Management*. Vol. 69 No. 1. p. 192-216. DOI 10.1108/IJPPM-11-2018-0397
- Anderson, A. M., ve Van der Merwe, A. (2021). Time-driven activity-based costing related to digital twinning in additive manufacturing. *South African Journal of Industrial Engineering*, 32(1), p. 37-43. <https://www.proquest.com/docview/2537714249/fulltextPDF/65D96E114C274AA4PQ/1?accountid=15331>
- Ardiansyah, B. G., Tjahjadi, B., ve Soewarno, N. (2017). Measuring customer profitability through time-driven activity-based costing: a case study at hotel X Jogjakarta. In *SHS Web of Conferences* (Vol. 34). DOI: 10.1051/shsconf/20173408004
- Barrett, R. (2005). Time-driven costing: the bottom line on the new ABC. *Business Performance Management*, 3(1), 35-39.
- Barros, R. S. ve Ferreira, A. M. D. S. d. C. (2017). Time-driven activity-based costing Designing a model in a Portuguese production environment. *Qualitative Research in Accounting & Management* Vol. 14 No. 1, p. 2-20. DOI 10.1108/QRAM-10-2015-0095
- Bekçioğlu, S., ve Köroğlu, Ç. (2012). Stratejik maliyet yönetimi kapsamında sürece dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin analizi ve bir otel işletmesinde uygulama. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (37), s. 1-24. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mbbakis/issue/63908/967314>
- Bruggeman, W., Everaert, P., Anderson, S. R. ve Levant, Y. (2005). Modeling Logistics Costs using Time-Driven ABC: A Case in a Distribution Company. *Conceptual Paper and Case Study*, 1-51.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.127.5767&rep=rep1&type=pdf>
- Campanale, C., Cinquini, L., ve Tenucci, A. (2014). Time-driven activity-based costing to improve transparency and decision making in healthcare: a case study. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 11(2), p. 165-186. DOI 10.1108/QRAM-04-2014-0036
- Chiarini, A. (2014). A comparison between time-driven activity-based costing and value stream accounting in a lean Six Sigma manufacturing case study *Int. J. Productivity and Quality Management*, Vol. 14, No. 2. p. 131-142. DOI: 10.1504/IJPQM.2014.064472
- da Silva Etges, A. P. B., Cruz, L. N., Notti, R. K., Neyeloff, J. L., Schlatter, R. P., Astigarraga, C. C., ... ve Polanczyk, C. A. (2019). An 8-step framework for implementing time-driven activity-based costing in healthcare stu-

- dies. *The European Journal of Health Economics*, 20(8), p. 1133-1145. <https://doi.org/10.1007/s10198-019-01085-8>
- Dalci, İ., Tanış, V. ve Koşan, L. (2010). Customer profitability analysis with time-driven activity-based costing: a case study in a hotel. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. Vol. 22 No. 5, p. 609-637. DOI 10.1108/09596111011053774
- Deng, A., Li, H. ve Tian, H. (2016). Based on the cloud ERP and TDABC for the SMEs' logistics cost accounting. *International Conference on Service Science, Technology and Engineering (SSTE 2016)* ISBN: 978-1-60595-351-9
- Everaert, P., Bruggeman, W., Sarens, G., Anderson, S. R. ve Levant, Y. (2008). Cost modeling in logistics using time-driven ABC: Experiences from a wholesaler. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 38 No. 3, p. 172-191. DOI 10.1108/09600030810866977
- Ganorkar, A. B., Lakhe, R. R., ve Agrawal, K. N. (2018). Implementation of TDABC in SME: a case study. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 29(2), p. 87-113. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22327>
- Ganorkar, A. B., Lakhe, R. R., ve Agrawal, K. N. (2019). Methodology for application of Maynard Operation Sequence Technique (MOST) for time-driven activity-based costing (TDABC). *International Journal of Productivity and Performance Management*. Vol. 68 No. 1, p. 2-25. DOI 10.1108/IJPPM-06-2017-0156
- Gonzalez, M. Nachtmann, H. ve Pohl, E. (2017). Time-driven activity-based costing for health care provider supply chains. *The Engineering Economist*, 62:2, pp. 161-179, DOI: 10.1080/0013791X.2016.1264035
- Güngör, B. K. ve Keskin, D. A. (2020). Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Sağlık Sektöründe Uygulanabilirliği ve Ağız Diş Sağlığı Polikliniğinde Bir Uygulama. *Mali Çözüm Dergisi*, 30, s. 47-79.
- Hoozée, S. ve Bruggeman, W. (2010). Identifying operational improvements during the design process of a time-driven ABC system: The role of collective worker participation and leadership style. *Management Accounting Research* 21 (2010) 185–198 doi:10.1016/j.mar.2010.01.003
- Hoozée, S., ve Hansen, S. C. (2014). A comparison of activity-based costing and time-driven activity-based costing. Working paper. <https://calhoun.nps.edu/handle/10945/47751>
- Kaplan, R. S. ve Anderson, S. R. (2003). Time-driven activity-based costing, *White Paper, HBS Working Paper Number: 04-045*, p.1-18. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=485443
- Kaplan, R. S. ve Anderson, S. R. (2007). Time-driven activity-based costing: A simpler and more powerful path to higher profits, Harvard Business School Press, Massachusetts.

- Karğın, S. (2013). Faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin yükselişi ve düşüşü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (58), s. 21-40. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35643/396411>
- Kowsari, F. (2013). Changing in costing models from traditional to performance focused activity-based costing (PFABC). *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, Vol. 2, No. 3. s. 2497-2508. https://european-science.com/eojnss_proc/article/view/3972
- Köse, T., & Ağdeniz, Ş. (2017). Zaman esaslı faaliyete dayalı maliyetleme ve kaynak tüketim muhasebesi maliyet yöntemlerinin karşılaştırılması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi (MUVU)*, 10(2). p. 139-159. <https://web.p.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&si-d=d4541704-1c6f-48fd-9a25-46dce1ec9838%40redis>
- Mohsin, N. M. R., Al-Bayati, H. A. M., ve Oleiwi, Z. H. (2021). Product-mix decision using lean production and activity-based costing: An integrated model. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(4), 517-527. doi:10.13106/jafeb.2021.vol8.no4.0517
- Mortaji, S. T. H., Bagherpour, M., ve Mazdeh, M. M. (2013). Fuzzy time-driven activity-based costing. *Engineering Management Journal*, 25(3), 63-73. <https://doi.org/10.1080/10429247.2013.11431983>
- Namazi, M. (2016a). Emergence of the time-driven activity-based costing. *International Review of Management and Business Research*, 5(3), p. 1008-1020.
- Namazi, M. (2016b). Time driven activity-based costing: theory, applications and limitations. *Iranian Journal of Management Studies*, 9(3), p. 457-482. <https://www.proquest.com/docview/1825187595/fulltextPDF/5DC9C502D-C434356PQ/1?accountid=15331>
- Öker, F. ve Adıgüzel, H. (2010). Time-Driven Activity-Based Costing: An Implementation in a Manufacturing Company. *The Journal of Corporate Accounting & Finance*. November / December. DOI 10.1002/jcaf.20646
- Öker, F., ve Özyapıcı, H. (2013). A new costing model in hospital management: time-driven activity-based costing system. *The Health Care Manager*, 32(1), s. 23-36. DOI: 10.1097/hcm.0b013e31827ed898
- Özyürek, H., ve Dinç, Y. (2014). Time-driven activity-based costing. *International Journal of Business and Management Studies*, 6(1), p. 97-117. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ijbms/issue/26062/274531>
- Pawłyszyn I., 2017, Time-driven activity-based costing as a basis for undertaking lean activities. *Log Forum* 13 (2), p. 135-149, <http://dx.doi.org/10.17270/J.LOG.2017.2.2>
- Polat, L. (2011). Zaman sürücülü faaliyet tabanlı maliyetlemenin bir sanayi işletmesinde uygulanması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (49), s. 126-137. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35674/396836>

- Ratnatunga, J., Michael, S. C., ve Balachandran, K. R. (2012). Cost management in Sri Lanka: a case study on volume, activity and time as cost drivers. *The International Journal of Accounting*, 47(3), 281-301. doi:10.1016/j.in-tacc.2012.07.001
- Sánchez, M. A., ve Batista, M. D. (2020). Probabilistic time-driven activity-based costing. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 31(4), 73-81. DOI: 10.1002/jcaf.22468
- Santana, A., Afonso, P., ve Rocha, A. M. A. (2014). Activity based costing and time-driven activity-based costing: Towards an integrated approach. In *2nd International Conference on Project Evaluation, ICOPEV*. Guimaraes, Portekiz.
- Sarokolaei, M. A., Saviz, M., Moradloo, M. F., ve Dahaj, N. S. (2013). Time driven activity based costing by using fuzzy logics. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 75, 338-345. doi: 10.1016/j.sbspro.2013.04.038
- Siguenza-Guzman, L., Van den Abbeele, A., Vandewalle, J., Verhaaren, H., & Cattrysse, D. (2013). Recent evolutions in costing systems: A literature review of Time-Driven Activity-Based Costing. *Review of Business and Economic Literature*, 58 (1), p. 34-64.
- Somapa, S. Cools, M. ve Dullaert, W. (2012). Unlocking the potential of time-driven activity-based costing for small logistics companies. *International Journal of Logistics: Research and Applications* Vol. 15, No. 5, p. 303–322. <http://dx.doi.org/10.1080/13675567.2012.742043>
- Tarzişbaşı, O. F. F., & Özyapıcı, H. (2019). The Impact of the Magnitude of Overhead Costs on the Difference Between ABC and TDABC Systems. *Foundations of Management*, 11(1), 81-92.
DOI: 10.2478/fiman-2019-0007
- Tutcu, B. (2021). Vakıf yükseköğretim kurumlarında sürece dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin analizi. *Yükseköğretim Dergisi*, 11(2 Pt 2), s. 537–549. doi:10.2399/yod.21.672064
- Vedernikova, O., Siguenza Guzman, L., Pesantez, J., ve Arcentales-Carrión, R. (2020). Time-driven activity-based costing in the assembly industry. *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 14(4), 3-23. doi:10.14453/aabfj.v14i4.2
- Vedernikova, O., Morocho, V., Sigcha, E., Segarra-Tapia, L., ve Siguenza-Guzman, L. (2022). Integrating corporate social responsibility and quality management into the TDABC costing system: a case study in the assembly industry. *Social Responsibility Journal*. DOI 10.1108/SRJ-11-2020-0455
- Wegmann, G. ve Nozile, S. (2009). The activity-based costing method developments: state-of-the art and case study. *The IUP Journal of Accounting Research and Audit Practices*, 8 (1), p.7-22. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.417.8307&rep=rep1&type=pdf>

- Yaşar, R. Ő. (2017). Zaman esaslı faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi ile konteyner terminallerinde maliyet analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (73), s. 203-228. DOI: 10.25095/mufad.396752
- Yılmaz, R., (2008). Creating the profit focused organization using time-driven activity-based costing. *EABR & TLC Conferences Proceedings*, p. 1-10. <https://ssrn.com/abstract=3191228>

BÖLÜM 22

XIX.YÜZYILIN İLK YARSINDA KONYA'DA TEMEL İŞ KOLLARI VE ESNAF SANDIKLARININ İŞLEVİ

Rahime Hülya ÖZTÜRK¹

¹ Selçuk Üniversitesi, Akşehir İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi, hulyaozturk@selcuk.edu.tr , ORCID: 0000-0003-1396-9737

Giriş

Osmanlı Devleti'nin iktisadi ve sosyo-kültürel yapısını etkileyen en önemli kurumlarından biri şüphesiz Esnaf Teşkilatı'dır. İktisadi hayata yön veren temel ilkeler ve kuralların titizlikle uygulanmasını sağlayan bu sistem, aynı zamanda hammadde kullanımından, malın kalitesine ve satış fiyatına kadar uzanan süreçte hem üreticinin hem de tüketicinin çıkarlarının gözetildiği bir düzenin tatbikini mümkün kılmıştır. Sermayenin belirli ellerde toplanmasına müsaade etmemesi ve kâr marjının belirli bir düzeyde tutulmasını sağlaması, sistemin en karakteristik özelliklerindedir. Rekabet yerine işbirliği ve dayanışmayı öne çıkarması, keza üretici ve tüketici üniteler arasındaki çatışmaların minimum düzeye indirgenmesi hedefi, bu yapıyı konvansiyonel iktisadi anlayışlardan ayıran niteliklerin başında gelmektedir. Teşkilatın uzun ömürlü olmasını sağlayan, kesin ve katı kuralları yanında, uygulamada sergilenen paylaşımcı tavır ve iş ahlakı konusunda gösterilen yüksek özen, esnaf teşkilatını toplum nazarında saygın bir müessese kılmıştır. Köklerini *Ahîlik* teşkilatı ve *Fütüvvet* anlayışından alan esnaf teşkilatı, cemiyeti kucaklayan bir karakter sergilemiş, umumiyetle toplumsal yardımlaşma ve dayanışmanın başlıca unsurlarından biri olmuştur.

1-Ahîlik Teşkilatı ve Fütüvvet Anlayışı

Toplumda genel ve ferdi ahlakın tesisinde, iktisadi ve toplumsal kuralların uygulanmasında kurumların önemli rolü vardır. Türk tarihine baktığımızda ahlak değerlerini kurumsallaştıran düşüncenin temelinde Ahîlik yatmaktadır. Ahîlik XI.yüzyılda Selçuklular döneminde esnaf, sanatkar ve sanayiciyi bünyesinde barındıran bir teşkilattır. Selçuklu ve Osmanlı Devleti'ni başarıya ulaştıran en önemli unsur Ahîlik ve onun ilkeleridir. Ahî Evran kaliteli, bol, ucuz üretimin toplumsal huzurun ve barışın tesis edilmesinde önemli bir etken olduğunu ifade etmiştir. Bu anlayışın belirgin özelliği, kahramanlık, erlik, doğruluk, bilgelik, cömertlik, misafirperverlik, hoşgörü, vatan sevgisi, fedakarlık, kadına saygı, hür yaşama, yardımlaşma, hak, adalet, vicdan hürriyeti eşitlik, diğergamlık gibi ilkelerin günlük hayata indirgenmesidir (Demir, 2003: 74-75). Osmanlı Devleti'nde esnafa bakış açısının temel parametrelerini Ahîlik oluşturmuştur denilebilir. Zamanla, Fütüvvet anlayışı ekseninde şekillenen temel ilkeler etrafında kurumlar oluşmuş ve bunlar zaman, yer, tecrübe, sosyal ve kültürel şartlar gibi etkenlerle birtakım değişikliklere uğrayarak uzun süre varlıklarını devam ettirmişlerdir. Müteakip devirlerde ortaya çıkan sorunlar, rasyonel ve oldukça esnek bir yaklaşımla giderilmeye ve sistemin işlerliğini akamete uğratacak aksaklıklar minimize edilmeye çalışılmıştır (Çağman, 2011: 5).

Osmanlı esnafına zamanın ruhuna uygun işlevsel bir model sunan Ahî teşkilatı, keza zamanla bu kurumsal yapı içinde oluşan ritüeller ve

kurallar esnaf teşkilatının örgütlenmesindeki tüm aşamalarda etkili olmuştur (Kal'a, 2003: 248). Osmanlılarda Ahilik ve esnaf teşkilatı iç içeydi. Ahî babalar ve şeyhler XVI. asrın ortalarına kadar esnaf birliklerinin amirliklerini de yapmışlardır (Kal'a, 1995: 423-430). Öte yandan esnaf-la Fütüvvet öğretisi arasında münasebet bulunduğunu mevcut kaynaklar desteklemektedir. Pir, destur almak, kalfa, şed/kuşak kuşanmak¹ bu münasebete örnek teşkil etmektedir (İnalçık, 1970: 216). Esnaflık yalnızca ticari hayatı etkileyen bir faaliyet alanı olarak kalmamış, belirli ritüelleri, gelenekleri ve iç dinamikleri ile özgün bir yapı haline gelmiştir. Özellikle çıraklıktan kalfalığa, kalfalıktan ustalığa geçiş gibi bir nevi terfi olarak adlandırabileceğimiz merasimler, kuşak bağlanması ya da her esnaf teşkilatının bir Pir'i olması gibi unsurlar, esnaflığın hem ticari hayata yön veren bir uğraş hem de dini motifleri de bünyesinde barındıran, keza ahlaki değerleri önemseyen bu nedenle de toplum nazarında saygın bir zümre olarak görülmesini sağlamıştır.

Esnaf teşkilatı mensuplarının dayanışmacı tavırları Fütüvvet birliklerindeki kimselerin münasebetlerine benzemektedir. Tabakoğlu'na göre Fütüvvet anlayışı Esnaf teşkilatını etkilemiştir. Klasik Osmanlı öğretisinde kişi verici olmalıdır, altruist² birey takdir edilmektedir. Ahilik altruist insanın iktisadi hayattaki oluşumunu etkilemiştir. Söz konusu insan modeli 'homo economicus'³un tam tersidir (1994:128). Ahî teşkilatı Osmanlı iktisadi sisteminin temel çatısıdır ve bu zihniyet geleneksel kurumlara hayat veren başlıca faktör olmuştur. Osmanlı esnaf teşkilatının yüzyıllarca büyük değişikliklere uğramadan varlığını sürdürmesinin nedeni de budur. Elbette bu denli önemli bir faktör olmakla birlikte Ahiliğin Osmanlı iktisadi yapısını ve sistemin işlerliğini tek başına sağladığını söylemek de mümkün değildir (Koyuncu, 2008: 47). Ahiliğin iktisadi hayata etkilerini şu şekilde sıralamak mümkündür;

-Ahilik üretim ile tüketim arasında denge kurarak, üretici ile tüketici arasındaki ilişkilerin sosyal ve ekonomik hayatı olumsuz yönde etkilemesini engellemiştir,

-Ürünlerin denetimini yaparak standartlara uygun kalitede olmasını sağlamıştır,

-Üyelerinin, standart hammadde, üretim teknikleri ve fiyat bilincini benimsetmiştir,

-Hileli mal, yüksek fiyat ve ürün taklidi yasaklanmıştır,

1 Şed/kuşak bağlama/kuşanma töreni iki teşkilat için de önem arz etmektedir. Bu tören, kişinin artık hizmet edebileceği anlamına gelmektedir (Gölpınarlı, 1953: 83).

2 Bencilliğin karşıtı, özgecilik, diğergamlık

3 Ekonomik insan. İnsanların salt akılcılık, sınırsız bilişsel kapasite ile sadece kendisiyle ilgili hedeflere sahip karar verme makineleri olduklarını ifade etmek için kullanılmaktadır.

-Ürünlerin sadece imalatçı karı üzerinden satışı sağlanarak üretici ile tüketici arasına başka bir sınıfın girmesi engellenmiştir,

-Ahilik Teşkilatı'nda işbölümü ve uzmanlaşma artmış, üyeler vasıflarına uygun işlerde çalışmış böylece iş değiştirmelerin önüne geçilmiştir,

-Karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma temel alındığından tüm toplumu kucaklayan bir sistem ortaya çıkmış ve kişiler ile meslek erbabı arasında yaşanabilecek sorunlar önlenmiştir,

-Üyelerinin sosyal güvenlik ve kredi ihtiyaçlarını temin eden Orta Sandıkları ekonominin üretim, tüketim, tasarruf, yatırım gibi temel unsurlarının düzenlenmesine önemli katkı sağlamış ve modern ekonomideki kooperatifçilik, sosyal güvenlik ve hayır kurumlarının temelini oluşturmuştur (Demir, 2000: 344).

2-Osmanlı Ekonomisinde Esnaf Teşkilatı'nın Yeri ve Önemi

Üretici zümrenin iştigal ettikleri işe göre tasnifinden doğan “esnaf”lığın kadim bir geçmişi vardır. Osmanlı devirleri söz konusu ise bu kökleri Türk-İslam devletlerine bağlamak mümkündür. Osmanlı coğrafyasında XVI. yüzyıl itibariyle şehirlerde yaygın ve güçlü bir esnaf teşkilatı dikkat çekmektedir. Üretime katılanlar faaliyet gösterdikleri iş/sanayi kolunda ekonomik, mali, idari ve sosyal fonksiyonları bulunan gelişmiş bir teşkilatın üyesi konumundadırlar (Ergenç, 2012: 117-118). Esnaf teşkilatı aynı zamanda şehrin ihtiyaçlarının karşılanmasında, özellikle beslenme ve giyinme gibi tedarik zincirinin önemli halkalarının işlerliğinde kilit rol oynamıştır (Küçükdağ, 2018: 168). Her esnaf kolunun kendine özgü gelenekleri ve her mesleğin bir piri vardır. Genel olarak esnaf birlikleri *ehl-i hiref* olarak adlandırılmıştır. Osmanlı esnafı, devlete bağlı imalathanelerde faaliyet gösterenler ve serbest çalışanlar olmak üzere ikiye ayrılırdı. Devlete ait işyerlerinde maaş karşılığında çalışanlara *ehl-i hiref-i hasa* adı verilirdi. Devletin bunlar üzerinde doğrudan, loncalara bağlı özel teşebbüsler üzerinde ise dolaylı bir kontrolü vardı. Bütün esnaf birlikleri hammadde temini, fiyat ve imalat gibi konularda devletin denetimine tabii idi ve ihtiyaç duyulduğunda serbest meslek sahipleri devlet hizmetine alınılabildikleri (Kal'a, 1995: 423-424).

Osmanlı Devleti'nde esnafın *orducu* adıyla mensuplarından bir kısmını savaşa gönderme zorunluluğu olduğunu biliyoruz. Bu zorunluluk, dayanağını avarız vergisinden almaktaydı. Bu uygulamayla, seferber ordunun ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için esnaftan destek alınmıştır.⁴ Hangi esnaf grubunun, hangi esaslara göre orduya hizmet edeceği payitahttan gönderilen fermanlarla belirlenmekteydi. Önceleri ehl-i hirefin her

4 Kıbrıs-Magosa alındığında hasar görmüş olan kalelerin onarımı için Konya, Larende, Kayseri, Niğde ve Silifke'den bennâ, sengtraş, neccâr talep edilmiştir (Ergenç, 2012: 130-131).

kolu orducu göndermezken XVI. yüzyılın sonları ile XVII. yüzyılın başlarında sık sık patlak veren savaşlar nedeniyle orducu talebi artmış, birbirine yakın iş ve hizmet kollarında çalışanların müştereken sefere katılmaları istenmiştir. XVI. yüzyıl sonlarından itibaren ise orduculuk hizmetinin yerine getirilmesinde yeni bir usul benimsenmiştir. Hastalık ya da diğer bazı sebeplerle orduculuk mükellefiyetini yerine getiremeyen esnafın bedel ödemesi uygulaması başlatılmıştır. Buna göre mükelleflere, yerine bir başkasını gönderme ya da devlete nakdi bedel ödeme seçenekleri sunulmuştur (Ergenç, 2012: 130-131). Bu yolla devlet, iktisadi gücünün giderek zayıflamasına paralel olarak orduculuk hizmetinin yerine getirilmesinde yeni usullere başvurarak hazineye ilave gelir sağlamayı amaçlamıştır.

Esnaf birlikleri oldukça dar ve sınırlı zümreler halinde, her mal ve hizmet için ayrı birimler halinde teşkilatlanmış yapıları (Genç, 1986: 113). Osmanlı esnafı faaliyet gösterdikleri iş kolunun alt birimlerinde her mal ve hizmetin niteliğine göre ayrı gruplar halinde örgütleniyordu. Üretim birliğe dahil olan esnafın sayısı sınırlandırılıyordu. Devletin kendilerine tanıdığı bir nevi tekel hakkına dayanarak esnaf sayısının artmasını engelliyorlardı. Bu şekilde dışa kapanarak tekelleşme eğilimi gösteren esnafın ekonomiye zarar vermesini önleyici mekanizmalar da mevcuttu. Ekonominin ihtiyaç duyduğu yeni bir mal üretilmeye başlanırsa bu malı üreten esnafa rakip diğer esnaf birliğinin müdahale etmemesi için ilgili resmi makamlar devreye giriyordu. Bu durumda esnaf birliği kendisi dışında üretilen yeni bir malın yaratması muhtemel rekabetçi riski bildiği için esnaf açısından ürettiği mal ve hizmetin kalitesi, fiyatı ve yeni üretim teknikleri geliştirme çabası önem kazanıyordu (Kal'a, 1995: 425-426). Böylece esnaf birliği kaliteli mal ve hizmet üretmeye özen gösteriyor, birliğin standartlarına uygun şekilde imalat gerçekleştiriyordu. Devletin bu noktada fiyatta değil kalite ve hizmette rekabeti özendirdiği, mal ve hizmet kalitesini artıracak girişim ve teknikleri desteklediği görülmektedir. Temel önceliği piyasada mal bolluğunu sağlamak ve fiyatlarda dalgalanmayı engellemek olan devlet, bunu sağlayacak başlıca unsur olarak esnaf teşkilatının faaliyetlerini her dönemde yakından izlemiştir.

Osmanlı esnafı, hem kendi iç ilerinde hem de devletle olan münasebetlerinde belirli kurallar doğrultusunda hareket ederdi. Kurallara aykırı davranışlar önce ikaz edilir, tekrarladıkları takdirde cezalandırılırlardı. Bununla birlikte her san'at dalında ihtiyaç kadar usta ve dükkan bulundurulur, bu rakamların aşılmasına dikkat edilirdi. Sayının kontrolsüz biçimde artması, liyakatsiz kişilerin mesleğe sızması, standartlara uygun imalat yapılmaması, işin kalitesini düşürdüğü gibi ustaların gelirinin azalmasına sebep olduğundan esnaf sayısının tespit edilmesi yoluna gidilmiştir (Kütükoğlu, 2003: 405).

Osmanlı coğrafyasında imalat ve hizmet sektöründe çalışanlar esnaf olma sürecinde ilk etapta çırak olarak işe başlar, çıraklıktan sonra kalfalığa geçer, belirli bir süre sonra ustalığa terfi ettikten sonra kendi işini kurarak müteşebbis zümreye dahil olurlardı. Her bir çalışan aslında geleceğin bir esnafı, her çırak da bir esnaf adayı olmuştur. İşveren çalışanının usta olduktan sonra ayrılıp, kendi işini kurma hakkını engelleyemezdi. Sistem ustalık seviyesine gelenlerin ayrılıp müteşebbis sıfatıyla yeni bir iş yeri açması ve böylece üretimin arttırılması ve iktisadi hayatta sürekliliğin devam ettirilmesi üzerine kurulduğundan, usta olanın bir an önce esnaf olması desteklenmiştir (Kal'a, 2019: 281-282). Esnaf teşkilatında hiyerarşik yapı önemlidir ve kat'i surette sürekliliği sağlanmıştır. Mesleği, erbabından usulüne uygun şekilde öğrenen esnaf adaylarının, hiyerarşik basamakları sırasıyla tırmanarak kendi iş yerlerine sahip olmaları desteklenmiştir. Böylece yurt içi üretimin artırılmasını önceleyen iktisadi zihniyete göre hem üretici sayısı hem de ürün çeşitliliği ve miktarı artmıştır.

Rekabete dayalı bir yapılanma olmayan esnaf birlikleri karşılıklı kontrol prensibiyle çalışırlardı. Aynı iş kolunda aynı işle meşgul esnaf, aynı çarşıda yan yana birbirlerini kontrol ederek faaliyetlerini sürdürürlerdi. Üretim biçimleri ve üretilen mal aynıydı. Hammadde ihtiyaçları aynı yerden karşılanırdı. Kazançları bile birbirlerine yakındı. Devletin bizatihi yapması gereken işlerin çoğunu söz konusu teşkilatlanma ifa ederdi, diğer bir ifadeyle mesleki disiplin, kontrol, iktisadi sınıflar arasındaki uyum ve vergiler gibi hizmetlerin çoğunu bu birlikler yerine getirmiştir (Barkan, 1985: 39-46).

Esnaf grubunun hak ve yükümlülüklerinin geçerli olduğu coğrafi bir alan ve bu alanın da sınırları vardı. Bu sınır faaliyetin gerçekleştirildiği bölgeyi kapsayan kadılığın sınırı idi. Bu sınır aynı zamanda esnaf grubuna tanınmış olan hak ve yükümlülüklerin de genel sınırıydı. Teşkilatlanmasını tamamlamış esnaf birliğinin sektörü ve hinterlandı dahilinde aynı nitelik ve teknikle mal ve hizmet üreten ayrı bir mesleki grubun ya da ferdin faaliyette bulunması yasaktı. Mevcut esnaf birliği o mesleki alanda teşkilat olarak faaliyet gösterebilme tekeline sahipti. Bu hakka dayanarak kendi alanında faaliyet göstermek isteyen esnafın faaliyetinin durdurulmasını kadı vasıtasıyla devletten talep edebilmekteydi (Kal'a, 1998: 83-84). Böylece her esnaf birliğinin kendi hinterlandında faaliyette bulunması teminat altına alınmış oluyordu.

Esnaf birlikleri faaliyet gösterdikleri işkolunun alt birimlerinde her mal ve hizmetin niteliğine göre ayrı gruplar halinde teşkilatlanmışlardır (Kal'a, 1998:84). Eğer kadılığın idari sınırları genişse, üretilecek mal ve hizmetin talebi bölgede yüksekse, o mal ve hizmeti üreten esnaf sayısı artıyordu. Bu durumda da birlik oluşturabilme mekanının sınırlarını aynı kadılığa bağlı fakat farklı semtler belirliyordu. Kendi birliği dışında ortaya

çıkabilecek rekabetle mücadele edebilmek için esnaf birliği kendi içinde yeni üretim teknikleri geliştirmek için çabalamak zorundaydı. Bu durumda yeni bir ikame mal ve hizmet üretmesi gereken birlik uygun fiyat ve yüksek kalite prensiplerini de dikkate alarak üretime başlıyordu. Yeni bir ürün üretimi söz konusu ise ve bu ürün tamamlayıcı mal ve hizmet grubundan ise bu yeni üretimin önünde herhangi bir kısıt bulunmamaktaydı (Kal'a, 1998: 88-89). Dolayısıyla esnaf teşkilatının kendi içinde koruyucu önlemler alarak faaliyetlerini sürdürürken bir yandan da yeni ürünlerin üretimini teşvik ettiğini söylemek mümkündür.

Şehirlerde Osmanlı toplumunun günlük ihtiyaçlarını karşılayan kesim, mal ve hizmet üretimini gerçekleştiren esnaflar olmuştur. İktisadi hayatta bu denli önem arz eden esnafların faaliyetlerinin kontrol edilmesi ve düzenlenmesi elzemdir. Osmanlı Devleti'nde ticari hayatı ve esnafların faaliyetlerini düzenleyen ve denetleyen sistemin uygulanmasından sorumlu olan kişi "muhtesib"tir. Muhtesib'in görev ve sorumluluklarını şu şekilde sıralamak mümkündür; (Ergenç, 2012: 138-146)

-Çarşı ve pazarda satılan bütün maddelere narh tayin etmek,

-İstifçileri/stokçuları, şehrin iaşesini farklı bölgelere nakleden kimse-leri izlemek ve cezalandırmak,

-Bozuk, kötü nitelikli eksik ölçülü mal satan esnafı kontrol etmek ve cezalandırmak

Muhtesibin uyguladığı, Müslümanların günlük yaşamda birbirleriyle ilişkilerini düzenleyen ve şeriata dayanan kurallara da "hisbe" adı verilmiştir (Osman Nuri, 1922: 314). Bu kurallar titizlikle uygulanmış, kurallara uymayanlar cezalandırılmıştır. Muhtesiblik için ya kapıkullarından biri görevlendirilmiş ya da verginin toplanması işi belli bir ücret karşılığında bir kişiye havale edilmiştir. Emanet usulü ise diğer bir yöntemdir, bu usulde emin-i mültezim sıfatıyla mukataayı alan kişi toptan bir ödeme yaparak söz konusu vergiyi tahsil hakkı elde etmiştir (Sahillioğlu, 1962-63: 145-153). İhtisab mukataaları fazlaca gelir getirdikleri için merkezi hazineye bağlanmış veya yüksek rütbeli devlet görevlilerine has olarak verilmiştir.⁵ (Ergenç, 2012: 139). Muhtesibliğin iltizamla alınması uygulaması taşradaki tüccarlara fiyatları belirleme konusunda geniş bir alan sağlamıştır. Aynı zamanda bir mültezim olan muhtesibin mevkiinden kazanç elde etme yönünde çaba sarf ettiği görülmüştür (Faroqi, 2003: 17).

Çarşı ve pazarlardaki işlemlerde hukuka aykırı davranışlarda bulunanlardan, tayin edilen narhtan fazla fiyata satan, kanunlarda belirtilen ve esnaf arasında mevcut geleneklere aykırı davranan üreticilerden alınan ce-

5 XVI. yüzyılda Konya İhtisab Mukataası Karaman Beylerbeyi'ne has olarak verilmiştir, ayrıntılı bilgi için bkz: Ergenç, Özer (2012).

rimelere ve perakende olarak satılan maddelere konan vergilere ihtisab rüsumu denmiş ve bu vergiyi muhtesib tahsil etmiştir. İhtisab rüsumu, narhlık akçası, bâca tabi maddelerden muhtesibin aldığı resim ve cerimelerden oluşmaktaydı. Narhlık akçasının narh uygulamasına tabi kimselerden ikişer akça olarak muhtesib tarafından tahsili kanunda belirtilmiştir. Bâca tabi maddelerden alınan resim ise taşradan gelen maddelerden yük başına alınan rüsumu kapan, bâc-ı bazar gibi vergilerin yanında bu maddelerin perakende satışından alınan vergidir. Vergi gelirlerinin en büyük kısmını oluşturan kalem ise cerimelerdir. Kanuna aykırı davranan esnaftan para cezası şeklinde alınan vergidir (Ergenç, 2012: 138-146). Kanun ve kuralların uygulanması konusunda son derece titiz ve dikkatli davranan muhtesib gerektiğinde cerimelere başvurmuştur. Özellikle bu yolla elde edilen vergi gelirinin yüksekliği ihtisab mukataalarını cazip hale getirmiştir.

Osmanlı şehirlerinde ticari faaliyetlerin yoğunlaştığı mekanlar, esnaf birliklerinin bir küme halinde örgütlendikleri çarşılar, iskeleler ve kapanlar olmuştur (Çötel, 2018: 199-203). Şehirlerde esnaf sayısının artması, dolayısıyla üretilen mal ve hizmetin son tahlilde de ticari faaliyetlerin artmasını sağlamıştır. Şehirlerin daha canlı ve hareketli bir iktisadi görünüm kazanmasında esnafın etkisi büyüktür (İnalçık, 1970: 216). Bu nedenle İstanbul ve Anadolu şehirlerinde çarşılar, kapanlar gibi esnafın kümeleştirerek ticari faaliyetlerini sürdürdüğü yerler önemli yapılar haline almıştır. Bu bölgelerde ticari faaliyetler yoğundur, nüfus nispeten fazladır, bir anlamda şehrin kalbinin attığı yerlerdir. Ticari faaliyette bulunan esnafın kendilerine özgü özellikleri vardır;

-Sanat kolunun üyelerinden biri ölse ya da ayrılrsa yerine gelecek kişi belirli kurallar ve düzene bağlı şekilde belirlenmiştir,

-Her loncanın başında bir şeyh, bir kethüda ve bir yiğitbaşı mevcuttur. Bu kişiler oy birliği ile seçilmiş ve kadı sicillerine kaydedilmişlerdir. Kethüda ve yiğitbaşı esnaf grubunun sosyal ve mesleki sorunlarıyla ilgilenmişlerdir.

Esnaf Kethüdası esnafın genel eğitiminden sorumlu olan kişidir. Yiğitbaşı, esnafın disiplini ve kaidelere uygun şekilde yetişmesinden, daha ziyade teknik konulardan sorumlu işçibaşı ise ürünlerin kontrolünden sorumludur. Esnaf teşkilatında yer alan bu üç önemli figür dışında esnafın yönetimle yaşadığı sorunları çözümlenmekle görevli olan Yönetim Kurulu'ndan iki kişi her ayın ilk ve üçüncü Cuma günü teşkilat odasında Esnaf Şeyhinin başkanlığında toplanarak değerlendirmelerde bulunurdu (Öcal ve Darıcı, 2013: 143). Yönetim anlayışı açısından etkin bir modelin izlendiği görülmektedir; Sık aralıklarla yapılan değerlendirme toplantıları piyasanın işleyişine uyum ve meydana gelen aksaklıkların giderilmesi açısından gerekli adımların atılmasını sağladı.

Esnaf Şeyhinin görevleri arasında; esnafın sorunlarını çözmek, esnaf orta sandığını idare etmek, birliğin binalarını tamir ettirmek, esnafın mesleki ve özel hayatını kontrol etmek, usta, kalfa ve çıraklığa kabul ya da terfi törenlerini düzenlemek, bağlı olduğu esnaf kolunu temsil ederek Büyük Meclis toplantılarına katılmak yer almaktadır. Esnaf teşkilatı, yöneticilerini oy kullanarak seçerdi ve bir kişinin esnaf şeyhi seçilebilmesi için birtakım özellikler taşıması gerekirdi; (Öcal ve Darıcı, 2013: 143).

- Usta olmak,
- En az üç usta yetiştirmiş olmak,
- Kişinin herhangi bir suçunun bulunmaması,

Yönetim Kurulu üyeliğine seçilmek için de yine birtakım özellikler taşımak gerekmektedir;

- En az beş yıl usta olarak çalışıyor olmak,
- İyi hali bulunmak ve mahkumiyeti bulunmamak (Ekinci, 2008: 92-93).

Arapça bir kelime olan esnaf kelimesinin sözlük karşılığı *sınıflar* demektir. XVIII. Yüzyılın sonlarına doğru, sınıf anlamında kullanılan esnaf kelimesi, önceki devirlerde kullanılan yine sınıf anlamındaki ehl, erbâb, ashâb kelimelerinin yerine daha yaygın şekilde kullanılmıştır. XIX. Yüzyıla gelindiğinde ise esnaf kelimesi ikinci bir anlam daha yüklenerek, ehl-i hiref ve san'at terimlerinin yerine geçmiştir. Lonca kelimesi ikinci olarak teşkilatlanmış esnaf olarak kullanılmıştır. Lonca terim olarak hem esnaf birliğini hem de teşkilatlanmış esnafı ifade etmek için kullanılmıştır. Ahîlikle gedik-lonca arasındaki ilişkinin açıklamasını önce Ahîleşen esnafın daha sonra loncalığı ve gedikleştiği şeklinde değil de Ahîliğin esnaf teşkilatını oluşturmakta Osmanlıların ilk devirlerinden itibaren yararlanılan bir model olduğunu, Osmanlı esnaf teşkilatının da bu modelden yararlanılarak oluşturulduğunu kabul ederek açıklamak gerekmektedir. Konuya bu açıdan bakıldığında Ahîliğin teşkilat ve model olarak Osmanlı esnaf teşkilatı üzerinde hemen her devirde etkilerini görmek mümkündür (Kal'a, 1998: 42-64).

Selçuklular döneminde Ahîlik bilimsel bir temele dayanmakta ve bilimin verilerinden pratik hayatta yararlanmayı esas almış iken Osmanlılar döneminde bu özelliğin ortadan kalktığı, Ahîliğin bilimsel yönünü Osmanlılara intikal etmediği görülmektedir. Ahi Evran'ın ve eserlerinin Osmanlı uleması tarafından bilinmemesi, Selçuklular dönemindeki Ahî çevreleri ile ilgili bilgilerin Osmanlılara intikal etmemesi bu görüşü desteklemektedir. Bu duruma Köseadağ Savaşı'nın ardından Anadolu'da hüküm süren Moğolların Ahî Teşkilatı üzerindeki baskısı nedeniyle eserle-

rin yayılamaması ve okunamaması yol açmıştır (Bayram, 2003: 99).

3-Loncaların Gelişimi

Ekonomik ve sosyal bir yapılanma olan esnaf birlikleri ve teşkilatları, zamanla başka isimlerle adlandırılmış ve işleyişlerini devam ettirmişlerdir. Fakat sistemin dayandığı temel dinamikler ve zihniyet aynıdır. Loncalar ekonomik yaşamın en önemli aktörlerinden esnaf ve sanatkarları bir araya toplamış ve dağınık yapıda olmalarını önlemiştir (Ülgener, 2006: 33-35). Lonca kelimesinin anlamı, teşkilatlanmış esnaf birliklerinin ortak kullanım alanının adıdır. Bu alan hammaddenin depolandığı, toptan satışının gerçekleştirildiği ve esnafın görüşmek üzere bir araya geldiği alandır (Kal'a ve Tabakoğlu, 1997: 157).

Osmanlı Devleti, loncaları bir yandan desteklerken diğer yandan denetim görevini ihmal etmemiştir. Şehirlerde nüfusun ihtiyaçlarının temin edilmesi ve iktisadi hayatın canlı tutulması, yalnızca iktisadi açıdan değil siyasi açıdan da önem arz etmiştir. Bunu sağlayacak temel mekanizma loncalar olmuştur. Saray, donanma ve ordunun ihtiyaçlarının kesintisiz ve aksamadan giderilmesinde loncalar büyük rol üstlenmiştir. Devletin düzenli vergi toplamasında yine loncalar etkili olmuştur.⁶ Devletin, şehirleri ve nüfusu denetleyebilmesi açısından da loncalar önemli bir araç olmuştur (Pamuk, 2005: 62). Sayılan tüm bu nedenler, Osmanlı iktisadi yaşamında loncaların ve esnafın üstlendiği kritik rolün önemini açıklamaktadır. Loncalar hem şehirlerin iktisadi profilini yansıtmakta, iaşe teminini sağlamakta hem de devletin etkinliğini artırmakta önemli bir görev üstlenmiştir. Lonca kelimesi esnaf literatürüne girince zamanla anlamı genişleyerek teşkilatlanmış esnaf birliklerini ifade etmiştir. Zaten teşkilatlanmış bir birliğin varlığına işaret eden belirlenmiş bir alan ya da odanın adı olan lonca, birliğin genel adı haline gelmiştir (Koyuncu, 2008: 51). Bu bağlamda esnaf loncalarını belirli bir mesleği kontrol ve yardımlaşma esasları çerçevesinde hiyerarşik bir düzen içerisinde gerçekleştiren kesimlerin bir araya geldikleri şehirli üretim örgütleri şeklinde tanımlamak mümkündür (Yıldırım, 2000: 149-150). Loncalar Ahîliğin çağın şartlarına ayak uydurarak gelişmiş hali, Fütüvvet zincirinin de devamıdır. Loncaların Ahîlikten belirgin farkı zamanla tasavvufi yapısının zayıflamasıdır. Bu şekliyle loncaları, birlik üyeleri arasında dayanışmayı sağlayan kooperatifler ya da sendikadan bir adım ötede kurumlar olarak nitelendirmek de mümkündür (Arslan, 2021: 13).

Osmanlı Devleti'nin iskân politikasının bir sonucu olarak, esnaflar belirli bölgelere yönlendirilmişlerdir. Esnafların yerleştikleri bölgede haklarını korumak, iktisadi düzen içinde yerlerini belirlemek, imalat süreçle-

6 Esnaftan alınan vergiler: Yevmiye-i dekaîn, damga resmi, bâc-ı bazar, gemi ihtisabıyyesi, resm-i bitirme ve diğer vergiler şeklinde ifade edilebilir, ayrıntılı bilgi için bkz: Ziya Kazıcı. Osmanlılarda İhtisab Müessesesi. 1987, İstanbul Kültür ve Basın Yayın Birliği.

rinin kesintisiz devam etmesini sağlamak ve ihtiyaç halinde karşılarında resmi bir muhatap bulmak amacıyla örgütlenmişlerdir (Barkan, 1985: 39). Esnaf faaliyetlerini sürdürürken ihtiyaç duydukları desteği sağlamak ve yardımlaşmayı tesis etmek için aralarında sandık kurmuşlardır. Bir esnaf birliği kendini korumak için ya da faaliyetini sürdürebilmek ve çeşitli nedenlerle faaliyetini sürdürmekte zorlanan üyelerinin ihtiyaç duyabileceği finansal desteği sağlamak amacıyla sandıklar kurmuştur. Bu sandıkların bir nevi sosyal güvenlik sistemi görevini icra ettikleri söylenebilir.

4-Esnaf Gedikleri

Osmanlı esnaf teşkilatının en önemli gelişme aşamalarından olan esnaf gediklerinin doğuşu XVII. yüzyılın ortalarına rastlamaktadır (Kal'a, 1998: 50). Gedik, esnafın mal ve hizmetleri satın alması, üretmesi ve satmasıyla ilgili olarak esnaf birliklerine verilen hukuki-iktisadi mahiyetleri olan en gelişmiş/genişletilmiş hak ve yükümlülüklerin terkididir. Devletin üretim ve fiyat politikalarının hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik iktisadi ve hukuki şartları oluşturmak amacıyla XVII. yüzyılın ortalarından itibaren doğan *tekellere dayalı üretim sistemi*'ne verilen addır. Esnaf birlikleri açısından gedik elde etmek önem arz etmiştir. Çünkü gedikten doğan haklar her esnaf birliğinin, mesleğini icra etmek için eskiden beri geliştirdiği üretimle, meslekle, hiyerarşiyle ilgili kaideleri ve devletin esnaf birliklerine tanıdığı hukuki ve iktisadi hak ve yükümlülüklerin tümünü içeren en gelişmiş teşkilatlanma şeklini oluşturmuştur (Kal'a, 1990: 187). Gedik sistemi, oluşturulan gedik hukuku aracılığıyla gediklerin alınması, satılması, miras olarak bırakılması gibi özellikleri içerdiğinden, gedik hakkının rekabet açısından da olumlu sonuçları bulunmaktaydı. Bu olumlu yönleriyle gedik sisteminin daha önceki esnaf sistemini tamamlayıcı yönde genişleterek esnafı mal ve hizmet üretiminde çok daha geniş bir hareket serbestisine kavuşturduğunu ifade etmek mümkündür (Kal'a, 1998: 68).

5-Esnaf Sandığı

Osmanlı lonca teşkilatlanmasında sosyal, iktisadi yardımlaşma ve dayanışmanın devamının sağlanmasında esnaf sandıklarının katkısı büyüktür. Loncalar bu sandıklar marifetiyle toplumsal dayanışmayı ve girişimciliği tesis ve teşvik eden sosyal kurumlar olmuşlardır. Teavün Sandığı da denilen esnaf sandıkları, esnaftan toplanan paralarla teşekkül ettirilmiştir. Sandıklar için esnaf vakfı, orta sandığı ya da esnaf kesesi isimleri de kullanılmıştır (Sakaoğlu ve Akbayar, 1999: 25). Sandığın sermayesi, seçilen bir müteveli tarafından para vakfı sistemiyle işletilmiştir. Sandıkta bulunan paralar esnafa ya da ihtiyaç sahiplerine belirli bir vade ile nema karşılığı verilmektedir (Çiftçi, 2010: 433). Sermaye ihtiyacı içinde olan esnaf, ya da zaman zaman çeşitli nedenlerle nakit ihtiyacı içinde olan

kişiler, belirli bir vade sonunda, belirli bir nemayı ödemeyi kabul ederek sandıklara başvurmuşlardır.

Esnaf sandıklarının gelirleri çıraklıktan kalfalığa ve kalfalıktan ustalığa geçilirken ustalar tarafından verilen paralar ile usta, kalfa ve çıraklardan gelirleri ile orantılı olarak toplanan paralar, vasiyetnamelerle bırakılan paralar, vasiyet ile tesis edilen emlak gelirleri ve bağışlardan oluşmaktaydı (Öneş, 1985: 81). Bu sandıklar ile hastalık ve yaşlılık gibi nedenler yüzünden işlerini idare etmekte zorlanan ustalar ve esnaflığın herhangi bir basamağındaki malullere hammadde alımı gibi konularda yardımcı olunmuştur (Genç, 2018: 298). Çarşılarında bulunan yardımlaşma sandıklarında çarşı mensubu esnaf birliklerinin yanı sıra bunlara bağlı alt birlikler ile yamak esnafının katkı sağladığı görülmüştür. Böylece sandık vakıflarının birbirini tamamlayarak, esnafın acil/önemli giderlerini karşılamak için harcama yaptıkları, çarşıda bulunan cami ve medresenin tamiri, bakımı ve buralardaki görevlilerin ücretlerine katkı sağladıkları tespit edilmiştir (Gürsoy, 2018: 130). Ayrıca mevcut işini büyütmek isteyen ya da herhangi bir sebeple para ihtiyacı olan esnafa destek sağlanmıştır. Belirttiğimiz hususlar çerçevesinde söz konusu sandıklarda toplanan meblağ, yalnızca esnaf teşkilatının iktisadi faaliyetleri için ihtiyaç duyduğu finansal desteği sağlamakla kalmamış, aynı zamanda esnaf teşkilatı içinde sosyal yardımlaşma ve dayanışmayı destekleyici bir rol de üstlenmiştir.

Sandık giderlerinin yoksulların, dervişlerin, yolcuların barınma ve yiyecek ihtiyacına, yoksul esnafın mesleğini sürdürebilmesi için hammadde tedarikine, evlenenlere, yeni dükkân açanlara, emekli olanlara, yetimlere, sakatlara, yaşlılara, cenaze işlemlerine, mevlid ve hatim okumalarına, esnaf birliğinde görev alan mütevelli, nazır, kethüda, yiğitbaşı, kâtip ve duacı ücretlerine ayırdığı görülmüştür (Gürsoy, 2017: 186). Bazı dönemlerde avarız vergilerinin de bu sandıklardan karşılandığı görülmüştür (Sakaoğlu ve Akbayar, 1999: 27). Ayrıca belirli dönemlerde yapılan Şed Kuşanma⁷ töreni adı verilen geleneksel törende yapılan masraflar, esnafın lonca şeklinde örgütlenmesiyle birlikte loncanın dükkân kiralaları, mühimmata yapılan harcamalar ve görevlilerin masrafları da harcamalar arasında yer almaktadır (Gürsoy, 2018: 128).

Devlete ödenen muhasebe harcı ve kalemiye ücretleri ile iane olarak bilinen ve savaş durumlarında istenen vergiler de sandık giderleri kapsamında yer alır (Akyıldız, 1996: 60-61). Gürsoy çalışmasında Saraç esnafının 1878-1880 yılları arasındaki sandık sermayesinin yaklaşık olarak %50 civarında azalmasının nedeni olarak 1877-78 Osmanlı-Rus Harbi'ni göstermektedir (2018: 129). Üzerinde durulması gereken önemli bir nokta

⁷ Osmanlılarda her esnaf birliğinin kendine özgü “şed bağlama” töreni vardır. Bu törenlerde ilgili meslek grubunun piri kabul edilen sahabeden birinin ismi zikredilirdi (Algar, 2010: 405). Şed Kuşanma yiğitliğe ve nefsi hizmete alıştırmaya işaretli (Debbağoğlu, 1974: 22).

ise esnaf sandıklarının sadece kendi üyelerinin ihtiyaçları için harcama yapmadığıdır. Cami, mescit, tekke ve mekteplerin tamir, bakım, ısınma, aydınlanma gibi ihtiyaçlarını üstlenen sandıklar görevlilerin ücretlerine de katkı sağlamışlardır (Gürsoy, 2018:129). Sandıkta toplanan meblağla hayır işleri de yapılmıştır, Ramazan ayında ahaliye pilav zerde dağıtılmış, sandık hesabına hatim indirilmiştir. Sandıkların işsizlik sigortası fonu gibi kullanıldığı da görülmüştür (Yazıcı, 1996: 159). Sandıkların bu niteliği oldukça önemlidir, faaliyetine devam etmekte zorlanan ya da işini herhangi bir nedenle kaybeden esnafın zor durumda kalmaması, faaliyetlerini sürdürebilmesi ve kısa süreli de olsa geçim sıkıntısı yaşamaması için sandıklar devreye girmiştir.

Vakfedilen malların vakıf şartları ve nizamnameler doğrultusunda işletilmesi ve yeniden dağıtımı konusunda görev alan sandık çalışanları genellikle müteveli, kâtip, kethüda, yiğitbaşı, bölükbaşı ve duacılarıdır. Vakfedilen paraların işletme usulü olarak genellikle muamele-i şer'iyeye işlemlerinin kullanıldığı, ikinci sırada bey' işlemlerine yer verildiği, 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ise tahvil alımı yapıldığı tespit edilmiştir (Gürsoy, 2018: 130-131). Esnaf sandığında biriken paralar ihtiyaç sahibine veya sanat ve ticaretini geliştirmek isteyen esnafa belirli bir nema karşılığında borç olarak verilmiştir⁸, bu borç geri alınmış, elde edilen nema hayır işleri için kullanılmıştır. Çıraklar haftalık gelirlerinin iki haftalık kısmını esnaf sandığına bırakmışlardır. Her esnaf sandığının faaliyetlerle ilgili yazışmaları içeren 6 çeşit kese bulunmaktaydı (Çağatay, 1981: 154-155). Sandıkların faaliyetleri belirli bir düzen içerisinde gerçekleşmiş ve her türlü evrak kaydedilerek korunmuştur.

6-Konya'da Esnaf Teşkilatı

Konya kadim bir yerleşim yeri ve Selçuklu payitahtı olması hasebiyle iktisadi potansiyeli oldukça yüksek önemli bir yerleşim birimi olagelmıştır. Bu itibarla her dönemde çevresine mal satan ve bölgede yetişen tarım ürünlerinin alınıp satıldığı büyük bir pazar yeri olmuştur. Bir kethüda, yiğitbaşının yönetiminde farklı kollarda mal ve hizmet üreten esnafın ayrı bir grup teşkil ettiği yaygın esnaf teşkilatı, her türlü ihtiyaç maddelerini üretmiştir. Esnaf teşkilatı üretim ve satış usullerinde devletin koyduğu kurallara ve geleneklere göre faaliyetlerini sürdürmüştür (Ergenç, 2012: 222).

Osmanlı döneminde çarşıların büyük kısmı sur içinde belirli bir düzen içerisinde gelişmiştir. Genelde aynı meslek gruplarının kendilerine tahsis edilmiş çarşılarda hizmet verdikleri görülmüştür. Bu yapılanmada

8 Gürsoy(2017) çalışmasında 1634-1911 yıllarını kapsayan 277 yıl içinde nema oranının %10 ile %15 arasında değiştiğini belirtmektedir. Kendi üyelerine düşük oranlı kredi imkanı sağlayan esnaf birliklerine de rastlanmıştır, helvacı esnafı buna örnektir. Helvacı esnaf sandığından verilen borçlarda nema oranı yıllık %2,5 civarındadır.

kapalı çarşılar ve hanlar, geleneksel üretimi koruyan ve üretimin sürekliliğini sağlayan başlıca merkezler olmuşlardır. Çarşı kurularak iktisadi faaliyetin sürekliliği için sağlanan korumayı üç başlık altında değerlendirmek mümkündür (Kal'a, 2007: 169):

- Hukuki koruma: Vakıf hukuku, kiracı esnafı hukuku
- Yapıların onarımı, korunması ve sürekliliği
- Esnaf ve tüccarın korunması

Konya'da ticari faaliyetlerin gerçekleştiği çarşı, han ve bedesten gibi yapıların temeli Selçuklular dönemine dayanmaktadır ve bu yapıların bir kısmı Osmanlılar devrine kadar ulaşmıştır. Bu yapıların bazılarını günümüzde de görmek mümkündür. Konya'nın önemli ticaret merkezleri arasında yer alan ve Kanuni Sultan Süleyman döneminde 1538 yılında yaptırılan bedesten, ticari faaliyetlerin en yoğun şekilde gerçekleştiği yerdir. Bir diğer önemli yapı Karamanoğlu Mehmet Bey tarafından 1464 yılında yaptırılan Kapan Hanı'dır (Konyalı, 1964: 968-1130). Osmanlılar döneminde yiyecek ve içecek maddelerinin, pamuk, buğday, tahıl gibi ürünlerin bu handa tartılıp, satıldığı görülmüştür, şehrin yoğun ticari faaliyetlerinin geçtiği yerlerden biridir. Sultan Bayezid Hanı ise Sultan II. Bayezid tarafından yaptırılmış olup Kiremidli Han ismiyle anılmaktadır. Alaca Han 1576 yılında yaptırılmıştır. Ergenç (2012: 36-37) yaptığı çalışmada tahrir defterlerinde Selçuklu devrinden kalan Nizamiye Hanı, Hoca Mezzid Hanı, Kanara Hanı, Yeni Han, Han-ı Kirpas, Ümmet Hanı, Has Yusuf Hanı gibi muhtemelen çok daha küçük hacimli ticari faaliyetlerin gerçekleştiği yapıların isimlerinin zikredildiğinden bahsetmektedir.⁹

Anadolu kentleri arasında ticaret merkezleri olarak kaydedilenler arasında en çok çarşısı olan şehirlerden biri de Konya'dır (Faroqhi, 1993: 41). Osmanlı döneminde esnafın çarşı ve pazarları dışında ticari faaliyette bulunmalarına izin verilmediği gibi başka meslek gruplarının ticari alanlarına da müdahale etmelerine müsaade edilmemiştir. Konya'da Osmanlı devri çarşısı İplikçi Camii ile karşısında bulunan Kadri Efendi Bedesteni'nden başlayarak Atpazarı Kapısı'na uzanan ve Uzun Çarşı, Sûk-ı Tavîl, S'uk-ı Sultânî gibi isimlerle anılan ana çarşının etrafında örgütlenmiştir. Uzunçarşı, Bedesten'e açılan ve çoğunlukla lüks malların satıldığı bir pazar yeridir (Ergenç, 2012: 152). Bedesten çevresi yoğun bir ticaret alanıdır. XVI. yüzyıl sonları ile XVII. yüzyıl başlarındaki Celali İsyanları'nın yol açtığı karışıklıklar Konya bedesteninin zarar görmesine neden olmuştur.1615'te merkezi idare yerel halkın taleplerini de dikkate alarak bedes-

9 Mukataa kayıtlarında han kiralının çok yüksek olmadığı görülmektedir. Han-ı Kirpas 1571 yılından itibaren bir yıl süreyle 2500 akçeye, Yeni Han ise yine aynı yıl 3000 akçeye kiraya verilmiştir. Bu durum da ticari faaliyetlerin yoğun olarak gerçekleşmediği ihtimalini kuvvetlendirmektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz: Özer Ergenç, 2012, XVI. Yüzyılda Ankara ve Konya, Türk Tarih Kurumu Yayınları.

tenin eski haline getirilmesini talep etmiştir. Konya bedesteninde, XVII. yüzyılda geçirdiği tamirat ve tadilattan önce 65 dükkân bulunmaktaydı. Burada satılan mallar arasında ipekli kumaş, kadife, kaftan, boğası (bez, patiska), battaniye, mücevherat, altın, gümüş, esir, Halep ve İran'dan getirilen çeşitli mallar yer almıştır (Faroqhi, 1993: 34-35). Şehrin ticari açıdan önem arz eden bir diğer bölgesi de Alaaddin Tepesi'nin doğu ve güneydoğusunda yer almaktaydı. Bu bölgede pek çok esnaf çarşısı bulunmaktaydı. Selçuklu devrinden intikal eden Eskipazar Çarşısı ile Tahte'l Kal'a (Tahtakale) Çarşısı ve Sipahi Pazarı bu bölgede yer alan ticaret merkezleri olmuşlardır. Karamanoğullarının ticari olarak geliştirmiş olduğu Kapan Hanı da yine bu bölgede yer almaktaydı (Aköz, 2018: 226).

Konya'da Atpazarı civarında: Attarlar Çarşısı, Çömlekçiler Çarşısı, Keçeciler Çarşısı, Semerciler Çarşısı, Demirciler Çarşısı ve Arabacılar Çarşısı, Nalbandlar Çarşısı, Kassablar Çarşısı, Helvacılar Çarşısı, Çilingirler Çarşısı faaliyet göstermiştir. Bedesten ve İplikçi Camii bölgesinde: Kazzazlar Çarşısı, İplikçiler Çarşısı, Külahçılar Çarşısı, Yorgancılar Çarşısı, Saraçlar Çarşısı, Muylablar Çarşısı, Kürkçüler Çarşısı, Çıkrıkçılar Çarşısı ve Kutucular Çarşısı bulunmaktaydı. Uzun Çarşıda: Kalaycılar, Ekmekçiler, Bakkallar, Haffaflar Çarşısı, Postalcılar Çarşısı, Kuyumcular Çarşısı ve İğneciler Çarşısı vardı. Tahte'l-kal'a Çarşısında: Tek bir iş koluna mensup esnaftan ziyade çeşitli alanlarda faaliyet gösteren dükkanlar vardı ve bu dükkanların büyük kısmı Karamanoğlu İbrahim Bey evkafına aitti. Selçuklu döneminden kalan Eskipazar Çarşısı da benzer şekilde çeşitli alanlarda faaliyet gösteren dükkanlardan oluşmaktaydı (Aköz, 2018: 214-224).

Konya'da sadece zirai faaliyetler ya da dokumacılık gibi geleneksel üretim alanında faaliyet gösteren esnaf mevcut değildi. Kentte demircilik faaliyetlerinin geliştiği, buna paralel olarak tüfek ve kılıç üretimi ile saçma ve kurşun satışının da yüksek olduğu görülmüştür. Kurşun üretimi ve satışı belirli imalathaneler dışında yasaktı. Ayrıca XV. yüzyıldan itibaren stratejik bir madde olan barutun temel bileşenlerinden güherçile imal edilmiştir. Güherçile¹⁰'nin yurt içi piyasaya yönelik olarak imal edildiği ve yabancı tüccara satışının yasaklandığı görülmüştür (Kars, 2018:319). Ahî Evran'ın kendisi de XIII.yüzyıl başlarında Konya'ya gelip Ahî Teşkilatı'nın başına geçmiş ve İç Debbaghane'de kendisine ait dükkanda debbağlık yapmıştır (Küçükdağ, 2003: 86)

XVI. yüzyılda Konya'da faaliyet gösteren esnaf grupları incelendiğinde, tam anlamıyla bir uzmanlaşmadan bahsetmek mümkün görünmemektedir. Bu nedenle tüccarların ihracatçı bir karakter sergilemekten ziyade İstanbul, Bursa, Adana, Kayseri, Halep, Şam, Mısır gibi şehirler arasında

10 Barut yapımında kullanılan külçe halinde bir madde.

ticaret yaparak şehrin ihtiyaçlarını karşıladıkları görülmüştür. Yine bu dönemde Konya'da uluslararası ticaret yapan tüccarların da bulunduğu dair belgeler mevcuttur. Önemli ticaret yolları üzerinde bulunması Konya'ya transit merkezi olma özelliği kazandırmıştır. Farklı ülkelerden gelen tüccarlar kısa dönemli olarak Konya'da konakladıkları gibi uzun süre ikamet ettiklerine de rastlanmıştır. Şehrin Şam, Halep ve İran ile ticari ilişkilerinin olduğu, Kıbrıslı tüccarların da şehirde faaliyette bulunduğu görülmüştür (Ergenç, 2012: 148-152). XVIII. yüzyıla gelindiğinde şehirde Antakya, Halep, İran, Kayseri, Urfa, Diyarbakır, Bursa, Adana, Filibe ve Tokat bölgelerinden gelen tüccarlara da rastlanmıştır (Kars, 2018: 324-329).

XVI. yüzyılda Konya'da faaliyette bulunan esnaf gruplarını şöyle sıralamak mümkündür: Habbâzlar - poğaçacılar, kassâblar, pastırmacılar, yağ ve balcılar, tuzcular, helvacılar, kadayıfçılar, zeytinciler, leblebiciler, kazzâzlar¹¹, kendirciler, iplikçiler, hallaçlar, postalıcılar, debbâğlar¹², keçeciler, külahçılar, kürkçüler, yorgancılar, katırcılar, terziler, nalbandlar¹³, nalçacılar, muhtablar¹⁴, semerciler¹⁵, saraçlar¹⁶, sabuncular, bezirciler, mumcular, çömlükçiler, boyacılar, kuyumcular, eskiciler, attarlar¹⁷, berberler, bakırcılar, dellaklar, dellallar¹⁸, bennâlar, bezzâzlar¹⁹, leblebiciler, bakkallar, tabipler, neccârılar²⁰, katırcılar (Ergenç, 2012: 136). 1826 Tarihli İhtisab Ağalığı Nizamnamesine göre ekmekçi, francalacı, bakkal, tülbentçi, yumurtacı, tönbekici, simitçi, kalaycı, pamukçu, ipekçi, balıkçı, çorapçı gibi mesleklerin mevcudiyetinden bahsedilmiştir (Taşer, 2013: 158).

Konya'da Esnaf Teşkilatı (1845)

Bıçakçıyân	Elekciyân	Helvacıyân	Postalcıyân	Yemenciyân
Duhâncıyân	Haffâfân	Keçeciyan	Şalvarcıyân	Babuçcuyan
Habbâzân	Kassâbân-ı bakar	Leblebicıyan	Tüfenkciyan	Bakkâlân
Kassâbân	Kürkçüyan-ı zimmî	Pirinçciyan	Berberân	Çıkrıkcıyan
Kürkçüyan	Neccârân	Suyolcuları	Dellalân	Esnâf-ı Bit Pazarı
Nalçacıyan	Sarracân	Tüccarân	Göncıyan	İplikciyan

11 Kazzâz esnafı ipek işlemesi ve satışıyla meşgul olurdu (Özcan, 2003: 133).

12 Meşin, kösele yapımında kullanılan derileri sepileyen (tabaklayan) zanaatkâr için kullanılan bir tabir (Pakalın, 1993: 408).

13 Nal imal eden, çakan esnaf (Yılmaz, 2017: 494).

14 Kıldan kebe, kolan ve belleme gibi eşya dokuyan esnaf (Yılmaz, 2017: 464).

15 Ağa kapısı imalathanesinde ve ordular arasında semer yapan sanatçılar (Yılmaz, 2017: 576).

16 At ve sair hayvanlara eyer, yular, koşum üreten sanatçâr (Pakalın, Osmanlı Tarih Terimleri ve Deyimleri Sözlüğü, (1993), C. 3, 125.)

17 Geçmişte eczacı vazifesi gören ve güzel kokular satan esnafa verilen addır (Attar, 1991: 94).

18 Alışverişte alıcı ile satıcı arasında aracı olan, satılacak malı çevreye duyurarak satan kimse, simsar, komisyoncu (Yılmaz, 2017: 129).

19 Bez, kumaş satan, manifaturacı (Yılmaz, 2017: 78).

20 Marangoz

Sabuncu	Tuzcuyân	Bezzâzân	Kalaycıyân	
Terzi	Yorgancıyân	Debbâgân	Tamirciyân	
Nalbandân	Keresteciyan	Muytâb	Yağcıyan	

Kaynak: Tuş, 1998: 43

Konya’da faaliyet gösteren esnaf grupları incelendiğinde bazı alanlarda uzmanlaşmanın olduğu görülmektedir. Dokumacı esnafının kullandığı hammaddenin cinsine göre kazzâzlar, keten bezcileri ve kendircilerin ayrı bir lonca olarak teşkilatlandığı görülmektedir. Benzer bir durum mesiciler, yemeniciler, çizmeciler ve postalcılar şeklinde ayakkabı imalatında ve helvacılarda da görülmektedir (Ergenç, 2012: 137). Boyacılık faaliyetlerine ayrılan sokak ve avluların bulunması da söz konusu iş kolunun da Konya’da geliştiğini göstermektedir (Faroqhi, 1993: 40). Konya’da iktisadi hayatın lokomotifi konumundaki esnaf gruplarının genel manada orta sınıfı temsil ettiği görülmüştür. Yönetici konumunda bulunanlar ve büyük tüccarların ise en üstte yer aldığı ve otorite, itibar, yaşam tarzı açısından daha avantajlı konumda oldukları görülmüştür (Ergenç, 2012: 222).

Sonuç ve Değerlendirme

Osmanlı ticari hayatını sembolize ederken sıklıkla başvurulan kavram ‘esnaf’tır. Osmanlı ticari hayatı, imalat sanayi ve hizmet sektörü esnaf üzerinden şekillenmiştir. Belirli standartlar ve kriterler çerçevesinde kaliteli mal üretmek üzere örgütlenen esnaf birlikleri, iktisadi hayatı etkilemekle kalmamış toplumsal yapı üzerinde de etkili olmuştur. Tarihi köklerini Ahîlik Teşkilatı ve Fütüvvet Anlayışı’ndan alan esnaf teşkilatı, karakteristiğini belirleyen ilkeler ve uygulamada sergilenen dini-ahlaki ritüelleri nedeniyle toplum tarafından da saygı görmüştür. İşlevsel örgütlenmesi, hiyerarşik bir yapı içerisinde gerçekleşen usta-çırak ilişkisi, kesin kuralları ve bu kurallara uymayan esnafın cezalandırılması gibi özellikleri bu yapıyı uzun ömürlü kılmıştır.

Selçuklular döneminden itibaren Anadolu coğrafyası Ahîlik öğretisinden etkilenmiştir. Üretim faaliyetleri ve ticari hayatı etkileyen, keza iktisadi sistemin işleyişine yön veren bu anlayış, zaman içerisinde esnaf teşkilatını da etkilemiştir. Mevcut literatür Ahîlik ile Esnaf Teşkilatı’nın öğretileri ve gelenekleri arasında büyük benzerlikler olduğunu ortaya koymaktadır. Her esnaf birliğinin bir ‘pir’inin olması, ‘şed bağlama’ merasimi ve diğer bazı ritüeller Esnaf Teşkilatı’nın Ahîlik’ten etkilendiğini göstermektedir. Ahîlik teşkilatının önemli iktisadi etkileri arasında yer alan üretici ve tüketici birimler arasındaki çıkar çatışmasının önlenmesi, birimler arasına farklı bir sınıfın girmesini engellemesi gibi özellikler bir yandan iktisadi hayatı düzenlerken diğer yandan toplumsal huzurun

tesis edilmesini sağlamıştır. Teşkilatın kendi içinde oluşturduğu bir nevi günümüzün yardımlaşma ve dayanışma sandıkları görevi gören esnaf sandıkları, iktisadi hayatın en önemli unsurlarından biri olan sermaye ihtiyacını gidermiştir. Esnaf Sandıkları'nın bundan başka fonksiyonları da bulunmaktaydı. Yaşlılık ya da hastalık gibi nedenlerden ötürü çalışamayacak durumda olan esnafa yardımcı olunmuş, özel ve dini günlerde ahaliye yemek dağıtılmış ve şed bağlama töreninin masrafları karşılanmıştır. Yalnızca esnaf teşkilatına üye olanlara değil birlik dışında kalan ihtiyaç sahiplerine de çeşitli vesilelerle yardım edilmiştir. Teşkilatın faaliyet gösterdiği hinterlandın içinde kalan camii, mektep gibi yapıların bakım onarım masraflarının karşılandığı, görevli personelin maaşının ödendiği görülmüştür. Bu tür toplumsal sorumluluk projelerinin finansmanı teşkilatın saygınlığının bir diğer önemli nedeni olmuştur.

Genellikle korumacı ve içe dönük bir karakter arz eden esnaf teşkilatı, yurt içi üretim hacminin ve ürün çeşitliliğinin artırılması konusunda rekabetçi bir tavır takınmıştır. Elbette burada rekabetle kastedilen şey liberal ya da kapitalist ekonomideki rekabetten farklı daha ziyade gayret, işbirliği ve dayanışmaya delalet etmektedir. Ülke içindeki mal talebini karşılamaya yönelik yeni bir üretim tekniği ya da yeni bir ürün üretimi söz konusu olduğunda devlet geleneksel olanı korumak yerine yeni olanı desteklemiştir. Rekabetten uzak duran, standart kalitede mal üreten ve yekdiğerini kontrol prensibiyle çalışan esnaf teşkilatı ülke menfaatleri söz konusu olduğunda rekabetçi bir yapı sergilemiştir. Yeni ürünlerin üretilmesi hali hazırdaki üretim faaliyetlerinin daha kaliteli bir şekilde yerine getirilmesini ve yeni ürünlerin takip edilmesini sağlamıştır. Aynı zamanda bu yaklaşım biçimi ekonomide tekelleşme eğilimlerini de sınırlandırmıştır.

Tipik bir Anadolu şehri olan Konya önemli ticaret yollarının üzerinde bulunması nedeniyle ticari açıdan bölgedeki diğer şehirlere göre daha avantajlı bir konumdaydı. Bölgedeki şehirler arasında sayıca en fazla çarşıya sahip olan şehirdir. Yurt içinden ve dışından gelen pek çok tüccarın mal alıp satmak üzere şehirde konakladığı dönem kaynaklarından anlaşılmaktadır. Gelişmiş bir ticari hayatın mevcudiyeti şehirde çarşılar, hanlar, bedestenler ve kervansarayların kurulmasını sağlamıştır. Konya için genel anlamda geniş bir yelpazede faaliyet gösteren oldukça farklı esnaf gruplarının bulunduğu görülmektedir. Ancak üretim sektöründe mutlak manada bir uzmanlaşmadan söz etmek mümkün görünmemektedir. Bununla birlikte dokumacılık, ayakkabıcılık, boyacılık ve helvacılık alanlarında uzmanlaşmanın olduğu söylenebilir. Bu alanlara barut imalatında kullanılan, stratejik bir madde olarak değerlendirildiğinden ihraç yasağı kapsamında bulunan güherçileyi de dahil etmek mümkündür.

Osmanlı iktisadi yapısı içerisinde belirli bir düzende varlığını ve işlerliğini sürdüren klasik esnaf teşkilatı, Konya'da da aynı doğrultuda fa-

aliyetlerini gerçekleştirmiştir. Esnaf şeyhinin idaresinde kethüdanın gözetiminde ve yiğitbaşının denetiminde üretim süreçleri işletilmiş, üretilen mal ve hizmet tüketiciye sunulmuştur. Konya'da ticari faaliyetlerin gerçekleştiği çarşılar, hanlar ve bedesten gibi yapılar Selçuklular dönemine ortaya çıkmış ve bu yapıların bir kısmı Osmanlılar dönemine ulaşmıştır. Bu yapıların bazılarını günümüzde de görmek mümkündür. Konya'nın önemli ticaret merkezleri arasında yer alan ve Kanuni Sultan Süleyman döneminde 1538 yılında yaptırılan Bedesten, ticari faaliyetlerin en yoğun şekilde gerçekleştiği yerdir. Konya'da ticari faaliyetlerin yoğun olduğu alan İplikçi Camii ile karşısında bulunan Kadri Efendi Bedesteni'nden başlayarak Atpazarı Kapısı'na uzanan ve Uzun Çarşı, Sûk-ı Tavîl, Sûk-ı Sultanî gibi isimlerle anılan ana çarşının etrafında örgütlenmiştir. Uzunçarşı, Bedesten'e açılan ve çoğunlukla lüks malların satıldığı bir pazar yeridir. Şehrin ticari açıdan önem arz eden bir diğer bölgesi de Alaaddin Tepesi'nin doğu ve güneydoğusunda yer almakta, bölge pek çok esnaf çarşısına ev sahipliği yapmaktadır. Selçuklulardan intikal eden Eskipazar Çarşısı ile Tahte'l Kal'a Çarşısı ve Sipahi Pazarı bu bölgede yer almaktadır. Karamanoğulları dönemine tarihlenen Kapan Hanı da yine bu bölgededir. Konya'da faaliyet gösteren esnaf birliklerinin genellikle orta sınıfı temsil ettiği görülmüştür. Üst sınıfta ise daha çok yöneticiler ve büyük tüccarlar yer almaktaydı.

Konya'da 19. yüzyıl başlarında ticari faaliyetler, benzer Anadolu şehirlerine kıyasla daha gelişmiş düzeydedir. Kadim bir yerleşim merkezi ve Selçukluların başkenti olarak sahip olduğu altyapı ve nüfus yoğunluğu, önemli ticaret yolları üzerinde bulunması, bu nedenle çok sayıda yerli ve yabancı tüccarın uğrak yeri olması zirai üretim ve imalat sanayiini beslemiş, son tahlilde çarşıları, pazarları, bedestenleri, hanları ve kapanlarıyla canlı bir ticaret merkezi olmasını sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Aköz, A. (2018). “Konya’da Üretmek ve Tüketmek: Selçukludan Osmanlı’ya Konya Çarşısı”, *İpekyolu Özel Sayısı*, 226.
- Akyıldız, A. (1996). *Osmanlı Finans Sisteminde Dönüm Noktası Kâğıt Para ve Sosyo-Ekonomik Etkileri*, Eren Yayınları, İstanbul.
- Algar, H. (2010).Şed. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, C.38,405-406.
- Arslan, K. (2021), Esnaf Gedikleri (İstanbul Kadılığı 227 Numaralı Sicil Defterine Göre), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Attar,N.S. (1991).Attar.*Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, C. 4.94-95.
- Barkan, Ö. L. (1985), Osmanlı İmparatorluğu’nda Esnaf Cemiyetleri, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, C.41, S:1-4, s.39-46, İstanbul.
- Bayram, G. (2003), Ahiliğin Selçuklulardan Osmanlılara İntikali, *Osmanlı Öncesi İle Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemlerinde Esnaf ve Ekonomi Semineri*,s.93-101.
- Burgazi ve Fütüvvet-namesi (1953), A. Gölpınarlı yay. haz., *İktisat Fakültesi Mecmuası*, C.15, S: 1-4’ten ayrı basım.
- Çağatay, N. (1981). *Bir Türk Kurumu Olan Ahilik*, Selçuk Üniversitesi Yayınları, Konya.
- Çağman, E. (2011), 18. Yüzyılda İstanbul’da Esnaflık-Gıda Sektörü. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Tarihi Bilim Dalı, (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- Çiftçi, C. (2010), Osmanlı’da Esnaf Sandıkları: Bursa Örneği (1775-1776). I. İktisat Tarihi Kongresi Bildiriler Kitabı.
- Çöteli, M. G. (2018), Vakfiyelere Göre Ticaret Yapılarına Dair Kentsel Bilginin Mekâna İndirgenmesi, *Belleten*, LXXXII, TTK, S: 293, s.185-210, Ankara.
- Debbağoğlu, A. (1974). *Esnaf Birliklerinin Bünyesi*. Fikir ve Sanatta Hareket. İstanbul.
- Demir, G. (2000). *Osmanlı Devleti’nin Kuruluşu ve Ahilik*, Ahi Kültürünü Araştırma ve Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Demir, G. (2003). Ahilik ve İktisadi Hayat, *Osmanlı Öncesi İle Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemlerinde Esnaf ve Ekonomi Semineri*,s.71-77.
- Ekinci, Y. (2008). *Ahilik*, Özgün Matbaacılık, Ankara.
- Ergenç, Ö. (2012). *XVI. Yüzyılda Ankara ve Konya*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, Ankara.
- Faroqhi, S. (1993). *Osmanlı’da Kentler ve Kentliler*; Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.
- Faroqhi, S. (2003). *Osmanlı Dünyasında Üretmek, Pazarlamak, Yaşamak*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.

- Genç, M. (1986), Osmanlı Esnafı ve Devletle İlişkiler, Ahilik ve Esnaf, Konferans ve Seminer, Metinler Tartışmalar, İstanbul.
- Genç, M. (2018). *Osmanlı İmparatorluğu'nda Devlet ve Ekonomi*, Ötüken Neşriyat, İstanbul.
- Gerber, H. (1988). *Economy and Society in an Ottoman City: Bursa 1600-1700*, Jerusalem.
- Gürsoy, Ç. (2017). Para Vakıfları Kapsamında Sosyo-Ekonomik Bir Analiz: Davudpaşa Mahkemesi Kayıtları 1634-1911, *Belleten*, TTK, S: 290, 159-190, Ankara.
- Gürsoy, Ç. (2018). Osmanlı Esnaf ve Avarız Sandıklarının Günlük Hayata Katkısı, *History Studies*, 121-142, vol.10, Issue 8.
- İnalçık, H. (1970). *The Ottoman Economic Mind an the Aspects of the Ottoman Economy*, Studies in the Economic History of the Middle East, ed. M. A. Cook, s.207-218.
- Kal'a, A. (1990), Gediklerin Doğuşu ve Gedikli Esnaf. *Türk Dünyası Araştırmaları*, Ağustos, 67, s.181-187.
- Kal'a, A. (1995), Esnaf, *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, C.11, 423-424.
- Kal'a, A. Tabakoğlu, A. (1997), *İstanbul Ahkâm Defterleri İstanbul Esnaf Tarihi 2*, İstanbul Külliyyatı VIII, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Yayınları, İstanbul.
- Kal'a, A. (1998). *İstanbul Esnaf Tarihi Tahlilleri İstanbul Esnaf Birlikleri ve Nizamları*, İstanbul Araştırmaları Merkezi, İstanbul.
- Kal'a, A. (2003). Osmanlı Esnafı ve Sanayisi Üzerine Yapılan Çalışmalarla İlgili Genel Bir Değerlendirme, *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, C. I, S: I, TALİD, 245-266.
- Kal'a, A. (2007). Tarihi Süreç İçinde Kapalı Çarşı ve Hanlar Bölgesinde Üretim: Geleneksel Kapalı Çarşı Modelinin Geçmişten Günümüze Yeri, 2. *Uluslararası Eminönü Sempozyumu*, s.168-173.
- Kal'a, A. (2019). Ahi Kümelenme Modeline Göre Anadolu Sanayi Devrimi, *Kuveyt Türk Katılım Bankası Kültür Yayınları Dizisi: 6*, İstanbul.
- Kars, R. B. (2018). XVIII. Yüzyılın İlk Yarısında Konya'ya Gelen Tüccarların Ticari Faaliyetleri *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*, Özel Sayısı Konya Kitabı XVI.
- Kars, R. B. (2018). XVIII. Yüzyılın İlk Yarısında Konyalı Tüccarların Faaliyetleri Kapsamında İç Ticarete Konu Olan Emtia, *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*, Özel Sayısı Konya Kitabı XVI.
- Konyalı, İ.H.(1964). *Abideleri ve Kitabeleri ile Konya Tarihi*.Yeni Kitap Basımevi,Konya

- Koyuncu, M. (2008), 18. Yüzyılın İkinci Yarısında Osmanlı Esnafı: İstanbul ve Bursa Örnekleri, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- Küçükdağ, Y.(2003). Anadolu Selçuklu Devleti'nde Ahî Teşkilatı, *Osmanlı Öncesi İle Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemlerinde Esnaf ve Ekonomi Semineri*,s.79-87
- Küçükdağ, Y. (2018).Türkiye Selçuklu Devletinin Başkenti Konya'da Esnaf Örgütlenmesi, *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*, Özel Sayısı Konya Kitabı XVI.
- Kütükoğlu, M.S. (2003). Osmanlı Esnaf Sayımları, *Osmanlı Öncesi İle Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemlerinde Esnaf ve Ekonomi Semineri*,s.405-410.
- Osman Nuri (1922). *Mecelle-i Umur-ı Belediye*, Matbaa-i Osmaniye.İstanbul
- Öcal, F. M. Darıcı, B. (2013), Ahilik Teşkilatı ile Değişen Dünyayı Yorumlamak, *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*, Özel Sayısı Konya Kitabı XIV.
- Öneş, E. R. (1985). Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Esnaf, *Esnaf ve Sanatkârlar Dernekleri Birliği Yayınları*, İstanbul.
- Özcan, T.(2003). Fetvalar Işığında Osmanlı Esnafı, *Kitabevi Yayınları*, İstanbul.
- Pakalın, M.Z.(1993). Osmanlı Tarih Terimleri ve Deyimleri Sözlüğü, *Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları*, İstanbul
- Pamuk. Ş. (2005).*Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Sahillioğlu, H.(1962-1963).Bir Mültezim Zimem Defterine Göre XV.Yüzyıl Sonunda Osmanlı Darphane Mukataaları, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*,23/1-2,145-218
- Sakaoğlu N.-Akbar, N. (1999), *Osmanlıda Zanaattan Sanata*, Creative Yayıncılık, İstanbul.
- Şahin, İ. (2013). Yiğitbaşı, *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, C.43, 549-550.
- Tabakoğlu, A. (1994). *Türk İktisat Tarihi*, Dergâh Yayınları, İstanbul.
- Taşer, S. (2013), Ahilik'ten XX. Yüzyıl Başlarına Konya'da Ticari Faaliyetlerdeki Değişim ve Sanayi, *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*, Özel Sayısı Konya Kitabı XIV.
- Tuş, M. (1998). Konya'da Esnaf Teşkilatı, *Konya Ticaret Odası Yeni İpek Yolu Dergisi*,
- Ülgener, S. (2006). *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası*, Derin Yayınları, İstanbul.
- Yazıcı, N. (1996). Lonca Sisteminin İşsizlik Sigortası ili İlgisi Üzerine Bazı Düşünceler, *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, C. 35, S: 1.
- Yıldırım, O. (2000).Osmanlı Esnafında Uyum ve Dönüşüm, *Toplum ve Bilim*, S: 83, s.146-176.
- Yılmaz, F.(2017). *Osmanlı Tarih Sözlüğü*, Gökkuşbu Yayınları, İstanbul.



BÖLÜM 23

**RİSK YÖNETİMİ VE İÇ KONTROL
İLİŞKİSİ**

Seda YILMAZ¹

¹ Dr., Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Transfer Merkezi

GİRİŞ

İç kontrol ve kurumsal risk yönetiminin birlikte tesis edilmesi, tüm organizasyonlarda sürdürülebilir bir başarının sağlanması için büyük önem taşımaktadır.

İç kontrol, kurumsal yönetim ilkelerinin kurumda başarılı bir şekilde uygulamasını sağlayan bir politika ve düzenlemeler bütünü olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumsal yönetimin, kurumları yönlendiren ve kontrol eden, uygulamalarda kamuoyuna ve ilgili taraflara karşı hesap verebilirliği, şeffaflığı sağlayan bir sistem olduğunu düşündüğümüzde, iç kontrolün kurumsal yönetimin tüm unsurlarında yer aldığı söylenebilir. İç kontrolün, sahte mali raporlamayı önleme, yolsuzluğu en aza indirme, kaynakları verimli kullanma süreçlerini yönetme ve performansını geliştirme, çıkar çatışmalarını azaltma gibi kurumların başarısı için hayati öneme sahip birçok önemli faydası bulunmaktadır.

Kurumsal risk yönetiminin başlangıç noktası, kurumların içinde bulunduğu belirsizliklerdir. Dolayısıyla kurumsal risk yönetimi kurumların içinde bulunduğu belirsizliklerin en etkili biçimde yönetilmesini sağlayarak hissedar değerini arttırmayı amaçlayan ve makul güvence veren bir yönetim aracıdır. Bu noktada kurumsal risk yönetiminin en önemli özelliği risk yönetimi ve değer bazlı yönetimi birleştirmesidir.

Söz konusu bu yeni anlayışa göre işletme riskleri finansal, operasyonel, personel, stratejik, yasal, sistem ve teknoloji riskleri olmak üzere beş farklı açıdan incelenerek kurumun genelinde yaygın bir risk yönetiminin gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır. Faydaları gün geçtikçe daha iyi anlaşılan kurumsal risk yönetimi, kurumun tüm çalışanlarını kapsar ve böylece risk yönetimi kurumun tüm birimlerinde en alt kademelere kadar nüfus etmiş olur. Sürekli takip edilmesi ve güncellenmesi gereken bir süreç olan kurumsal risk yönetimi, özellikle büyük ölçekli şirketlerde yönetim kurulunu destekleyen bir risk komitesi tarafından yürütülür. Nispeten küçük ve orta ölçekli şirketlerde ise risk yönetimi konusunda iç denetim birimleri yönetime destek sağlar.

1. TEMEL KAVRAMLAR

1.1. Riskin Tanımı ve Çeşitleri

Risk kavramını açıklayan pek çok tanımlama vardır. Bir tanımlamaya göre risk, bir işletmenin faaliyetleri sırasında gelecekte ortaya çıkabilecek potansiyel olaylar olarak açıklanmıştır. Bir başka tanımlamada ise risk, hedefe ulaşmak için belirlenmiş sonuçlardan olası negatif sapmalar şeklinde ifade edilmiştir. Bu tanımlamadan anlaşılacağı gibi, riski gelecekte meydana gelebilecek ve negatif etki ile sonuçlanacak olaylar olarak yorumlamak mümkündür.

İşletme faaliyetleri her zaman risklerle iç içedir. Stratejik, finansal ve operativ kararların hemen hepsinde bazı belirsizlikler söz konusu olabilmektedir. Kimi zaman bu belirsizlikler işletme sonuçlarına pozitif bir etki yapar ve bu durum şans olarak ifade edilir. Kimi zaman ise belirsizliklerin sonuçlara etkisi olumsuz ve bu durum ise risk olarak tanımlanır Genellikle işletmeler kararlarını arttırmak için risklerden kaçınmaya çalışırlar ancak şansını elde etmek için risklerin üstlenilmesi gerekir (Ernst ve Young, 2011, s.17).

1.2. İşletme Riskleri

Bir işletmenin risk üstlenmeden büyümesi mümkün değildir ve riskler her geçen gün biraz daha artmaktadır. Bu sebeple işletmeler risklerle yaşamayı öğrenmelidirler. Her işletme kendine özgü bir yapıya sahiptir ve bu nedenle de her işletmenin genelin dışında kendine özgü riskleri söz konusudur. Dolayısıyla işletmeler maruz kalacakları riskleri önceden saptayıp tehlikeleri mümkün olduğunca sınırlayabilmek için önlemler almalıdır (Uyar, 2004, s. 45).

Her işletme varlığını sürdürmek, pazarın hâkimi olmak, kazancını arttırmak ya da işletmenin değerini arttırmak gibi amaçlara sahiptir. Bu amaçlar doğrultusunda planlama yapılır. İşletme planlaması yapılırken, rekabet durumu, ham madde fiyatları, yeni pazarlara açılmak, yatırımlar, fiyat politikası gibi konular devreye girer (Akyürek, 2005, s.9). Bu noktada ise belirsizlikler söz konusudur ve süreçteki risklerin belirlenmesi, önlemlerin alınması gerekmektedir.

1.2.1. Dışsal Riskler

İşletmenin dışında oluşan ani gelişmeler neticesinde meydana gelen ve işletme içinde üretim olaylarını ve kararlarını etkileyen risklere dışsal riskler denir (Adiloğlu, 2010, s.42). Toplumsal gelişmeler, ekonomik gelişmeler, yasa ve hukuk konularında meydana gelen değişimler ve pazarda meydana gelen gelişmeler dışsal risk kaynakları olarak sıralanabilir. İşletmelerin farklı çevrelerde faaliyet göstermeleri farklı dışsal risklerle karşılaşmalarına sebep olur.

Tablo 1.1: *Dışsal Risklerin Dayandığı Sebepler*

Toplumsal Gelişmelere Dayalı Riskler	Ekonomik Gelişmelere Dayalı Riskler	Yasalardaki Gelişmelere Dayalı Riskler	Pazar'daki Gelişmelere Dayalı Riskler
Tüketici davranışları, Çalışma ve tatil sürelerinin değişmesi, Boş zamanlardaki davranışların değişmesi, Politik davranışların değişmesi,	Fiyatlardaki gelişme, Gelir dağılımı konusundaki gelişmeler, Yeni yatırım olanakları, Sermaye pazar/ pazarlarındaki gelişmeler,	Vergi ve iş hukukunun yenilenmesi, Çevreyi koruma konusundaki değişimler,	Rekabet değişimi, Talebin değişmesi, Teknolojinin değişimi, Global pazarlardaki değişim, Kalite anlayışı, Tedarik süreleri,

Tablo 1.1'den görüleceği gibi, *toplumsal gelişmelere dayalı olarak ortaya çıkan riskler* tüketici davranışlarının tüketici davranışlarının, çalışma ve tatil sürelerinin, boş zamanlardaki davranışların ve politik davranışların değişmesi sonucunda ortaya çıkarlar. Bununla beraber *ekonomik gelişmelere dayalı riskler* fiyat, gelir düzeyi, yeni yatırım olanakları, sermaye pazarlarındaki gelişmelere bağlı olarak meydana gelirler. *Yasa ve hukuk düzeninde* meydana gelen risklere özellikle vergi ve iş hukukundaki yenilikler ile çevreyi koruma konusundaki değişimlerin yaratacağı olumsuz etkiler örnek verilebilir. *Pazar'daki gelişmelere dayalı riskler* ise ulusal ve global pazarlardaki rekabet, talep, kalite anlayışı, tedarik süreleri ve teknoloji alanındaki değişimlerin yaratacağı olumsuz sonuçlardır (Pehlivanlı, 2010, s. 28-29).

1.2.2. İçsel Riskler

İçsel riskler bütün işletme alanlarında işletmeyle ilgili karar ve eylemlerden dolayı işletmenin değer yaratma zinciri boyunca ortaya çıkarlar. Söz konusu riskler bu özelliklerinden ötürü işletmenin faaliyet süreçlerini olumsuz yönde ve doğrudan etkilemektedirler.

İçsel riskler strateji, faaliyet, raporlama ve yasalara uygun olmak üzere dört boyutta incelenmelidir. Stratejiler belirlenirken en önemli risk, stratejilerin işletmenin vizyon ve misyonuna uygun olarak saptanmamasıdır (Pehlivanlı, 2010, s. 33-34). Stratejilerin belirlenmesi küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetim kurulunun, büyük işletmelerde ise planlama departmanının görevidir. Belirlenen ana stratejiler doğrultusunda her departman kendi strateji ve hedeflerini yapılandıracaktır (Cömert, 2001, s.96).

İşletmenin ana faaliyetleri olarak satın alma, üretim, pazarlama, satış ve lojistik, finansman ve yönetim organizasyon düşünülmelidir. Söz konusu faaliyetlerin düzenli, ahlak kurallarına uygun, ekonomik, verimli ve etkin biçimde icra edilmesi faaliyetlerin barındırdığı riskleri azaltacaktır. Bu arada faaliyetlere ilişkin süreçlerdeki aksaklıklar faaliyetlerin nitel ve nicel anlamda kötüleşmesine sebep olacaklardır (Cömert, 2001, s. 98). Üretim, satış ve pazarlamadaki olası risk kaynakları olarak tedarikçiye bağımlılık, seri üretimde hata oranının çok yüksek olması, satış alanındaki bazı satış kanallarına çok fazla bağımlı olunması, yanlış ürünlerin gönderilmesi örnek verilebilir (Cömert, 2001, s. 98). Finansal riskler ise likidite riskleri, sermaye riskleri, borçlanma ve tahsilat kabiliyeti risklerini kapsamaktadır. Söz konusu bu riskler birbirleri ile ilişkili risklerdir.

Yönetim ve organizasyon ile ilgili riskler personel, planlama, işletme içi bilgi akışı, yönetim kalitesi ve organizasyon yapısı kaynaklı olabilir. Personel konusundaki risklerin oluşmasına sebep olan unsurlar arasında mesleki alanda eksik yetenek, yetersiz bilgi ve tecrübe, eksik motivasyon ve hatalı personel planlaması sayılabilir (Cömert, 2001, s. 99).

Bir başka içsel risk unsuru ise, finansal ve finansal olmayan bilgilerin güvenilir olarak hazırlanması, muhafaza edilmesi, gereken zamanlarda doğru ve tarafsız bir biçimde kurum dışı ve içindeki ilgililere raporlanmasında yaşanan aksaklıklardır (Pehlivanlı, 2010, s. 36).

Kurumların yasa ve yönetmeliklere uymaması halinde de risk ortaya çıkar. Söz konusu hedef alanı sadece finans ve muhasebe dalındaki kanun ve hükümleri değil aynı zamanda iş hukukundan üretime kadar pek çok konuyu kapsamaktadır (Pehlivanlı, 2010, s. 37). Bütçe yasası, uluslararası anlaşmalar, iş yasası, muhasebeyle ilgili yasa ve standartlar, çevre koruma yasası, sahtecilik ve yolsuzluğa karşı yasa örnekler arasında sayılabilir (Sayıştay,2006s.10).

1.3. Risk Türleri

Bir kurumun karşılaşabileceği riskler çok farklı şekillerde sınıflandırılabilir. Kurumun ve içinde bulunduğu sektörün yapısı, bu sınıflandırmayı önemli ölçüde etkileyecektir. Riskleri sınıflandırmanın birçok yolu olmasına rağmen en kabul görmüş sınıflandırma metodu riskleri dört ana başlık altında toplamaktadır: stratejik riskler, operasyonel riskler, finansal riskler ve yasal riskler.

1.3.1. Stratejik Risk

Politik, ekonomik, sosyal ve kurumun çevresindeki diğer değişimlerden kaynaklanan önceden öngörülme, kurumun var oluş sebepleri ve yaşama gücünü tehdit eden risklerdir. Bir kurumun kısa, orta veya uzun vadelerde belirlemiş olduğu hedeflerine ulaşılmasını engelleyebilecek riskler bu başlık altında sınıflandırılabilir (Göğüş, 2012, s.38).

Kurumsal yönetim, teknolojik yenilik, düzenleyici ve politik riskler gibi riskler, stratejik risk örnekleridir.

Stratejik risk, hatalı kurumsal kararlardan, ya da sektörlerdeki değişimlere ayak uyduramaktan kaynaklanan risklerdir.

1.3.2. Operasyonel Risk

Kurumda günlük faaliyetlerin yerine getirilmesinde karşılaşılabilecek, organizasyon, iş akışı, teknoloji, insan gücü, boyutunda oluşabilecek ve kurumu maddi veya itibari kayba uğratacak her türlü risklerdir.

Operasyonel risk iç kontrollerdeki aksamalar sonucu, hata ve usulsüzlüklerin gözden kaçmasından, üst yönetim ve diğer personel tarafından zaman ve koşullara uygun hareket edilmemesinden, yönetimden kaynaklanan hatalardan, bilgi teknolojisi sistemlerindeki hata ve aksamalar ile deprem, yangın, sel gibi felaketlerden kaynaklanabilecek kayıpları ya da zarara uğrama ihtimalini ifade etmektedir (Tüsiad, 2008, s.37).

Operasyonel riskin tanımlamasındaki güçlük riske neden olan faktörlerin çeşitliliğinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle operasyonel riskin tanımlanmasından ve öneminin kavranmasında riske neden olan faktörlerin belirlenmesi önem kazanmaktadır. Operasyonel risklere yol açan faktörler her kurumun kendi içyapısına ve faaliyetlerine göre farklılık arz etmektedir.

1.3.3. Personel Riski

Çalışanların yetkin olmaması, ihmal, unutma veya kasıtlı olarak görevlerini tam olarak yerine getirmemelerinden kaynaklanan insan faktörüne ilişkin risklerdir. Kurumlar, çalışanları eğitim ve motivasyon ile destekleyerek, hataları en aza indirmek için kontrol sistemlerini sürekli geliştirmektedirler. Personel riskinin tamamen ortadan kaldırılması, kaytarma eğilimi, çıkar farklılığı, fayda maksimizasyonu vb. psiko- sosyal faktörlerden kaynaklanan nedenlerden dolayı mümkün değildir (Cebeci, 2009, s.11).

1.3.4. Sistem ve Teknoloji Riskleri

İş ve işlemlerde, eskisine göre daha fazla teknolojinin kullanılır hale gelmesinden dolayı, bireysel ya da kurumsal olarak internet ve bilgi teknolojileri sistemlerine daha fazla bağımlılık söz konusudur. Bunun sonucu olarak sistemler üzerindeki risklerde artmaktadır. Bu tür riskler bilgisayar donanımlarından, yazılımlarından, bilgi depolama ve iletişim sistemlerinde yaşanan yetersizliklerden veya aksaklıklardan kaynaklanan risklerdir (Bakkal, Tunç ve Kasımoğlu, 2016, s.43).

1.3.5. Finansal Risk

Finansal risk, işletmenin sahip olduğu varlıklar açısından mali bir kayba uğrama olasılığıdır. Finansal riskler, kurum ve kuruluşlar tarafından her an izlenmesi, kontrol edilmesi ve kurum üzerindeki etkilerinin ölçülmesini gerektiren türde risklerdir. Kurumun giderlerini artıracak ya da gelirlerin artmasını engelleyecek nitelikte olanlar da bu risk grubunda yer almaktadır.

1.3.6. Yasal Risk

Tüm iş ve işlemler belirli bir yasal mevzuat çerçevesinde yürütülmektedir. Yapılan iş ve işlemler sonucunda oluşabilecek yasal risk, yetersiz veya yanlış yasal bilgi sebebiyle kayıpların oluşması ve kurumun hukuki yaptırımlarla karşı karşıya kalmasını ifade etmektedir.

1.4. Risk Değerlendirme

Risk değerlendirmesi, riski kabul edilebilir düzeye indirebilmek amacıyla yapılan her türlü belirsizlik ve tehlikeyi değerlendirme yönetimidir. Riskleri değerlendirirken tehlikenin neden olduğu, olayın sonuçları ve

olasılığı dikkate alınmaktadır. Bu sayede gelecekte olabilecek olaylar ve onların potansiyel sonuçları hakkında karar verilebilmekte ve önlem alınabilmektedir (Andaç, 2002, s.5).

Risk değerlendirme aşamasında, bir önceki aşamada tanımlanan risklerin risk derecesi ya da bir başka deyişle risk skoru belirlenmektedir.

Risk değerlendirmesi, nitel ya da nicel olarak iki şekilde yapılmaktadır. Bazı riskler sayısal- nicel tanımlamaya uygunken bazıları yalnızca sübjektif-nitel olarak tanımlanmaya elverişlidir. Bu nedenle kurumun sağlıklı bir risk değerlendirmesi için bir nicel ve nitel verilerin bir arada kullanabileceği bir yapının benimsenmesi gerekmektedir (Bakkal, Tunç ve Kasımoğlu, 2016, s.98).

Nicel, sayısal risk değerlendirmesinde, riskin etki ve olasılığı sayısal değerler verilmek ve matematiksel-mantık yürütme yöntemleri kullanılmak suretiyle ortaya konulmaktadır. Bu yöntemler çok çeşitli olmakla birlikte genel olarak karar ağaçları, beklenen parasal değer, fayda fonksiyonu, Markov zincir, yatırım değerlendirmesi gibi simülasyonsuz yöntemler ile Monte Carlo simülasyonu ve Latin Hiperkübü gibi simülasyonlu modellerden oluşmaktadır. Nitel risk değerlendirmesinde ise, riski hesaplar ve ifade ederken rakamsal değerler yerine çok düşük, orta, yüksek, çok yüksek gibi tanımlayıcı değerler kullanır. Burada, risk genellikle iki şekilde ortaya konulabilmektedir. Risk skoru birincisinde, riskin etki ve olasılığı ile bulunurken, ikincisinde ise, riskin etkisi, olasılığı ve hızı ile hesaplanmaktadır (Keskin,2006, s.24-25).

$$RS= I (\text{Impact- Etki}) * P (\text{Probability- Olasılık}) \quad (1)$$

$$RS= I (\text{Impact- Etki}) * P (\text{Probability- Olasılık}) * V (\text{Velocity- Hız}) \quad (2)$$

Etki, olasılık ve hız tanımlarına bakılacak olunursa, etki, riskin organizasyonun amaçlarını gerçekleştirme ya da faaliyetlerini yürütme üzerindeki önem derecesini ifade ederken, olasılık ile riskin belirli zaman periyodu içinde gerçekleşme olasılığı belirtilmektedir. Risk hızı ise, riskin oluşmasından itibaren kurumun ne kadar süre içerisinde riske maruz kalabileceğini göstermektedir (Keskin, 2006, s.24-25).

Risk değerlendirmesinde, risk skoru dikkate alınarak kurumun risk iştahı içerisinde kabul edilip edilemeyeceği ve riske nasıl tepki verilmesi gerektiği hakkında karar verilmektedir. Risklerin değerlendirilmesindeki amaç, uygun kontrol mekanizmaları bulmak için risk skorlarını düşürebilmektedir.

Risk değerlendirmesi ile birlikte riskler önceliklendirilmektedir. Risk skoruna göre ve gerek görülmesi halinde, riskin tek başına etkisini, riskin

yayımla hızını dikkate alarak ya da risk iştahı çerçevesinde arzu edilen risk seviyesi arasındaki farkın büyüklüğüne göre önceliklendirme yapılmaktadır (COSO, 1994, s. 41).

2. RİSK ve RİSK YÖNETİMİ

2.1. Kurumsal Risk Yönetimi

Kurumsal risk yönetimi (KRY), örgütsel hedeflere ulaşma yolunda karşılaşılabilecek risklerin analiz edilmesi, değerlendirilmesi ve optimize edilmesi amacıyla yapılandırılmış organizasyonel bir süreçtir. Sistematik ve bütünsel bir yaklaşım sunan kurumsal risk yönetimi sistemi, kurumun durumsal farkındalığını artırarak risk tutumlarının daha aktif yönetilmesini sağlamaktadır (COSO, 2015). Kurumsal risk yönetimi aynı zamanda kurumun rekabet avantajı kazanmasını, kurumun kendisine ve paydaşlarına değer katmasını, bu değeri korumasını ve geliştirmesini sağlamaktadır.

Bir başka tanıma göre, organizasyonların büyüklüğünü ve misyonlarını gözetmeksizin olayların tanımlanmasına, stratejik hedefleri, projeleri, girişimleri ve günlük faaliyetleri zora sokan risklerin kurum çapında birbirleri ile etkileşimleri de dikkate alınarak önceden belirlenmesine, ölçülmesine, önceliklendirilmesine ve risklerin en verimli şekilde yönetilmesine yardımcı olan kapsamlı ve sistematik bir yaklaşımdır. COSO, Kurumsal Risk Yönetimini, yönetim kurulu, yönetim ve diğer personelden etkilenen, strateji oluşturulması sürecinde ve kurumun tamamında başvurulan, kurumu etkileyebilecek olası olayları tanımlayan ve risk iştahı kapsamında bu olayları yönetebilen ve kurum hedeflerinin gerçekleştirilmesine makul güvence sağlayan bir süreç şeklinde tanımlanmaktadır (Cebeci, 2009, s.11).

Bir kurum mevcut risklerini yönetirken birbirinden tamamen farklı olan iki tür yol izleyebilir. Birincisi mevcut risklerini birer birer ele alıp yönetmek, ikincisi ise tüm risklerini bir spektrumun bir parçası olarak görüp tüm risklerini bir risk yönetimi programı çerçevesinde bütün olarak yönetmektedir. KRY' nin özelliklerinden en önemlisi bütünleşik bir yaklaşıma sahip olmasıdır.

2.2. Kurumsal Risk Yönetiminin Gelişimi

Risk yönetimi alanında ilk çalışmalar 1950'li yıllarda sigortacılık alanında bir grup profesör tarafından gerçekleştirilmiştir. 1963 yılında Robert I. Mehr ve Bob Hedge tarafından yayınlanmış olan "*Risk Management and Business Enterprise*" isimli ilk resmi çalışmada risk yönetimin amacı, kurumun üretici etkinliğini maksimize etmek olarak belirtilmiştir. Bu basit ifade ile risklerin sadece sigorta edilmesi değil, kapsamlı ve geniş çaplı tarzda yönetilmesi gereği vurgulanmaktadır (Bakkal, Tunç ve Kasımoğlu, 2016, s.51).

Risk yönetimi zaman içerisinde başta finans alanında olmak üzere birçok uzmanlık alanında uygulanmaya başlanmıştır, her bir uzmanlık alanı kurumun ilgili alanında karşılaşılan risklerini raporlamak için farklı yöntemler geliştirmiştir. Bu farklı yaklaşımlar risk yönetimleri alanında uyumsuzluk ve problemleri de beraberinde getirmiştir. Bu çelişkiler, başta operasyonel ve stratejik riskler olmak üzere bütün risk grupları ile ilgili ortak terminoloji ve tekniklerin geliştirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Arslan, 2008, s. 13).

1970'li yıllarda silo mantalitesi altında ve sınırlı alanlarda risk yönetimi uygulamaları başlamıştır. 80'li yıllarda risk yönetimi uygulama alanını finansal ve operasyonel faaliyetler üzerinde genişletmiştir. 1990'li yıllar itibariyle gelinen aşamada ise kurumun karşı karşıya olduğu stratejik, operasyonel, finansal ve tehdit risk kategorilerinde yer alan tüm riskler, risk yönetim sistemine dahil edilmiştir. 1990'da risk yönetimine verilen önem artmış olmakla birlikte daha çok kuruma ciddi zara verebilecek riskler üzerine odaklanmıştır. 1990'li yılların sonlarında yapılan çalışmalar, kurumların, yönetmeleri gereken risk kapsamının genişlediğinin ve genişlemeye devam ettiğinin farkına vardıklarını göstermektedir.

Kurumsal risk yönetimi sisteminde esasen stratejiye odaklanmış bir yapı vardır. Kurum, süreçlerine ilişkin risklerin hedeflerine olan etkilerini dikkate alarak derecelendirmekte, fırsatları artırmaya ve riskleri optimize etmeye çalışmaktadır. Kurumsal risk yönetimi sisteminde, risklerin tümüne odaklanılmakta ve kurum çapında etkileri dikkate alınmaktadır. Böylelikle geleneksel sistemde ortaya çıkan birim bazında risk tutumları diğer birimlerde farklı riskler yaratması durumunun önüne geçilmiştir.

3. RİSK ODAKLI İÇ DENETİM

3.1. İç Kontrol ve İç Denetim

İşletmelerin büyümesi sonucunda yöneticilerin işletme faaliyetlerini doğrudan kontrol etme imkânı azaldığı için etkin bir iç kontrol sistemi kurma gereği ortaya çıkmıştır (Uzay, 1999, s.49). İç kontrol sisteminin etkinliğinin değerlendirilebilmesi için ise denetim faaliyetlerine gereksinim söz konusu olmuştur. Ancak genelde kontrol ve denetim kavramları arasında bir kavram kargaşası görülmektedir. Bu nedenle ilk olarak bu iki kavram arasındaki farklar ortaya konulacaktır.

İç kontrol, bir işletmede gerçekleştiren faaliyetlerin etkinliğini ve verimliliğini artırmak, finansal raporların güvenilirliğini sağlamak ve yürürlükteki kanun ve düzenlemelere uygunluğu temin etmek üzere tasarlanmış bir süreçtir. İşletmelerde etkin bir kontrol sisteminin oluşturulması ve işletiminin sağlanması yönetimin sorumluluğundadır. Ancak başarısı tüm çalışanlar tarafından benimsenmiş olması ile yakından ilişkilidir. *İç*

denetim ise mali nitelikte faaliyetler ile mali nitelikte olmayan faaliyetlerin ve gerçekleştirilen kontrollerin süreç bazında incelenip değerlendirildiği bağımsız bir denetim türüdür (Güredin, 2007, s.20). Dolayısıyla bu iki sistem görevleri açısından birbirlerinden ayrı ancak birbirlerini tamamlayan bir yapı oluştururlar.

İç denetim, işletmelerdeki iç kontrol sisteminin etkinliğini değerlendirmek için belirli zamanlarda devreye girer. Buna karşın iç kontrol ise sürekli bir kontrol mekanizması oluşturur (Adiloğlu, 2010, s.28). Dolayısıyla iç kontrol faaliyetleri meydana gelebilecek hata ve hileleri önlemek üzere denetim faaliyetlerinden zamansal olarak daha önce gerçekleştirilir.

Kontrol faaliyetini yürüten kişinin işletmeye veya kontrol konusu olan faaliyete tarafsız olması gerekmez, iç denetimde ise tarafsızlık şarttır (Uyar, 2009, s.4). Kontroller, kontrol konusu faaliyetlerle eşanlı ve faaliyetlerin tekrarlanmasına paralel devamlı olarak yürütülürken, denetimde işletme faaliyetleri geçmişe yönelik olarak bir defa incelenir. Ancak denetimde hata ve sonuçların tespit edilmesinin yanı sıra etkinliğin arttırılması için önerilerde de bulunulur. Sonuç olarak kontrol, denetimden daha sık ve kapsamlı olarak gerçekleştirilen bir işlemler bütünüdür. Tablo 2.1'de kontrol ve denetim arasındaki farklar özetlenmiştir.

Tablo 1.2: İç Kontrol ve İç Denetim Arasındaki Farklar

İç Kontrol	İç Denetim
Faaliyet öncesi alınan önlemler bütünü	Faaliyet sonrası durumun incelenmesi
Faaliyetler sırasında eşanlı inceleme	Faaliyetler sonrasında geçmişe yönelik inceleme
Sürekli	Aralıklı
Tarafsızlığın gereksizliği	Tarafsızlık Gerekliliği

İç denetim 1950'li yıllardan günümüze kadar geçen süreçte kapsam ve anlayış yönünden büyük bir değişim yaşamıştır. İşlem ve hata odaklı iç denetim yaklaşımı, yerini günümüzde süreç odaklı ve işin etkinliğinin arttırılmasına yönelik bir yaklaşıma bırakmıştır (Uzun, 2009, s.1-3). Geline nokta iç denetimin üç temel görevi söz konusudur. Bunlardan birincisi, işletmenin kontrol süreçlerinin etkinliğinin değerlendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik önerilerde bulunulmasıdır. İkinci görevi, işletme bünyesinde risk yönetiminin varlığı halinde risk yönetiminin etkinliğini incelemek ya da risklerin tespit edilmesinde ve yönetiminde etkin rol oynamaktır. Üçüncü görevi ise, işletmenin kurumsal yönetim süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve yönetime önerilerde bulunmaktadır (Adiloğlu, 2010, s.14-15).

3.2. Kurumsal Risk Yönetimi ve İç Denetime Etkisi

Treadway Komitesi'nin Sponsor Organizasyonları Komisyonu (The Committee of Sponsoring Organizations- COSO) Amerika Birleşik Dev-

letleri'nin önde gelen beş kontrol ve muhasebe kuruluşunun katılımıyla 1985 yılında kurulmuştur. COSO'nun en önemli hedefi, finansal raporlardaki muhtemel hata ve hilelerin meydana gelme olasılığını azaltmaktır. Bu amaçla söz konusu organizasyon tarafından iç kontrolün etkinliğini arttırmak için bir dizi düzenleme önerilmiştir. Komisyonun 1992 yılında yayınlanmış olduğu ve COSO I olarak adlandırılan ilk raporu ideal bir iç kontrol yapısının temelini oluşturmak açısından yaygın olarak kabul görmüştür. Bu raporda, *risk odaklı iç denetimin* de çerçevesi çizilmeye çalışılmıştır.

2002 yılında meydana gelen finans skandallarından sonra 2004 yılında ikinci rapor olan COSO II geliştirilmiştir. Bu raporda KRY'den bahsedilmeye başlanmıştır. KRY, kurum hedeflerinin elde edilmesi konusunda makul bir güvence sağlamak için tesis edilen bir süreç olarak tanımlanmıştır. Bu süreç, kurumu etkileyebilecek olası olayların saptanmasını ve bu olayların yaratabileceği risklerin kurumun risk iştahına göre yönetilmesini amaçlamaktadır. Böylece, iç kontrol faaliyetlerinde kurumun maruz kalacağı riskler kurum genelinde daha detaylı bir şekilde dikkate alınmaya başlanmıştır.

COSO II raporunda KRY, işletmelerin risklerini kurumsal risk alma profiline göre yönetmelerine olanak veren, kurumun genelinde tüm çalışanları tarafından uygulanan sistematik bir süreç olarak tanımlanmıştır (COSO: Übergreifendes Rahmenwerk, 2004, s.2). Böylece işletmelere hedeflerine ulaşmaları için makul derecede güvenli bir ortam yaratılmaktadır. COSO II raporu kapsamındaki KRY, işletmenin her birimi tarafından bir süreç olarak uygulanması nedeniyle dinamik bir yapıya sahiptir. Başarılı bir risk yönetimi için ise işletme stratejilerinin işletmenin risk alma eğilimine göre belirlenip devamlı gözden geçirilmesi ve risk konusunun tüm personel tarafından benimsenmesinin sağlanması gerekir (COSO: ERM, 2004, s.19). Bu amaçla da çalışanların kurumun riskleri ve bu risklerin yaratacakları zararın boyutları hakkında bilgilendirmeleri yerinde olacaktır.

KRY'nde personel dışında işletme yönetimine de önemli görevler düşmektedir. Zira yönetimin işletmenin değer yaratma zincirini devamlı olarak gözden geçirmek, saptanan risk iştahı çerçevesinde risk yönetiminin doğru bir şekilde uygulanmasını sağlamak ve stratejik hedeflerin sağlıklı bir şekilde belirlenmesini temin etmek gibi önemli görevleri söz konusudur.

SONUÇ

Risk odaklı iç denetimin başlangıç noktası yönetimin ön gördüğü hedeflerin uygunluğunun incelenmesidir. Ardından bu hedeflere ulaşmada olumsuz etkisi olacak risklerin tespit edilmesi, değerlendirilmesi ve yö-

netilmesine ilişkin uygun bir sürecin var olup olmadığının araştırılması gerçekleştirilir. Bu amaçla uygulanan süreç analizleri çerçevesinde olası riskler süreçler bazında departman yöneticileri ya da üst düzey yöneticilerle birlikte gözden geçirilerek tanımlanır.

Günümüzde her işletme hissedarlarına değer katmak amacındadır. Bu nedenle işletme yöneticilerinin belirsizlik içinde dahi işletme ortaklarının elinde bulunan hisseleri değer kaybına uğratmamak ve hatta daha fazla değer yaratmak yönündeki çabaları gitgide önem kazanmıştır. Değer yaratımını gerçekleştirmek ana hedefi doğrultusunda denetim alanında gelen son nokta risk odaklı iç denetim olmuştur. Kurumsal risk yönetimi anlayışına dayalı olarak geliştirilmiş olan bu yeni denetim şeklinin tüm işletme çalışanları tarafından benimsenmesi büyük önem arz etmektedir.

Henüz risk yönetimini uygulamayan şirketlere konu ile ilgili olarak iki alternatif çözüm önerilebilir. Bu çözümlerden biri risk analizlerini kendi bünyelerinde iç denetime bağlı ya da iç denetimden bağımsız bir birim olarak gerçekleştirilmelidir. İkinci çözüm ise konu ile ilgili danışmanlık hizmeti almaktır. Ancak bu ikinci çözüm daha ziyade küçük ve orta ölçekli işletmeler için geçerli bir öneri olacaktır.

KAYNAKÇA

- Adiloğlu, Burcu; İç Denetim Süreci ve Temel İşletme Faaliyetlerinin Kontrol Prosedürleriyle Değerlendirilmesi: Bir uygulama, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 2010.
- Akyürek, Rüveyde; Kurumsal Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 2005.
- Andaç, Murat; “Risk Analizi ve Yönetimi” Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı.
- Arslan, Işıl; Kurumsal Risk Yönetimi Uzmanlık Tezi, Maliye Bakanlığı, Ankara, 2008.
- Bakkal, Hakan; Tunç, İlknur ve Kasımoğlu, Alper; İç Kontrol ve Kurumsal Risk Yönetimi, İdeal Yayıncılık, İstanbul, 2016.
- Cebeci, Uğur; İç Kontrol: Temel Gelişmeler ve COSO Çerçevesi -II, Kamu İç Kontrol Sistemi Seminer Ders Notları, Güncel Mevzuat Dergisi Yayını, Afyon, 2009.
- COSO, “Executive Summary,” 12.05.2015. (Online). Available: http://www.coso.org/documents/990025P_Executive_Summary_final_m.
- COSO, “Enterprise Risk Management- Integrated Framework, Executive Summary Framework,” American Institute of Certified Public Accountants, New Jersey, 1994.
- Cömert Doyrangöl, Nuran; Sermaye Piyasası Aracı Kurumlarında Etkili Bir İç Kontrol Sistemi ve İç Denetim Fonksiyonu; Lebib Yalkın Matbaası, İstanbul, 2001.
- Ernst&Young; İç denetim ve Risk Yönetimi Metodolojisi Eğitim Notları, 2011.
- Göğüş Sümer, Handan; Risk Odaklı İç Denetimde Risklerin Saptanması ve Değerlendirilmesi, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2012.
- Güredin, Ersin; Denetim ve Güvence Hizmetleri, SMM ve YMM'lere Yönelik İlkeler ve Teknikler, 11. Bası, Arıkan Basım, İstanbul, 2007.
- Keskin, Duygu Anıl; İç Kontrol Sistemi Kontrol Öz Değerlendirme, Beta Basım Yayın, İstanbul, 2006.
- Pehlivanlı, Davut; Modern İç Denetim – Güncel İç Denetim Uygulamaları, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2010
- Sayıştay; INTOSAI; Kamu Kesimi İç Kontrol Standartları Rehberi, Çeviren: Baran Özeren, Temmuz, 2006.
- TÜSİAD, Kurumsal Risk Yönetimi, TÜSİAD Yayınları, Ankara, 2008.
- Uyar, Süleyman; İç kontrol ve İç Denetim, 5018 Sayılı Kanun Açısından Değerlendirme, Gazi Kitabevi, Ankara, 2009.
- Uzay, Şaban; İşletmelerde İç Kontrol Sistemini İncelemenin Bağımsız Denetim Karar Alma Sürecindeki Yeri ve Türkiye'deki Denetim Firmalarına Yönelik Bir Araştırma, SPK Yayın No:13, 1999.

BÖLÜM 24

TÜRKİYE'DE YATIRIM TEŞVİK SİSTEMİ*

Mehmet Sena EKİCİ¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, ORCID ID:000-0001-7636-6517, Dr.Öğr. Üyesi, m.senaekici@alparslan.edu.tr

(*) Bu çalışma Ekonomik Gelişmenin Aracı Olarak Yatırım Teşvikleri ve Doğu -Güneydoğu Anadolu Örneği, adlı Doktora Tezindedir.

GİRİŞ

Ülkeler kalkınmalarını sağlayabilmek için çeşitli modelleri izleme ihtiyacındadırlar. Bu ekonomik modeller içinde kaçınılmaz olan da araçlar olmaktadır. Yani burada amaçların gerçekleştirilmesi için gerekli olan araçlardır ki, bunların tümünün yurt içinde temini sözkonusu olmayabilir. Sözkonusu siyasal sürece bağlı kararlarla isabetli ve kararlı olması da aynı şekilde önemlidir. Zira sağlıklı olmayan bir kararın uygulamada etkili olması beklenmeyeceği gibi sonuçları da buna paralel olarak verimli de olmaz.

Bundan dolayıdır ki, ülkelerin izledikleri ekonomik model pek Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede de kaynak temini, ihracatın ve üretimin gelişmesi, enflasyonist ve deflasyonist eğilimlerin istikrar üzerindeki etkileri dikkate alındığında karar mekanizmasında davranışların ne kadar hassasiyet içerdiği anlaşılabilir. Maliye politikasının hedeflerinden olan ekonomik kalkınma ve istikrarın sağlanmasının yanısıra adil gelir dağılımının kişisel, sektörel ve bölgesel dağılımın sağlanması gerçeği de gözden kaçmaktadır.

Bu amaçla ekonomi yönetimi bu konudaki karar alıcı ve uygulamacı sıfatıyla ağır bir yükümlülük altında bulunmaktadır. Ülkeler amaçlarını gerçekleştirmek adına kaynakların etkin dağılımı ve kullanımını konusunda da aynı yükümlülüğü taşımak zorundadırlar. Kaynakların varlığı önemli olmakla birlikte kullanımının maliyet ve etkinlik bakımından daha da önem arz etmektedir.

Kamu harcamalarının karşılanabilmesi, kamu kaynaklarının varlığıyla paralellik arz etmektedir. Mevcut kamu gelirleri yetersiz kaldığında borçlanma aracıyla finansal kaynaklar temin edilerek yatırım amaçlı kullanılmaktadır.

Yatırımlara her sektörde ihtiyaç duyulurken, fayda- maliyet aracılığıyla hangi yatırım projesinin daha etkin olacağına bu yöntemle karar verilir.

Söz konusu adil gelir dağılımının sağlanabilmesi yine kaynakların ilgili bölge ve kesimlere yönlendirilerek denge sağlanmaya çalışılır. Öyle ki, kaynaklar kamunun özendirici bazen de ve denetimle verimli bir şekilde gerçekleşmesi sağlanabilir. Teşvik edici kaynaklar bazen doğrudan nakit desteği şeklinde olabileceği gibi, bazen de vergisel teşvikler dediğimiz muafiyet, istisna ve indirim şeklinde de olabilir. Türkiye’de bu konuda cumhuriyet döneminden beri kesintili bile olsa Teşvikler yatırım ve ihracat alanında uygulanmıştır. Kimi dönemlerde umulanı vermemiş olsa da halen uygulanmakta olan bir politika yöntemidir. Özellikle kamu yatırımlarında yeterli paydan eksik olan bölgelerde bu uygulama devam

etmektedir. Bölgeler arasında kalkınma düzeyindeki farklılıklar bu şekilde giderilme çabasıdır. Kaynakların amaçları gerçekleştirecek şekilde dağılımı ve uygulamada etkin denetimin sağlanması istenilen sonucu vermede etkilidir.

1-YATIRIM TEŞVİKLERİ VERGİ İLİŞKİSİ

1-Vergileme Tasarruf ilişkisi

Kalkınma için büyük miktarda yatırıma ihtiyaç vardır. Yatırımların gerçekleşmesi de finansman kaynaklarının sağlanarak bu doğrultuda kullanımına bağlıdır (Han, 1975: 80).

Finansman kaynaklarından dış kaynaklı olanlar arızı, iç finansman kaynakları ise sürekli etkenler olarak kabul edilirler. İç finansman kaynakları kalkınma amaçlı daha etkin rol oynarlar (Türk, 1983: 233) Tasarruf-yatırım ilişkisi dikkate alındığında yurtiçi sermaye birikiminin kaynağını tasarruflar meydana getirmektedir.

Az gelişmiş ekonomilerin tasarruf kapasiteleri ve gelir düzeyleri düşük, aynı zamanda marjinal tasarruf meyilleri çok daha düşük iken, marjinal tüketim meyilleri aksine yüksektir. Bu durum az gelişmiş ekonomilerde tasarrufun önündeki engelleri ortaya koymaktadır (Türk, 1983:234). Ekonomide tasarruf kavramıyla anlaşılacak istenen kişi ve kuruluşların tüketimden artı kalan gelirleridir ki bu da sermaye talep edenlere sunulabilecek kısımdır.

Gönüllü tasarruflardan yararlandıktan sonra bu fonksiyonun devamı için sıra zorunlu tasarruflara gelmektedir (Nemli, 1979: 38).

Sermaye birikimini oluşturmak için üretim, tüketim ve tasarruf sürecinin dikkatle izlenerek yatırıma kanalize edilir

Sermaye birikiminde tasarruf – yatırım ilişkisinde birbirine eşit var sayılarak, tasarruf sermaye birikiminin yatırımla tamamlanması öngörülen aşamasıdır (Seren,1986: 56).

Vergiler zorunlu tasarruflar içinde elastikiyet özelliğiyle de önemli bir yere sahiptir. Vergilemenin tasarruflar üzerindeki etkisi incelenirken özellikle verginin nereden ödendiğini görmek gerekir. Yani ne kadarı tüketime kısılmasından ne kadarının tasarruflardan karşılandığına bakmak gerekir. (Bulutoğu, 1962: 52) Vergileme ile özel ekonomiden kamu ekonomisine yapılan transferlerden dolayı özel kesimin tüketim harcamalarının azalmasına neden olur. Bu nedenle tasarruf ve sermayeyi kamu kesimine yöneltir. Vergisel değişmelerin etkisinden söz edebilmek için kişilerin tüketiminin mi tasarruflarının mı yatırımları etkilediğini bilmek gerekir (Herekman,1980: 202)

Kamu ekonomisine aktarılan Vergisel fonların harcandığı alana göre etkisi ortaya çıkmaktadır. Şöyleki; eğer Sözkonusu fonlar cari harcamalara yönlendirilirse toplam tasarruf ve harcamalarda bir değişim olmayacak, mesele sadece gelirin yeniden dağılımından ibaret olmuş olacaktır. Şayet fonlar yatırımlara kanalize edilecek olursa, millî gelirden reel bir artışa neden olacaktır. (Herekman, 1980: 203) Bundan dolayı vergi kaynak ve oranlarının tespitinde tasarrufları en az etkileyecek sistemleri uygulamak gerekir.

Vergileme karşısında alt ve üst gelir gruplarının davranışları farklılık gösterir. Alt gelir grubunun tasarruf düzeyi düşük olduğundan yeni bir vergi yükü karşısında tüketimini koşturmadan başka alternatifini kalmazken, üst gelir grubuna mensup olanlar yeni yükü tasarruflarıyla karşılarlar. Zira kısa sürede tüketim alışkanlıklarını değiştirmek istemezler (Bulutoglu, 1962: 52).

Vergilerin türleri itibarıyla tasarruf ilişkisi incelenebilir. Kısaca değinmek gerekirse, Gelir Vergisi de diğer vergilerde olduğu gibi kişinin bütçesinde yaptığı azalmaya bağlı olarak tasarrufunu gözden geçirmesine neden olur. Gelir etkisinin yanısıra, tasarrufa ait gelecekteki faiz de vergilendirilmiş olur (Uluatam, 1980:243). Vergilemenin bu alandaki etkisi, kişinin davranışlarını değiştirmesine neden olabilir yani tasarruf payını düşürebilir.

Kurumlar vergisinde benzer durumlar görülürken onlar da kazançlarını yine tüketim ve tasarruf şeklinde temettü ve ihtiyat akçesi şeklinde bölerler (Bulutoglu, 1962:207). Oto finansmana yoluyla büyümenin önündeki engellerden birisi de kurumlar vergisine tabi olmaktır (Nemli, 1969:238).

Servetlerin vergilendirilmesiyle Servet ve gelir dağılımının adil hale geleceğine inanılmaktadır (Nadaroğlu, 1981: 382-384). Servet artışları üzerinden alınan vergileri mükellefler servetleriyle değil de gelirleriyle öderler (Türk, 1983: 274). Şayet bu vergi alınmazsa ne olur? Şüphesiz tasarruf yoluyla yine servete dönüşür. Servet vergilerinde oran, muafiyet ve istisna yoluyla verginin miktarı azaltılır veya çoğaltılabilir.

Harcama vergileri, gelir vergisine nazaran tasarrufu teşvikte daha güçlü bir etkiye tüketicinin mevcut ve gelecekteki tercihlerinde daha az değiştirici etkiye sahiptir. Tasarrufu teşvik edici, tüketimi kısıcıcı etkisiyle doktrinde uzun süre tartışılmıştır (Bulutoglu,1972: 127). Lüks tüketimin vergilendirilmesinin vergi gelirlerini artırıcı etkisinin yanısıra gelir dağılımında adaletle yaklaştıracak etkiye de sahiptir. Yüksek gelir düzeyindekilerin lüks tüketimlerini artıran oranlı vergilemeyle kazançlarını emerek fon oluşturmak mümkündür (Tuncer,1960: 187)

Tasarruf herhangi bir büyüklükte olabilir, ancak meydana gelen bu fonların iş hayatı aracılığıyla yatırıma dahil olmaması da söz konusu olabilir (Ülgener, 1980: 213). Bu nedenle tasarruf edilen fonların yatırımlara kanalize edilmesi de önemli ve ciddi bir konudur.

2- Vergileme – Yatırım İlişkisi

Vergilemenin tasarrufu ve sermaye birikiminin yanısıra özel kesim üzerinde de tasarrufları daraltıcı ve azaltıcı bir etkiye sahiptir. Yani vergilenmeyen fonlar yatırımlara akarken, vergilemeyle özel kesimden devlete fon transferi yapılmış gibi duruma neden olur. Dolayısıyla özel kesim için vergileme yatırıma engel bir konum taşımış oluyor. Buna karşılık yeni yatırımın gerçekleşmesi şartıyla verginin ertelenmesi gibi yöntemlerle kolaylıklar sağlanabilir (Tuncer, 1960: 188). Vergilemenin kişiler ve kurumlar üzerinde şöyle bir etkisine de rastlamak mümkündür; bu şekilde fonları elinden alınınca ya tüketimlerini ya tasarruflarını ya da her ikisini aynı anda azaltmak zorunda kalırlar (Uluatam, 1971: 23). Sonuç olarak Vergileme özel kesimin yatırım potansiyelini azaltır denilebilir.

Gelir vergisinde de farklı vergilendirmenin girişimcilerin tutum ve davranışlarında dolayısıyla yatırım kararlarında etkili olduğu girişimcilerin mali ve hukuki yapılarında benzer değişmelere yol açabilmektedir (Nemli, 1965: 21).

Gelirler üzerinden alınan vergilerde yapılacak değişiklikler yatırımları da etkiler, Söz konusu bu vergiler gelir ve kurumlar şayet uygulanan vergi genel bir vergiden öteye geçmiyor ise, yatırım karlılığında muhtemel bir düşüş halinde yatırımlar cezbedici özelliklerini yitirirken, riskli yatırımlara yatırım yapılmasını azaltır. Çekici olmamakla birlikte sosyal değerlerdeki değişmelere bağlı olarak cazip hale gelen yatırımlar da olabilir (Uluatam, 1971: 38).

Girişimci açısından önemli bir faktör de yatırımın maliyeti olmaktadır. Yatırım mallarının ithaliyle gümrük vergilerindeki değişmeler söz konusu yatırım maliyetini etkileyecektir (Uluatam,1975: 27). Ülke içinde üretimi ve kullanımı düşünülen mal ve hizmetlerin dolaylı vergiler karşısındaki durumu da benzer sonuçlara yol açmaktadır.

Tasarrufların varlığı yeterli olmamakta aynı zamanda üretken alanlara kanalize edilmesi ve yatırım mallarına ait diğer girdilerinin (işgücü, bilgi ve beceri) yatırım sayesinde üretilenlere yeterli talebin olması da önemlidir (Görgün, 1988:18).

II- YATIRIM TEŞVİKLERİNDE AMAÇ, ÖNEM VE UYGULAMA NEDENLERİ

Ekonomik kalkınmanın sağlanması için yatırımların gerçekleşmesi

söz konusu alanlara yapılacak desteklerle gerçekleştirilebilir. Bunlar da çeşitli muaflik, istisna ve indirimlerin uygulanması ile sağlanabilir. Yatırım teşviklerinden amaçlanan hedefler de bundan ibarettir. Bu tedbirler sayesinde özel yatırımlar hedeflenen sektör ve bölgelere yönlendirilmeye çalışılır. Bunlar özendirici, kimi alanlarda ise caydırıcı özelliklere sahip teşvik araçlarıdır (Ekici, 1993: 40).

Bölgeler arasında gelişmede farkın açılması, yani aynı şekilde gelişme göstermemesi rastlanan olaylardandır bu da teşviklerin uygulamaya konulmasının nedenlerindedir (Güvemli, 18 Temmuz 1989).

Gelişmiş ekonomilerde bazı ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde kullanılırken, gelişmekte olan ekonomilerin kaynaklarının etkin bir şekilde kullanımına yönelik teşvik edici ve caydırıcı uygulamalardır (Türk, 1983: 177).

Kısaca belirtmek gerekirse, yatırım teşvikleri için şu amaçlardan söz edilebilir;

1- Ekonomik kalkınmanın sağlanması;

Ülkede uygulanan maliye politikasının hedeflerinden olan ekonomik ve sosyal kalkınma aynı zamanda teşvik politikasının da amaçlarındandır.

Ekonominin önemli endüstri alanlarına gerekli kolaylığı sağlamak ve yatırılabilir kaynakların verimsiz alanlara kanalize edilmesini önlemektir. Gelişmekte olan ülkelerde geleneksel endüstri alanları çoğunlukla iken kaynakların verimsiz ve spekülâtif kesime yönelimi görülmektedir. Sabit sermayenin birikimi önlenmektedir (Tuncer, 1960: 201).

Kaynakların kullanım biçimleri değişik sonuçları doğurur, bunlardan verimsizce kullanımlar fiyat artışlarını, o da ihtiyat ve spekülâtif amaçlı mal ve servet birikimine yöneltir. Sonuç olarak sermaye birikiminin olumsuz etkilenmesi ortaya çıkmaktadır. Teşvik politikası arz esnekliğini yükselterek kronikleşmiş fiyat artışlarını önler. Teşvikler sayesinde ekonomik kalkınmayı destekleyen bir sermaye birikim yöntemi uygulanır hale getirilecek, bu da vergi sistemiyle desteklenecek olursa amaçlar doğrultusunda kullanım söz konusu olur (Kazgan, 1985: 72- 73).

2- İşsizlik ve Teknolojik Etken

Yüksek nüfus artışının da tetiklediği işsizlik sorununu çözmeye yatırımların etkisi dikkate alındığında bir nebze rahatlama görülebilir. Sanayileşmenin buradaki önemli etkisi unutulmamalıdır (Güvemli, 1988: 86-87). Ayrıca teknolojinin verimlilikteki rolüyle ülkelerin rekabet gücü dikkate alındığında önem derecesi ortaya çıkmaktadır. Bu da teknolojik alanda hızlı gelişmenin gereği olmaktadır.

3- Bölgesel Gelişme

Değişik ülkelerde sanayi yatırımlarının belirli bölgelerde yoğunlaşması bölgesel alanda gelişmişlik farklılığını doğurmuştur. Söz konusu dengeyi sağlamaya yönelik yöntemlerden birisi de teşviklerden geçmektedir.

4- Yatırım Maliyeti ve Kârlılık

Yatırım yapabilmenin kriterleri arasında minimum maliyet ve yüksek kârlılık bulunmaktadır. Bölgesel teşvik araçları konusunda kârlılık muafiyet, istisna ve indirim konusunda değerlendirilebilir. Malî teşvikler yatırım maliyetini düşürürken, karlılığı artırıcı etkiye de sahiptirler. Ucuz arsa temini ve enerji desteği olsa da enflasyonist etkinin kârlılığını azaltıcı etkisi de bulunmaktadır (Karakoyunlu, 1985: 3-18; Morgül, 28 Haziran 1989).

Yatırım teşviklerini uygulamak ekonomik bunalım, yatırım azlığı gibi sosyal nedenler olabilir.

III-2000 YILINDAN ÖNCEKİ SINIFLANDIRMADA YATIRIM TEŞVİKLERİ

1- Ekonomik Teşvikler

Düşük faizli orta ve uzun dönemli yatırım kredileri, yatırımları destekleyici prim ve sübvansiyonlardır. Finansal özellikli teşvikler uygulayıcı ülkelerin çoğunda görülmektedir.

2- Malî Teşvikler

Genellikle vergi, resim ve harçlar uygulanan muafiyet, istisna ve indirimlerden oluşmaktadır.

3- İdari Teşvikler

Bu teşviklerde ise, yatırımların gerçekleşmesi ve verimliliğinin artırılması amacı ARGE çalışmalarının sübvansiyonu, yabancı uzmanların çalıştırılması, serbest ve organize sanayi Bölgesi kurulması şeklindedir.

IV- YATIRIM TEŞVİK ARAÇLARI VE DÖNEMSEL POLİTİKALAR

A- YATIRIM TEŞVİK ARAÇLARI

1- Yatırım İndirimi

Malî amaçlı bir araç olan fonun belirli bir oranının matrah ya da vergi borcundan düşürülmesidir. Bununla yatırımcı bakımından maliyetin düşürülmesi ve karlılığın yatırım indirimi ile geçmişte özel sektörün yatırımlarına vergisel teşviklerin bir şekilde belirli bölge ve sektörlerle yayılması sağlanmaya çalışılmıştır (Uluatam, 1971: 136).

2- Hızlandırılmış Amortisman ve Yeniden Değerleme

Bununla amaçlanan mevcut amortisman rejiminin daha kısa sürede amortismanına tabi tutularak sermayenin geri dönüşümünü kısaltmaktır. Amortismanın vergi matrahından indirilmesiyle yatırılabilir fonun artışı sağlanmış olur (Kızılyallı, 1969: 299). Amaçların gerçekleştirilmesi bakımından “Hızlandırılmış Amortisman Yöntemi” daha etkili görülmüştür (Bulutoglu, 1978: 329-330).

İşletmelerin bilançolarındaki aktiflerin ve amortismanların belirli emsalleriyle çarpılması sonucu gerçek değerine kurumları enflasyona karşı koruma sağlar (Günege, 1987: 53; Ekici, 1992: 29-32).

3- Finansman Fonu

Teşvik belgeli yatırımlarda kooperatif, iş ortaklıkları ve Sermaye şirketlerinin yatırım indiriminden yararlanan yatırımları için geçerlidir. Sadece vergi erteleme şeklindeki finansman desteği olmaktadır. Fon ayırmanın bazı şartları bulunurken şahıs şirketleri ile gerçek kişilere bu imkân tanınmamıştır (Ekici, 1993: 58).

4- Zarar Mahsubu

Yatırımlar nedeniyle meydana gelebilecek zararın başka faaliyetin geçmiş veya gelecek kârlarıyla mahsubudur (Ata, 1983:16). Gelir ve kurumlar vergisi için öngörülen ve genellikle beş yıllık bir uygulamaya tabidir.

5- Gümrük muafiyeti

Yatırımcıların yatırımda kullanacakları makine ve teçhizatın gümrük resim ve vergilerinde muafiyet ve istisna kapsamında ve düşük vergi oranına tabi tutulmasını ifade eder.

6- Teşvik primi

Burada da yatırımda kullanılacak makine ve teçhizatın alım ve kullanımını teşvik amacıyla girişimcilere belirli oranda parasal olarak prim ödemesi girişimcilere parasal teşvik olarak ödenen prime denir.

7- Döviz Tahsisi

Yatırımcılara yatırımları için gerekli makine ve teçhizatın alımı için dövizin Hazine müsteşarlığınca temin edilmesidir.

8- Kaynak Kullanımını Destekleme Primi

Teşvikli yatırımlarda bu Öz Kaynak üzerinden uygulanmaktadır. İhracatın ve yatırımların geliştirilmesi amacıyla destek kapsamına alınmış, yürürlükten kaldırılan düşük faizli selektif ihracatı teşvik fon kredisi yerine konmuştur (Yetim, 1987:74).

9- Vergi, Resim ve Harç istisnası

Daha öncesinde orta seviyede kredilerdeki vergi, resim ve harç istisnası iken daha sonra kapsamında değişiklik yapılmıştır. Zamanla teşvik amacından uzaklaşmıştır (Güvemli, 1989). Sonraki dönemlerde ise orta-uzun süreli olanların vergi, harç, KDV istisnası, KDV indirimi vs. avantajlardan söz edilebilir.

10- Dağıtılmayan Kârlar

Dağıtılmayan Kârlar iç finansman kaynağı olarak önemli bir yere sahiptir. Kurum dışı fon bulmadaki zorluklar Oto finansmana yönlendirme Sözkonusu nedenlerle kurum kazancından alınacak vergiler yatırıma akması beklenen finansmanı kısıtabilir. Sermaye piyasasının yapısına ve fon varlıklarının riskleri gibi nedenlerden dolayı oto finansmana gerek duyulmaktadır. (Abac,1974: 25-26)

11- Finansal Kiralama

Sermaye piyasasının yeterince gelişmediği, tasarrufların yatırımlara kanalizesinde zorlukların yaşandığı Türkiye’de bu konuda daha kolay finansman sağlama amaçlı 1985’ ler de yapısal düzenlemeler yapılmıştır (Ekici, 1993: 74).

Finansal Kiralamanın işletmeler açısından anlamı ise, yatırım için ihtiyaç duyulan makine ve ekipmanların satın alınması yerine kiralama kuruluşundan yatırımcıya kiralanmasıdır. Kiralama, maliye politikasının amaçlarına başta durgunluk dönemindeki fonksiyonelliği olmak üzere hizmet edebilir. Zira durgunluk döneminde mali teşviklerin finansal kiralama alanında artırılması ve etkili kullanımıyla istikrarın sağlanmasına yardımcı olabileceği gibi gelişmesi istenen sektörler için de teşvik edici olabilir (Üzeler ve Cansızlar, 1987: 50).

Yatırımların teşviki amacıyla finansal kiralamaya elde edilmek istenilen ise, taraflara vergi tasarrufu ve vergi ertelemesidir. Dolayısıyla finansal kiralamanın taraflarına sağladığı faydalar bakımından değişik alternatiflerden söz edilebilir.

B-TARİHSEL OLARAK TÜRKİYE’DE TEŞVİK POLİTİKALARI

Türkiye’de sanayileşme düşünce ve çabaları cumhuriyet öncesine dayanırken, kalkınma, ekonomi politikasının öncelikli amacı olmuştur. Diğer ülkelerde olduğu gibi Ülkemiz de gelişme sürecini farklı özendirici politikalar ve kamusal yatırımlar aracılığıyla tamamlamaya çalışmaktadır. Yatırımların özendirici olması da gelişme sürecindeki ekonomilerin dışa açılmada izledikleri politik yöntemler yöntemlerdendir. Burada akla gelen soru, neden yatırımda teşviklere başvurduğu olmaktadır. Şöyle ki, başta altyapı olmak üzere gelişmiş ülkelere nazaran gerice olması teşvik

uygulamalarına gidilmiş ve rakip ülkelerin tutumu dikkate alınmıştır. Cumhuriyet döneminde uygulanan teşvik politikaları bu doğrultuda olmuştur (Ekici, 1993: 225).

1923-1930 dönemi liberal dönem olarak bilinen kuruluş yıllarında İzmir 1. İktisat Kongresi de yapılmıştır. Kongre ile liberal ekonominin kuralları benimsenerek kalkınma için kamu ve özel sektör kaynakları bu amaca yöneltildi.

1927 'de Teşviki Sanayii Kanunu ile kamusal fonlar özel sektöre bu amaç için aktarılmak istenmiştir. Ancak bu dönemde özel sektör, politik şartların sermaye birikimini teşvik edememesi, girişimcilerdeki tecrübe eksikliği gibi nedenlerle başarısız olmuştur (Ekici, 1993: 226).

1930-1940 planlı ya da devletçi dönemde 1929-1934 arasındaki uygulamada dünya buhranının etkisiyle özel kesim tasarruf ve yatırımda umulan büyümeyi gerçekleştirememiştir. Bunun üzerine sanayileşme ve kalkınma için, kamu öncülüğünde sanayii planı uygulanmıştır (1934-1938). Bu planla yurtiçi hammadde kaynaklarına dayalı sanayi kollarının kurulmasıydı. Mesela,

Sümerbank ve Etibank'ın kuruluşunda olduğu gibi. İkinci Beş yıllık plan ikinci dünya savaşı nedeniyle uygulanamamıştır. Devletçe kurulan bazı işletmelerle ekonomiye müdahalenin yanısıra, millileştirmeler de yapılmıştır (Ekici, 1993:226).

1940-1950 dönemi üçüncü ve savaş sonrası olarak nitelendirilir, savaş girmemekle birlikte savaş ekonomisinin ağır şartları, toplumsal adaletsizlik, huzursuzluklar, harp zenginlerini doğurmuştur.

Devlet öncülüğündeki ekonomik durum 1946'ya kadar devam etmiş, 1948-1949'da en katı devletçiliğin uyguladığı görülmüştür. Öyleki, Teşvik-i sanayi uygulaması kaldırılarak devletleştirmeler artmıştır. 1950'de değişen iktidarla birlikte liberal ekonomik döneme geçilmiştir (Ekici, 1993: 227).

Dördüncü Dönem, 1950-1960 Liberal dönemde sanayileşme özel sektör tarafından, dış ekonomik ilişkilerde devlet müdahalesi en aza indirilecek kararı alındı (Ekici, 1993: 81, 227).

Beşinci Dönem 1960 sonrası Kalkınma planları dönemidir ki, bir önceki dönemin etkileri daha görülmeden 1960 ihtilali yaşanmıştır. DPT kurularak beşer yıllık kalkınma planı sürecine geçilmiştir. Planda öngörülenlerin çoğu dönem içinde gerçekleşmiştir. Geri kalmış bölgelerin toplam yatırım içindeki payı yüzde on birden, yüzde yirmi üçe çıkmış olsa da ekonomik kalkınma sınırlı olmaktan kurtulamamıştır (Ekici, 1993: 84).

Birinci Beş yıllık Kalkınma planında (1963-1967) milli gelirdeki yatı-

rım payı yüzde on sekiz öngörülmüş, özel kesimde ise, öngörülenden fazla gerçekleşme olmuştur (Ekici, 1993:85).

İkinci Beş yıllık Kalkınma planında (1968-1972) imalat sanayi yatırımlarına ağırlık verilmiştir. Burada imalat, demir çelik, petrol, kimya sanayinde ara mal üretimde ağırlığı olan sektörler yer verilmiştir. İkinci Plan döneminde kamu yatırımlarında beklenen artış gerçekleşmemiştir (Ekici, 1993: 87).

3. BYKP (1973-1977) Evvelki planların teşvik politikalarından farklı kapsamlı değişiklikler yapılmıştır. İlke ve uygulamalardaki bu farklılıklar teşviklerde yerli teşebbüs tercihi ve idarenin takdir yetkisinde objektiflik kriterine yakınlaşma öngörülmüştür (DPT 3.Beş yıllık, 1973: 897). Ancak yatırımlar asgarî ekonomik şartlarda kurulamazken, teşvikler de bu konuda başarısız olmuştur.

4.BYKP (1979-1983)

İlk üç planın uzantısı olarak yatırımların yurt düzeyine dağılımını düzenlemek, enerji ve tarımda verimliliği yükseltmek, üretimde artışı amaçlanmıştır (DPT, 1979:276-277).

Bu dönemde de teşvikler plan ve programlara iktisat politikası araçlarıyla vergiler uyumlu hale getirilmeye çalışılırken, talebi kıstak ve maliyeti minimum hale getirmek suretiyle ürün fazlası oluşturulmuş, ihracatta vergi iadesiyle Uluslararası rekabete vergi sistemine dahil edilen Katma değer vergisi ile yönlendirilmiştir (Oyan,1985: 17-18).

5. BYKP (1985-1989)

Bu plan döneminde ihracat ağırlıklı düzenlemelere yer verilirken, plan döneminde hazırlıkta aksamalardan dolayı 1984'te bir geçiş dönemi geçiş dönemi teşviklerinde geri kalmış bölgelere öncelik tanınmıştır.

1980 sonrası özel sektör açısından bakıldığında 24 Ocak kararlarının faiz, kredi, sıkı para politikasının yanısıra, vergisel alanda da iç talebin daraltılması yönünde kullanılmıştır. Vergi politikasının istihdam, yatırım konusundaki sorunların çözümünde ağırlığı görülmüştür. Ekonomideki reel gerileme ve düşük istihdam düşük kapasiteli üretimi düzeltici yönde kullanımı sözkonusu olmuştur. Kamu sektörü açısından ise, vergi gelirlerinin sağlıklı toplanmasından dolayı emisyon ve borçlanma gibi diğer finans kaynaklarına başvurmak gereği doğmuştur (Ekici, 1993: 111).

C-YATIRIM TEŞVİKLERİNDE BÖLGESEL DAĞILIM (1980-1993)

Bu dönem içerisinde teşviklerin bölgesel dağılımı incelendiğinde; Marmara Bölgesi en fazla teşvik belgesiyle %38,78 ile en fazla paya sahip olmuştur. 1981 yılındaki payı %51,44'e yükselmiş, 1987 yılına kadar

ortalama payı ise, %40,5 Marmara bölgesinin yüksek payında sosyo-ekonomik şartların uygunluğu yatmaktadır. İstihdam açısından 1987 yılına kadar başta iken, 1988'den sonra Akdeniz bölgesinin gerisinde kalmıştır. On yıllık toplam yatırım tutarı bakımından yüzde kırk üçle en fazla paya sahip olmuştur.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun on yıl boyunca yatırımlardan aldığı pay ise, %1,94 ile %11,68 arasında bölgeye 1980-1983 yılları arasında artış gözlenmiş olsa da 1984'te tekrar azalma gözlemlenmiştir. 1992 yılı itibariyle teşvikli yatırım paylarında en yüksek yine Marmara bölgesi sahipken, iç Anadolu, Ege, Doğu ve Güneydoğu, Akdeniz bölgesinde düşüş yaşanmıştır (Ekici, 1993: 139)

1991 yılındaki körfez krizi nedeniyle yatırım kararlarını etkileme konusundaki Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesindeki anket sonuçları ise şu şekildedir; kriz nedeniyle yatırım kararlarını erteleyenlerin oranı %63,8 iken, iş hacminde değişiklik yapanların %65,5, Üretimde daralma %64,6, işçi çıkaranlar ise %45 oranında olmuştur (Ekici, 1993:221).

Aynı bölgede yatırımların yapılması konusundaki anketten; yatırımların az yapıldığı %64,2, aynı düzeyin korunduğu ise %20,8 olmuştur. Yatırımların bu bölgede yapılmamasının nedenleri ise şu şekilde sıralanmıştır; siyasal istikrarsızlık, sermaye göçü, kaynak eksikliği, bilgi eksikliği ve bürokratik engellerdir (Ekici, 1993:220).

D-1990-2009 DÖNEMİNDE UYGULANAN TEŞVİK POLİTİKALARI

1980'li yıllarda Türkiye'deki kalkınmaya dayalı plan ve programlar yöresel ve sektörel ilerlemeyi takviye ediciydi. 1989'da (KKDP) kurularak teşvik alanında nakdi desteklemelerde bulunulmuştur. Benzer desteklemelerin yapılmasındaki amaç sanayileşmenin geliştirilmesi ülkede mal – hizmet arzında devamlılık kazanması, buna dayalı. Üretici birimlerin çoğaltılmasının dikkate alınmasıydı. 1994'teki yatırım planlamasında sektör öncelenmesi terkedilerek tüm yörelerin dengeli olmasına dikkat edilerek teşvik. Dağılımı ndan yararlanır hale gelmiştir. Her il bazında aynı teşviklerin uygulanmasıyla bölgelerarası eşitsizlik giderek daha da derinleşmiştir... Yatırım kriterleri arasındaki hammaddeye yakınlıkla, minimum nakliye, ucuz emek imkanları bakımından gerice bölgelerin tercih etmesini sağlayamamıştır. Sözkonusu bu sonuç anlaşıldığından uygulamaya 1998'de son verilmiştir. Bu dönemde teşvikler tekrar sınıflandırmaya tutulmuş; gelişmiş, normal ve köy olarak biçimlendirilmiştir. Gelişmiş bölgeler için teşvikler konu sınırlı iken, bunun dışındaki yöreler için bütün yatırım konuları teşvik kapsamına alınmıştır. (Akdeve ve Karagöl, 2013: 338).

Türkiye’de 1990-1994 dönemindeki reel yatırım modelinin terk edilmesi, dışa açık yöntem yerine içe yönelik uygulamanın ticari getirisi az alanların desteklenmesinden dolayı 1990’lı yıllarda ekonomideki yavaşlama görülünce 1994 krizine ortam hazırlamıştır. 1995-1999. Sürecinde ekonomik kriz yaşanınca devletçe 5 Nisan İstikrar Programı gibi kısa süreli tedbire başvurulmuştur (Ay ve Karaçor, 2006: 71). Denilebilir ki, 1990-2000 döneminde yöresel gelişmeye yönelik teşviklere yönelik ciddi çalışmalar yapılmıştır. Aynı zamanda gerice yörelerdeki yatırımların kesintiye uğramadan devamı için desteklemeler ve kredi alanında da aynı unsurlar uygulanmıştır. 1996’da 96/8905 Sayılı kararla ilk olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu’daki illere ilaveten birkaç az gelişmiş illerde yarım kalmış yatırımlar da eklenmiştir. Bu amaçla girişimcilere daha cazip şekilde kredi çeşitleri temin edilmiştir. Bu krediler sabit sermaye sürecinde olduğu gibi işletme aşamasını kapsayacak şekilde de uygulanmıştır (Eser, 2011: 104). 29/1/ 2004’ te 5084 Sayılı kanun ile vergi ve sigorta primlerin de kolaylıklar ve enerji, arsa temini şeklinde özendirici alternatifler sunulmakla girişimcilere yeni imkanlar sağlanmıştır. 5084 s.1 Kanunla 49 il kapsama alınmıştır. Ayrıca 2007’deki 5615. Sayılı yasayla Çanakkale’nin iki ilçesi ilave edilerek teşvikli sayısı 50’yi bulmuştur. (Yavan, 2010: 86).

1990’lı yıllardaki ekonomik yavaşlama ve istikrarın sağlanamaması hali iki binli yılları da etkisinde bulundurmıştır. 2001’de ise, Türkiye çok derin iktisadi krizle karşılaşmıştır. Boyutu itibariyle Türkiye’deki krizlerin en derini olarak bilinmektedir. Ülkede ekonomik hayat bu kriz nedeniyle küçülürken girişimciler de bu durumdan kaçınılmaz olarak etkilenmişlerdir. Türkiye ekonomisi bu krizle küçülmeye başlamış buna bağlı olarak yatırımcılar ciddi etkilenmişlerdir. Yatırımcı firmalar yatırımlarını ertelemek zorunda kalırken, krizin de etkisiyle teşvik talebi ciddi azalmaya başlamıştır. 2001 krizinden sonra güçlü ekonomiye geçiş programı uygulanmıştır. Bu kapsamda IMF destekli istikrar programı yapılarak bir yıl sonrasında çok olumlu sonuçları görülmüştür. Bunun sonucu olarak Türkiye ekonomisinde istikrar sağlanmıştır. 2002’den sonra yatırım alanında teşvik uygulamaları tekrar yükselişe geçmiştir. Bir sonraki kriz 2008’de Türkiye gibi tüm ülkelerin de etkilendiği bu döneme kadar yıl bazında önemli büyüme sergilemiştir. (Yavan, 2012: 15).

E-2009 YILINDAN SONRA UYGULANAN TEŞVİK POLİTİKALARI

2009 yılı ekonomi için önemli sayılabilecek sorunlar yaşanmıştır. Bu durum Türkiye ekonomisinin de kaçınılmaz kaderi haline gelmiştir. 2008 krizi finansal merkezli bir krizken etkisi itibariyle en fazla reel sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Küresel etkiye sahip olmasına rağmen Türkiye bu krizden çok fazla etkilenmemiştir. Yapısal reformlarla devletin ekonomiye yön vermesiyle kriz hafif atlatılmıştır. Bu amaçla krizin olum-

suzluklarını en aza indirmek amacıyla bazı tedbirler alınmıştır. Ekonomi idaresi reel kesimi vergi kaynaklı destekleri devreye koyarak krizin yükünü azaltmıştır (Acar, 2013: 17). 2009 ‘dan sonra Türkiye’de ap ayrı bir sistem teşviklere hâkim olmuştur. Yeni yapılanmada sektörel, bölgesel ve büyük proje esaslı şeklinde olmuştur. Bu yeni yapılanma teşvik sisteminde önemli bir yere sahiptir. 18 Şubat 2009 tarih ve 5838 sayılı teşvik kanunudur (Karakurt, 2010: 157). Uygulanmasına 2009’da başlanan teşvik yapılanmasında sermaye birikiminin yüksek katma değerli alanlara kanalize etmeyi hedeflemiştir. Diğer taraftan mal ve hizmet arzını artırarak istihdamı artırmak yatırımların sürekliliği sayesinde kalkınmayı gerçekleştirmektedir. Buradaki amaç, uluslararası düzeyde teknolojik faktörleri ve yüksek (Ar-Ge)’li yatırımları teşvik ederek küresel sermayeyi ülkeye çekmektir. Yörelere gelişmişlik düzeylerini dengeleyici ve çevreyi koruyucu yatırımları destekleyici tedbirlere başvurulmuştur. Bu amaçla teşvikler üçlü bir ayırma tâbi tutulmuştur. Şu şekildedir;

1-Genel Teşvikler

2-Bölgesel Teşvikler

3-Büyük Ölçekli Yatırım teşvikleridir (Akdeve ve Karagöl, 2013: 338).

Bu dönemde vergilerden ÖTV). Ve (KDV) oranlarında indirim yapılarak, (KOBİ) ’ler kurumlar vergisi çerçevesinde muafiyetten yararlandırılmıştır. Krizin etkisini gidermede vergisel teşviklerin uygulanması önemli bir etki oluşturmuştur (KAYA, GÖZE Dilek ve DURGUN KAYGISIZ, Aşş; 2015: 183). Bununla birlikte bu dönemde 9 (DBYKP) nin devreye sokulması ile süreç kesintiye uğramadan gerçekleşmiştir. 2009-2013 dönemini içeren bir planla ekonomi de kaynakların etkin ve verimli kullanılması, rekabetçi bir yapıya kavuşturucu bir özelliğe sahip olarak esnek bir gelişim ve değişime dayanır. Ayrıca plan hedeflerinin bu kadar geniş tutulması gerçekleşme şansını azaltmayacak bir uygulamayı beraberinde getiriyor. Plan çerçevesinde katma değeri yüksek sektörlerle yönelmeyi işaret etmiştir. Planın bir başka yönü ise bölgelerin gelişmişlik seviyelerine göre yatırımlardan katkı sağlamasını gerektirmektedir (Selim, vd., 2014: 663).

Amaçlarına Göre Bazı Teşvikler Şunlardır;

-Ar-Ge İnovasyon Destekleri

-Doğrudan Destekleme

-TTGV Ar-Ge Destekleri

-Maliye Bakanlığı’nın Destekler

-Bölgesel Planlama ve Kalkınma Ajansları

-Kalkınmada Öncelikli Yörelere Uygulaması

-Kobilere Verilen Teşvikler

-TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Destekleri

- KOSGEB Ar-Ge Destekleri

-S. Ticaret Bakanlığı -KOBİ'e Ar-Ge Desteklerini gerçekleştirmiştir.

-Genel Olarak Kalkınmayı Amaçlayan Teşvikler; Gümrük muafiyeti, KDV Alacağı Ertelemesi, zarar Mahsubu.

Genel Teşvik Uygulamaları kapsamındaki teşvik unsurları şunlardır;

Gelir V. Stopajı Desteği

-KDV İstisnası

-Gümrük Vergisinde muafiyet -Tersanelerin gemi inşasında sigorta primin de işverenlere destek sağlanmıştır. Bu unsurlardan Gelir V. Stopajı yalnızca VI bölgedeki yatırımlara için 10 yıl olarak uygulanmaktadır.

-Öncelikli Yatırımlar Kapsamında Verilen Destek Unsurlar;

1-5 bölgelere; (KDV istisnası, Gümrük muafiyeti, Vergi indirimi, sigorta primi işveren desteği, yatırım tahsisi, faiz desteği,)

6. Bölgeye (KDV istisnası, Gümrük muafiyeti, Vergi indirimi, sigorta primi işveren desteği, faiz ve sigorta primi desteği, GV indirim stopajı desteği (Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı, 2014) Dolayısıyla çeşitli sektörlerde ve bölgelerde tanınan teşvikler Maliye politikası amaçlarını gerçekleştirmek için harekete geçildiği inancını vermektedir.

SONUÇ

Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de gelişmişlik sürecini değişik özendirme yöntemleri ve kamusal yatırımlar aracılığıyla gerçekleştirilen, yatırımların teşviki gelişmekte olan ekonomilerin dışı açılmada takip ettikleri bir yöntem olmuştur.

Yatırımda teşviklere başvurma nedenleri başta altyapı olmak üzere gelişmiş ülkelere nazaran gerice olmasıdır, bundan dolayı teşvik uygulamalarına gidilmiştir. Cumhuriyet döneminde uygulanan teşvik politikaları bu doğrultuda görülebilir.

1923-1930 dönemi liberal dönemde İzmir 1. İktisat Kongresi yapılarak, kalkınma için kamu ve özel sektör kaynakları bu amaca yöneltildi.

1930-1940 planlı ya da devletçi dönemde 1929-1934 arasındaki uygulamada dünya buhranının etkisiyle özel kesim tasarruf ve yatırımda umulan büyümeyi gerçekleştirilemeyince kamu öncülüğünde sanayii planı uygulanmıştır (1934-1938).

1940-1950 savaşa girmemekle birlikte savaş ekonomisinin ağır şartları toplumsal adaletsizlik ve huzursuzluklar kıtlıktan kaynaklı huzursuzluk ve harp zenginlerini doğmuştur.

1950' de değişen iktidarla birlikte liberal ekonomik döneme geçilmiştir. 1950-1960 Liberal dönemde sanayileşme özel sektörde dış ekonomik ilişkilerde devlet müdahalesi en aza indirilecek kararı alınmıştır.

1960'tan sonra DPT kurularak beşer yıllık kalkınma planı sürecine geçilmiştir. Planda öngörülenlerin çoğu dönem içinde gerçekleşmiştir.

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Plan Dönemi (1985-1989)

Bu plan döneminde ihracat ağırlıklı düzenlemelere yer verilmiştir.

1980 sonrası özel sektör açısından bakıldığında 24 Ocak kararlarının faiz, kredi, sıkı para politikasında etkisi görülmüştür.

1980-1993 dönemi yatırım teşviklerinin yatırımı Özendirme amaçlı uygulaması devam etmekle birlikte, Maliye politikası amaçlarını gerçekleştirmek konusunda umulanı vermemiştir.

Bu dönem içerisinde teşviklerin bölgesel dağılımı incelendiğinde; Marmara bölgesi en fazla teşvik belgesiyle %38,78 ile en fazla paya sahip olmuştur. 1981 yılındaki payı %51,44'e yükselmiş, 1987 yılına kadar ortalama payı ise, %40,5 Marmara bölgesinin yüksek payında sosyo-ekonomik şartların uygunluğu yatmaktadır.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun on yıl boyunca yatırımlardan aldığı pay ise, %1,94 ile %11,68 arasında bölgeye 1980-1983 yılları arasında artış gözlenmiş olsa da 1984'te tekrar azalma gözlemlenmiştir.

1991 yılındaki körfez krizi nedeniyle yatırım kararlarını etkileme konusunda Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde bir anket gerçekleştirilmiştir. Söz konusu anket sonuçlarında kriz nedeniyle yatırım kararlarını erteleyenlerin oranı %63,8 iken, iş hacminde değişiklik yapanların %65,5, Üretimde daralma %64,6, işçi çıkaranlar ise %45 oranında olmuştur. Bu dönemde yatırımlar aracılığıyla kişisel, bölgesel ve sektörel gelir dağılımının gerçekleşmesinde umulan düzey yakalanamamıştır.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Ajansına (UNCTAD) göre teşvikler üç grupta incelenebilir (Nakdi, mali ve diğer teşvikler) Nakdi teşvikler; hibe, prim, avantajlı kredi ve kredi garantileri Mali teşvikler ise, maliye politikasının hedefleri doğrultusunda faaliyet alanlarında vergi yükünün azaltılması amaçlıdır. (Arslan, 2022:301)

Diğer teşvikler de arsa ve arazi tahsisi, enerji desteklerinden oluşmaktadır. Yatırımların özendirilmesinde mali teşviklerin ağırlığı fazladır. Her ne kadar böyle olsa da üç teşvik çeşidinin harmanlanarak kul-

landırılması fayda açısından daha etkilidir, Dünya ölçeğinde bakıldığında 2010-2017 döneminde sanayi amaçlı kullanılan destekler içinde %27'lik payla yatırım teşvikleri ilk başta yer almıştır (Bahtiyar, 2019: 41-42; Arslan, 2022:301).

Teşviklerle ilgili dünya kapsamlı çalışmalar yürüten birçok uluslararası kuruluşlar bulunmaktadır (OECD, WTO, AB) Ayrıca bölgesel anlamda teşviklere uygulamada bünyesine yer vermektedir (DTÖ, OECD, NAFTA, EFTA). Vergi indirimleri ülkelerin kendi yetkilerine mali teşviklerin bir arada uygulama imkânı da bulunmaktadır. Ülkelerin politikalarında yatırımlar için bürokrasiden kaynaklanan engellerin kaldırılması ve bu alanın cazip hale getirilmesi amaçlanmaktadır (Yavan, 2011: 40).

Türkiye'de iki binli yıllardan sonra 2004,2006, ve 2009 da değişik biçimde uygulanan teşviklere. Sistem değişikliği denebilecek düzeydeki değişiklik 2012 de yaşanmıştır. Amaç itibariyle eski amaçlara ilaveten yeni amaçlar eklenmiştir. Şu şekilde amaçları sıralanabilir; üretim ve istihdamı artırmak, yüksek katma değerli ARGE ye dayalı büyük ölçekli yatırımları teşvik etmek, yabancı yatırımların nitel ve nicel yönüne ağırlık vermek, bölgesel eşitsizliği azaltmak, sürdürülebilir ve kapsayıcı yatırımları özendirme. Söz konusu tebliğ 19 /6/ 2019 tarih ve 2012/ 3305 sayılı kararla yürürlüğe girmiştir (Serdengeçti, 2017: 44; Arslan, 2022: 301). Bir değişiklikle 2846 sayılı kararı 2020 tarih ve 31220 sayıyla RG de yayınlanarak Yürürlüğe girmiştir.

KAYNAKÇA

- ABAC, Selçuk; Kurumlar Vergisi Üzerine Bir İnceleme Kurumlar Vergisi'nin Mikro ve Makro Tesirleri, TÜSIAD) Yay. No: 8. 1974
- ACAR, Fatih;" Türkiye Ekonomisine Genel Bir Bakış (2001-2013", Çalışma Dünyası Dergisi s .2, (2013),15-32
- AKDEVE, Erdal; TANAS Karagöl, Erdal; " Geçmişten Günümüze Türkiye'de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları, 'Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S.37, (2013),
- ARSLAN, Ömer; "Türkiye'de Sanayisi Az Gelişmiş Kentlere Özgü Yatırım Teşvik ve Hibe Destek Mekanizması Geliştirme: Muş İli Örneği." Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi S35,299-305, Nisan 2022
- ATA, Ahmet; "Finansman Fonu", Vergi Dünyası, Hesap Uzmanları Derneği Yay. Say': 25, Eylül-1983.
- AY, Ahmet; KARAÇOR, Zeynep; " 2001 Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinde Krizden Büyümeye Geçiş Üzerine Bir Tartışma, 'Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, S.16, (2006),
- BAHTİYAR, E; Dünyada ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Mali Teşvik Sistemine Genel Bir Bakış. M. Tayta , M.Ü. ŞAŞMAZ(Ed) Türkiye'de Mali Teşvik Sistemi ve Uygulamaları içinde (ss.27-48). Bursa Ekin Yayınları.
- BULUTOĞLU, Kenan; iktisat Fak. Yay. No: 956/130, İstanbul, 1962.
- BULUTOĞLU, Kenan; Türk Vergi Sistemi, C. 1, 6.Baskı, İstanbul, 1978.
- DPT, 1. Beş yıllık Kalkınma Planı, DPT, Yay. No: 1272, Ankara, 1973.
- DPT, IV. Beş yıllık Kalkınma Planı, DPT yay No: 1664. Ankara, 1979.
- EKİCİ, M.Sena; "Bir Yatırım Teşvik Aracı Olarak Hızlandırılmış Amortisman ve Uygulaması", İktisat Dergisi, İstanbul, Ekim- .1992 .
- EKİCİ, M. Sena; Ekonomik Gelişmenin Aracı Olarak Yatırım Teşvikleri ve Doğu -Güneydoğu Anadolu Örneği, (Yayınlanmamış Doktora Tezi) İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 1993,
- ESER, Emre; "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri ve Mevcut sistemin Yapısına Yönelik Öneriler", TC. Bşbk. DPT Müsteşarlığı Yayın No:2822, (2011)
- GÖRGÜN, Sevim; Maliye Politikası (Ders Notları) İstanbul Üniversitesi SBF, İstanbul, 1988.
- GÜNEGE, Uğur, "Yeniden Değerleme", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Mayıs 1987
- GÜVEMLİ, Oktay; "Özendirme Önlemlerinde Yeniden Yapılanma Gereği", Dünya Gazetesi, İstanbul,18 Temmuz 1989

- GÜVEMLİ, Oktay; Yatırım Projelerinin Düzenlenmesi ve Değerlendirilmesi, Çağlayan Basımevi, İstanbul, 1988.
- HAN, Ergül; Kalkınmada Alt Yapı Yatırımları, Eskişehir İTİA Yay. No: 127/77, Eskişehir, 1975.
- HEREKMAN, Aykut; Genel Vergi Teorisi (Ders Notları Teksir), Eskişehir, 1980. İstanbul, 1985.
- KARAKOYUNLU, Erdoğan; Türkiye’de Yatırımlara Tanınan Teşvikler ve Etkinliği, YASED Yayını,
- KAYA GÖZE, Dilek ; DURGUN KAYGISIZ, Ayşe, “ 2008 Küresel Krizi ve Sonrasında Türkiye’de Uygulanan Maliye Politikalarına Genel Bir Bakış,” Uluslararası Yönetim İktisat Dergisi, s.26.(2015)
- KAZGAN, Gülten; Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar Matbaası İstanbul, 1988
- KAZGAN, Gülten; Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar Matbaası İstanbul, 1985
- KIZILYALLI, Hüsni; Türk Vergi Sisteminin Ekonomik Analizi, A.Ü. SBE Maliye Enstitüsü yayını, No: 286/33, Ankara, 1969.
- MORGİL, Orhan; “Enflasyon Yatırım Teşviklerini Etkisiz Kılıyor” Dünya Gazetesi, İstanbul, 22 Haziran 1989.
- NADAROĞLU, Halil; Kamu Maliyesi Teorisi, 4. Baskı, İstanbul, 1981
- NEMLİ, Arif; ‘Anonim Şirketlerin Dağıtılmayan Kârları’, MEK, İ.Ü.İkt.Fak. 13.seri, İstanbul, 1969.
- NEMLİ, Arif; “Hızlandırılmış Amortisman ve Yatırım İndirimi“, MEK, İ.Ü. İkt. Fak Maliye Enst Yay. 10. Seri, 1964, Sermet Matbaası, İstanbul, 1965.
- NEMLİ, Arif; Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, İ. Ü. İkt. Fak, yay. No:443, İstanbul,1979.
- NEMLİ, Arif; Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, İ.Ü. İkt. Fak, yay. No:443, İstanbul,1979.
- NEMLİ, Arif; Teşvik Edici Vergi Politikası (Basılmamış Doçentlik Tezi),İ Ü. İkt. Fak. İstanbul,1968.
- OYAN, Oğuz-AYDIN, Ali Rıza; Maliye ve Fon Politikaları, Ankara, 1991.
- SELİM, Sibel; Koçtürk, O. Murat; ERYİĞİT, Pınar; ‘ Türkiye’de Yatırım Teşvikleri ve Sabit Yatırımların İstihdam Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi, ‘Online Dergi, S.4, (2014).
- TUNCER, Selahattin; “İktisadi Kalkınma ve Amme Varidatı” MEK., 5. Seri, İstanbul, 1960.
- TÜRK, İsmail; Maliye Politikası Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Teorileri, 5. Baskı’, Savaş Yayınları, Ankara, 1983

- ULUATAM, Özhan; Kamu Maliyesi, 2. Baskı, Savaş Yay. No: 18, Ankara, 1980.
- ULUATAM, Özhan; Kamu Maliyesi, 2. Baskı, Savaş Yay. No: 18, Ankara, 1980.
- ULUATAM, Özhan; Vergilerin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi ve Teşvik Edici Vergi Politikası, A.Ü., S BF yay. No: 311, Ankara, 1971.
- ULUATAM, Özhan; Vergilerin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi ve Teşvik Edici Vergi Politikası, A.Ü., S BF yayın no: 311, Ankara, 1971
- ÜLGENER, Sabri; Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme, 6. Baskı, Der Yay. İstanbul, 1980.
- ÜZELER, Mustafa; Doğan Cansızlar, Para ve Finansman sağlamaya Yönelik Kiralama(leasing) Dünya’da ve Türkiye’de Uygulaması, Maliye ve Gümrük Bakanlığı APK, yayın No: 1987/287, Başbakanlık Basımevi, Ankara, 1987.
- YAVAN, Nuri; “Teşviklerin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ampirik Bir Analiz,”Ekonomik Yaklaşım Dergisi, S.81, (2011),
- YAVAN, Nuri; “Teşviklerin Sektörel ve Bölgesel Analizi Türkiye Örneği”, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları Yayın No:27, (2010).
- YETİM, Kemal; “Türkiye’de İhracatı Teşvik Politikası ve Ekonomik Etkileri”, (Uzmanlık Tezi) DESI YAB, Ankara, 1987.

BÖLÜM 25

TUTUNDURMA KARMASI ELEMENLARINDAN REKLAMIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Filiz ASLAN ÇETİN¹

Seyhan ÖZTÜRK²

Kamile MERİÇ³

1 Doç. Dr., Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID: 0000-0002-8210-799X.

2 Doç. Dr., Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID: 0000-0003-1458-840X.

3 Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ORCID: 0000-0002-9859-5035.

GİRİŞ

Günümüz pazarlarında işletmeler arasındaki rekabetin şiddetlenmesi ve yaşanan değişimlerin hızlanması özellikle aynı sektörde bulunan işletmelerin benzer özellikleri olan ürünleri üretme noktasında pazarlama faaliyetlerinden özellikle reklamın önemini artırmaktadır. Tutundurma elemanlarının en gözdesi sayılan reklamın, işletmeler ve tüketicilere sunduğu faydalar düşünüldüğünde önemli bir iletişim aracı olduğu daha iyi anlaşılmaktadır. Tüketici açısından, reklam ihtiyaçlarını karşılayacak olan ürünü ya da hizmeti tercih etmesine olanak sağlayan bir araçtır. İşletmeler ise reklamı, ürettikleri ürün ve hizmetlere uygun pazar seçimi yapmak ve sermaye olarak kullandıkları kaynakları daha etkinleştirmek için teşvik edici bir araç olarak görmektedirler.

Özellikle ürün ve hizmet üreten işletmeler satışlarını artırmak ve elde ettikleri gelir ile rekabette geri kalmamak, ayrıca markalaşma yolunda daha ileri gitmek için reklam faaliyetlerini artırmaktadırlar. Reklam tanım olarak; bir ücret karşılığında çeşitli iletişim kanalları kullanılarak ürün ve hizmetlerin tutundurulmasıdır. Geniş kitlelere hitap eden reklam ne kadar etkin kullanılırsa işletmenin rekabet gücünü o kadar artırmaktadır ki tüketicileri ürün ve hizmetlere yönlendirmekte de oldukça başarılıdır.

Bununla birlikte işletmelerin ürettikleri ürün ve hizmetler için oluşturdukları reklam faaliyetlerinin de bir maliyeti vardır. Maliyete sebep olan reklamın, işletmelerin muhasebe departmanları tarafından kayıt altına alınması ve faaliyetin devam ettiği süre boyunca kayıtların yenilenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, çalışma içerisinde tutundurma karması elemanlarından olan reklam bütün yönleriyle açıklanmış ve akabinde de reklamın maliyeti ve muhasebeleştirilmesi konularına değinilmiştir.

TUTUNDURMA KAVRAMI

Tutundurma uygulamalarının başlangıcı olarak 1929 Büyük Buhran dönemi gösterilmektedir. Bu dönemden önce günümüzde anlaşıldığı haliyle işletmeler her hangi bir tutundurma faaliyetinde bulunmuyorlardı, ancak diğer işletmelere karşı maliyet avantajı elde etme amacını gütmektedirler. Büyük Buhran ile birlikte rekabetin oldukça arttığı ve geleneksel pazarlama anlayışının yetersiz kaldığı bir süreç yaşanmaya başlamıştır. Piyasadaki rekabetçi koşullar tüketim toplumuna doğru gidişi tetiklerken, tutundurma politikası da aynı ürünü bir üst fiyattan satma düşüncesine odaklanmıştır. Aslında bir toplumsal dönüşüme sahne olan bu süreçte, tüketiciler yaptıkları tüketimi bir yaşam tarzına dönüştürmeye başladılar ki tüm bu gelişmeler işletmeler için tutundurma faaliyetini işletmeler için kaçınılmaz hale getirmiştir. Bunun sebebi tüketimin sosyal bir statü sembolüne evrilmesiyle tüketicinin vazgeçemediği işletmeler ve markalar ile iletişim kurmayı talep etmesidir. Pazarlama karmasında bu fonksiyon-

nu yerine getirmekle yükümlü alan ise tutundurmadır (Elgün&Karabıyık, 2022: 76-77).

Bu bağlamda tutundurma; işletmeler tarafından tüketicilere ürettikleri ürün ya da hizmetlerle ilgili bilgi verilmesi ve bu yolla işletmeyle ilgili olumlu mesajların fark edilmesi sağlanarak hedef kitlenin işletmeye yönelmesine dönük bütün çabalaradır. Aslında tutundurma fonksiyonu işletmeyi takip eden mevcut ve potansiyel müşterilerle iletişim kurma görevini üstlenmekte ve tüketicinin ikna edilmesini planlamaktadır. Tutundurma fonksiyonunu etkin kullanmak, gelişmiş iletişim teknolojilerine sahip olmakla doğrudan bağlantılıdır, çünkü tüketiciye en aktif kanaldan ulaşmak işletmeye her zaman avantaj sağlamaktadır. Özellikle bütün dünyayı içine alabilen kitle iletişim araçlarının kullanılabilmesi büyük önem taşımaktadır.

İnsanlar hayatları boyunca bilgi alışverişi ve gelen bilginin yorumlanması için iletişim araçlarından faydalanmışlardır. Bu durumda kitle iletişim araçlarının toplumsal ve sosyal hayatın bir parçası olarak görmek yanlış değildir. Bu araçları en etkin ve verimli şekilde kullanan işletme, her zaman en önde olacaktır ki işletmeler bu platformları tanıtım, reklam, yeni ürün veya hizmet duyurumu ya da müşteri şikâyetlerinin değerlendirilmesi amacıyla kullanmaktadırlar. Artık çevrimiçi içerikler, bilgisayar ya da akıllı telefonlar, elektronik kitap ve oyunlar gibi birçok uygulama tüketicilere ulaşmakta kullanılmaktadır (Dursun&Aydın, 2022: 36-37).

Esasında Latince kökenli bir sözcük olan “tutundurma” işletmelerin pazarlama yönlü iletişimini ifade ederken gerçek anlamda “ilerlemek, yükselmek” demektir. Türkçe kaynaklarda “satış tahriki, satış özendirme, satış teşviki” olarak da kullanılan “tutundurma” ilk kez 1970 yılında Mehmet Oluç tarafından kullanılmıştır. Birçok farklı yapılmış tanımla birlikte tutundurma, özellikle işletmenin satış fonksiyonunu kolaylaştırıcı etkiye sahip ve tüketiciyi ikna etmeye dönük programlı bir faaliyet süreci olarak ifade edilmektedir. Ancak ne kadar farklı tanımlansa da tutundurma faaliyetinin ortak özellikleri açısından bakıldığında bir uyum söz konusudur (Ülker, 2009: 82-83);

- Tutundurma, iletişim üzerine kuruludur ve ikna edici özelliği bulunmaktadır.
- Tutundurma, satışı kolaylaştırıcı amaç taşıırken tüketici tutum ve davranışlarına yönelmektedir.
- Tutundurma, diğer pazarlama faaliyetleriyle birlikte uygulanmaktadır.
- Tutundurma, planlı ve programlı bir süreci ifade etmektedir.

- Tutundurma, işletmenin dış çevresi ile olan ilişkiyi sürdürmektedir.
- Tutundurma, fiyat unsuruna bağlı olmayan bir rekabet aracı olarak kullanılmaktadır.
- Tutundurma, hem tüketicilere hem de pazarlamanın diğer kanal üyelerine uygulanmaktadır.

Yukarıda sayılan özelliklerle birlikte tutundurma, işletmelerin sürekliliğini sağlama ve rekabette üstünlük yaratma misyonunu taşımaktadır. İşletmelerin tüketici istek, beklenti ve talepleri doğrultusunda ürettikleri ürün ve hizmetlerini, iyi programlanmış tutundurma faaliyetleri ile tüketicilere ulaştırabilmeleri için bazı amaçları taşımaları gerekmektedir (Ünlü&Tolon, 2021: 274-275);

- Potansiyel tüketiciler için yeni ürün ve hizmetlerde farkındalık yaratmak,
- Mevcut tüketiciler için ürün ve hizmet bilgisini güncel tutmak,
- Hedef pazardaki farklı bölümlere hitap etmek,
- Satışları artırmak,
- Rekabeti yukarıya çekmek.

Bununla birlikte tutundurma, işletmeye ait olan bilginin istenilen şekilde ve istenilen kitleye ulaşması hedefini taşıyan bir süreçtir. İşletmelerin geniş halk kitlelerine ulaşması günümüzde büyük önem arz etmektedir. Ancak tutundurma, işletme açısından oldukça geniş kapsamlı ve karmaşık bir işlemdir. Öncelikli olarak tutundurma faaliyetlerinin amacı reklam, halkla ilişkiler, satış geliştirme, kişisel satış ve doğrudan pazarlama gibi birçok unsuru kullanarak tüketicileri işletmenin kendisi ve işletmenin sunduğu ürün ve hizmetler hakkında bilgilendirmektir. Reklam ya da halkla ilişkiler aracılığıyla işletmenin diğer pazarlama karması elemanları olan ürün, fiyat ve dağıtım ile oluşturdukları tüm imkânlar mevcut ya da potansiyel hedef kitleye ulaştırılmalıdır. İyi bir ürün ortaya çıkarmak ya da o ürünü en doğru fiyattan müşteriye sunmak modern pazarlama bakış açısında yeterli sayılmamaktadır. Günümüz işletmeleri mevcut ya da potansiyel tüketicileriyle iletişim kurabilen ve aynı zamanda tüketicilerin de işletmeyle kolayca iletişim kurmasını sağlayabilen organizasyonlar olmak zorundadır (Peşinci, 2022: 33-34).

REKLAM KAVRAMI

İşletmeler rakiplerinden farklılaşmak ve hedef kitlelerinin dikkatini çekmek için tutundurma karması bileşenlerinden reklamı tercih etmektedirler. Farklı demografik özelliklere sahip tüketiciler tarafından takip

edilen reklamlar hem ürün hem de marka ile ilgili olarak işletmelerin hedef kitlelerini bilgilendirmekte dolayısı ile oldukça fazla sorumluluk üstlenmektedirler (Aslan, 2019: 159). Kamuoyunda reklamın maliyetleri artırması veya talebi teşvik etmesi nedeni ile fiyatları arttırdığına yönelik ya da etik kurallara uygun davranılmamasının sonucunda haksız rekabet ve yanıltıcı olma gibi olumsuz durumların yaşanabileceğine yönelik eleştiriler söz konusu olsa da işletmelerin rekabet ortamında reklam olmadan varlıklarını devam ettirmeleri güçtür (İslamoğlu, 2011: 454). Ayrıca büyüme, milli gelir artışı ve istihdam anlamında reklamın ülke ekonomilerine olan katkıları göz ardı edilemez (Karafakıoğlu, 2006: 162).

Kökene Latince’de “çağırarak” anlamına gelen “clamare” kelimesine dayanan reklam kavramı Fransızca “reclame” kelimesinden Türkçe’ye geçmiştir (Çayıroğlu, 2010: 93). Reklam, bir satıcının ürünleri veya organizasyonu hakkında bilgilendirmek, ikna etmek ve hatırlatmak için ücretli bir iletişim aracını kullanmasını ifade eden güçlü bir tutundurma unsurudur (Kotler & Armstrong, 1999: 473). Amerikan Pazarlama Birliği reklamı “ürünleri hakkında hedef pazarını bilgilendirmek ya da ikna etmek isteyen ticari işletmeler, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, devlet kurumları ve bireyler tarafından kitle iletişim araçları kullanılarak mesajların zaman ve mekâna yerleştirilmesi” olarak tanımlamaktadır. Bir diğer tanıma göre “Reklam; malların, hizmetlerin ve fikirlerin geniş kitlelere duyurulması ve benimsetilmesi amacıyla, bir ücret karşılığında, kişisel olmayan bir biçimde sunulmasıdır.” (Mucuk, 2014: 219). Reklam ücreti ödenmiş bir iletişim türüdür. Yani işletmeler reklamlarını yayınlatabilmek için radyo ile televizyondan “zaman” ve dergi ile gazetelerden “yer” satın almaktadırlar. Bunun yanı sıra reklam, mesajı alandan mesajı gönderen kaynağa doğru bir geribildirime olanak sağlamamaktadır. Yani reklamda tek taraflı bir iletişim söz konusudur (Korkmaz vd., 2009: 476).

Reklamın özellikleri şu şekilde belirtilebilir (Süer, 2014: 425; Özer, 2018: 165-167);

- Reklam ürünü, markayı ya da işletmeyi tanıtmaya amacı ile yapılır. Uzun vadede imaj oluşturmada etkilidir.
- Reklam bir ücret karşılığında yapılır.
- Reklam tek yönlü olup kişisel değildir.
- Reklam mesajını veren kişi ya da işletme bilinmektedir. Yani reklamı yapan bellidir.
- Reklamda değişik mesaj stratejileri ve yaratıcı içerikler kullanılır.
- Reklam tekrarlanabilir.

- Reklam işletmenin mesajını sayıca fazla kişiye ulaştırabildiği için göreceli olarak ekonomiktir.
- Reklam sayesinde temel iletişim araçlarında yer alan marka yasallık kazanır ve tüketici işletmeye güven duyar.

İşletmelerin ürettiği mal ve hizmetleri konu olarak ele alan reklam mevcut ve potansiyel müşterileri hedefleyerek bu mal ve hizmetlerin satışını artırmayı hedeflemektedir (Tengilimoğlu & Öztürk, 2016: 40). İşletmelerin reklamı tercih etmelerinde reklamın oldukça fazla tüketiciye aynı anda ulaşabilmesi, izlenme oranına bağlı olarak birim maliyetinin düşük olması, tekrarlanma olanağının bulunması, çeşitli mecralarda sunulabilmesi ve etkileyici bir şekilde yayınlanabilmesi gibi özellikleri öne çıkmaktadır (Altunışık, Özdemir & Torlak, 2020: 449).

Reklamın işlevleri şu şekildedir (İslamoğlu, 2009: 202-203);

- **Bilgilendirme işlevi:** Yeni ürünler, yeni kullanım şekilleri, fiyat değişikliği, ürünün kullanımı vb. hakkında tüketiciye bilgi vermeyi amaçlar.
- **İkna etme işlevi:** Tüketicileri markayı denemeleri için ikna etmeyi amaçlar.
- **Hatırlatma işlevi:** Tüketicilerin ürünleri unutmasının önüne geçmek adına hatırlatma yapmayı amaçlar.
- **Destekleme işlevi:** Tüketicileri satın alma tercihleri konusunda en iyiyi yaptıklarına dair desteklemeyi amaçlar.
- **Değer katma işlevi:** Reklam ürüne, markaya veya işletmeye değer katmayı amaçlar.

Reklamlar temelde ürün reklamı ve kurumsal reklamlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ürünün satılmasına yönelik olan ürün reklamları öncü reklam, rekabetçi reklam ve hatırlatıcı reklam türlerinden oluşmaktadır. Öncü reklam ürün kategorisine yönelik birincil talep oluştururken rekabetçi reklam belli bir markaya yönelik seçimli talep oluşturur. Hatırlatıcı reklam ürün, marka ya da işletme adını tüketiciye hatırlatarak olumlu ilişki geliştirmeye yöneliktir. Kurumsal reklamcılık sadece tüketicilere değil işletmenin ilişkili olduğu tüm paydaşlarına yönelik olarak iyi niyet geliştirmek üzere bilgi verici, ikna edici ya da hatırlatıcı özellikte olabilmektedir (Perreault, Cannon & McCarthy, 2013: 381-383).

Reklam aracılığı ile mesajlarını tüketiciye ulaştırmayı tercih eden işletmelerin birbirinden farklı özelliklere sahip iletişim araçlarından yararlanmaları mümkündür. Bu iletişim araçları arasında görsel ve işitsel medyaya ilişkin radyo ve televizyon, yazılı medyaya ilişkin gazete ve dergi, posta reklam araçları, açık hava reklam araçları ve internet yer almaktadır

(Mucuk, 2014: 222). İşletmenin tutundurma ile amaçladıklarına, ulaşıl-mak istenilen hedef kitleye, reklama ayrılan bütçeye, iletişim aracının hi-tap ettiği kesim, sıklık, etki ve maliyet özellikleri gibi unsurlar göz önünde bulundurulurken işletmenin pazarlama stratejisine en uygun iletişim aracı seçimi gerçekleştirilmelidir (Perreault, Cannon & McCarthy, 2013: 383).

REKLAMIN ETKİSİNİ ÖLÇME

Reklamın etkisini ölçme kavramı, genel olarak en başta yapılan reklam planında tespit edilen amaçlara ulaşıp, ulaşılmadığını ya da ne ölçüde ulaşılabildiğini incelemektir. Reklamdan faydalanan işletmeler reklamların satışa etkisi olup olmadığını bilmek istemektedirler. Bu bağ-lamda reklam için planlanan bütçeleri geliştirmek ve reklamların; maliye-tinden daha fazla gelir sağlayıp sağlamadığını anlamak için reklamların satışa etkisini ölçmektedirler (Ceran, 2009: 121).

- Reklama neden ihtiyaç duyulmaktadır?
- Hangi iletişim araçlara kullanılsa daha faydalı olmaktadır?
- Farklı medyalara göre farklı reklam hazırlama teknikleri nelerdir?
- Reklam için ne kadar harcama yapılmalıdır? Az yâda çok harca-ma yapıldığı nasıl anlaşılmaktadır?
- Yıllık ayrılması gereken reklam bütçesi ne olmalıdır?
- Gerekirse herhangi bir harcama olmaksızın reklam yapılabilir mi?
- Tüm yıl içerisinde reklam bütçesi nasıl dağıtılabılır?
- Reklam neleri kapsamalıdır?
- İşe yarar reklam nasıl olmaktadır? Reklamın işe yaradığı nasıl anlaşılmaktadır? vb.

Şeklindeki sorular etkili, verimli bir reklam bütçesi geliştirmeye aynı zamanda reklamı planlamaya yardımcı olan cevaplanarak işe başlanması gerekli sorulardır (Ramacitti, 1998: 183).

Reklamların yapılan satışlara olan etkisini ölçmede yaygın olarak kullanılan tekniklerden biri; geçmiş yıllardaki satışların, geçmiş yıllar-da gerçekleştirilen reklâm harcamalarıyla ilişkilendirildiği geleneksel bir tekniktir. Bir başka teknik ise; aynı reklâm harcaması / satış oranı şek-linde ifade edilen ve birden fazla pazarın belirlenerek, değişik ölçülerde reklam harcaması yapılmak suretiyle satışlarda herhangi bir farklılık olup olmadığını araştırıldığı deneme yanılmaya dayanan yöntemdir (Ceran, 2009: 121).

Reklam etkisi ölçme tekniklerini reklam öncesi teknikler ve reklam sonrası teknikler olarak ikiye ayırmak mümkündür (Babacan, 2012: 317).

İyi bir planlama ve kontrol için reklâmların etkinliğinin ölçülmesi gereklidir. Reklâm etkinliğini ölçme aşağıdaki sebeplerle yapılmaktadır (Özka-ya, 2008: 103-104):

- “Gelecek dönemlerin reklam bütçesini hazırlarken; reklâm harcamalarının işletmeye sağladığı faydaları ve satışları göz önünde tutma,”
- “Farklı alternatifler içinden en uygun reklâm aracını belirleme,”
- “Hedef Pazar aktif olarak değişen bir ortam olduğundan, hangi dönemde reklâmın, hangi dönemde fiyat değişikliklerinin daha etkin olduğunu belirleme,”
- “Reklâmın satışları artık arttıramadığı üst sınırını tespit etmektir.”

REKLAM MALİYETLERİ

Reklam maliyetini ifade edebilmek için önce pazarlama maliyetini anlamak gerekmektedir. Üretimin maliyetini; duyu organlarıyla hissedilebilen, somut bir çıktı sağladığından ölçmek daha kolay olmaktadır. Ancak pazarlama maliyeti daha soyut olduğundan çıktı düzeyinde ölçülmesi zor bir kavram olmaktadır. Ayrıca ekonominin gelişmesi, daha fazla mal ve hizmetin piyasaya sürülmesi; daha düzenli pazarlama yapılmasını zorunlu kılmakta, pazarlama faaliyetlerini karmaşıklaştırmakta ve sonuç olarak pazarlama maliyetinin ölçülmesini zorlaştırmaktadır (Tenekecioğlu&Ersoy, 1999: 84). Dolayısıyla muhasebede genellikle “dönem maliyeti” olarak ifade edilen pazarlama maliyetlerinin ayrıcalıklı olarak dikkate alınması gerektiği gerçeği ortaya çıkmaktadır.

Pazarlama maliyetlerinin esas özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür;

- “Pazarlama maliyetleri genellikle uzun dönemli etkiler sunmaktadır.”
- “Bir defa pazarlama maliyeti gerçekleştirildikten sonra genellikle geri dönülmesi zor olmaktadır.”
- “Bu harcamalar, müşterek maliyet niteliğinde olup, doğrusal olarak devamlı artmamaktadır.”
- “Her bir işletmeye göre farklılık göstermektedir.”
- “Verimliliklerinin tespit edilmesi zordur.”

Bir ürün piyasaya ilk defa sürüldüğünde onu tanıtmak adına yapılan reklam harcamaları oldukça fazla olmaktadır. Piyasada ürünün tutulmasından ve satışların artışa geçmesinden sonra ise reklam harcamaları ilk zamanlara göre azalma gösterse bile bu durumun satışları aynı oranda

veya ters yönde etkilediği görülmemektedir. Dolayısıyla reklamların yalnızca yapıldığı döneme ait bir harcama olarak değil; gelecek dönemlere de faydası dokunduğu için geleceğe yapılan bir yatırım olarak görülmesi gerekmektedir (Özkul, 2006: 31).

Pazarlama maliyetleri içerisinde reklam maliyetleri çok önemli bir yer tutmaktadır. Son zamanlarda işletme sayılarının artması, faaliyetlerin karmaşıklaşması, doğal olarak rekabetin artması sebebiyle işletmeler bir fark yaratmak, diğer işletmelerden bir adım önde olmak adına reklam harcamalarına büyük bütçeler ayırmaktadırlar.

Belirli bir süreç içerisinde reklam harcamaları için ayrılan mali kaynakların bütünü “reklam bütçesi” kavramı ile ifade edilmektedir. Reklam bütçesi; reklama ayrılacak olan kaynakların tutarlarını açıklayan birinci kısım; işletmenin hangi reklam aracını seçeceği ve ayrılan mali kaynakların nasıl tasnif edileceğini gösteren ikinci kısım olarak iki temel kısımdan oluşmaktadır (Avery, 2005: 204). Bu kavramı da içerisine alan reklam maliyeti kavramı ise; “Reklam bütçesi kapsamında sayılan tüm harcamaları ele alan ayrıca reklamın baştan sona her aşamasının planlanması ve kontrolünde ortaya çıkabilecek personel giderleri de dâhil tüm ödeme kalemlerine” denilmektedir (Ceran & Karaçor, 2013: 16).

Reklam maliyetleri temelde üretimin tamamlayıcı bir parçası olmaksızın daha ziyade pazarlama, satış ve dağıtımın en önemli parçası olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla ya “pazarlama, satış ve dağıtım giderleri” olarak; ya da “diğer işletme giderleri” olarak muhasebeleştirilmektedir (Çakır & Aslan, 2020: 1231).

Reklam maliyetleri, bazen çeşitli işletmelerce ekstra maliyet gibi düşünüldüğünden bazı reklâm kampanyaları gerekli finansal desteği sağlayamaması sebebiyle çok da başarı gösterememektedir. Ancak öte yandan işletmenin reklâm yoluyla elde edilen satış gelirlerinin yapılacak reklâm- ların harcamalarını karşılanması da elzem bir zorunluluktur. Bu zorunluluk; değer fiyatlandırmasıyla oluşan gelirin, değer fiyatlaması ile ilgili yapılacak harcamaları da içine alacak seviyede ve hatta üzerinde olmasını gerektirmektedir (Erbaş, 1998: 143).

İşletmeler bağlamında reklam maliyetlerini; “sinema, radyo- televizyon reklamları, dergi, kartvizit, gazete, internet, anahtarlık eşantyonları, meslek ve adres kataloğu, sarı sayfalar, açık hava reklamları, duyuru tah- tası vb. kalemler için yapılan tüm harcamalar” oluşturmaktadır (Özkul, 2006: 32).

Reklam maliyetleri, diğer birçok harcamadan oldukça farklı ve kendine özgü bir genetiğe sahiptir. Bu tür harcamalar; gelirleri doğrudan değil de; öncelikle tüketicilerin duyu ve düşüncelerine tesir etmek suretiyle do-

laylı olarak arttırmaktadırlar. Hatta bazen bu tür harcamalar bazen tüketicilerin davranışlarına ters etki yapmaları nedeniyle teknik olarak gelirleri düşürme etkisi bile olabilmektedir. Bu nedenle gerek reklam harcamaları, gerek reklam bütçelemeleri gerekse de reklam muhasebeleştirilmesi özenle üzerinde durulması gereken bir faaliyet olarak görülmektedir (Kaynak, 2003: 70-72).

REKLAM MALİYETLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Reklam maliyetleri, genel olarak ürünün yaşam döngüsünün önceden saptanamaması ve gelecekle ilgili yeterli bilgiye sahip olunamamasından ötürü “dönem gideri” adıyla muhasebeleştirilmektedir. Ancak burada düşünülmesi gereken husus reklamların sonraki dönemleri de etkileyeceği gerçeğidir. Dolayısıyla sonraki hesap dönemlerinde yararlanılacağı halde reklam maliyetlerinin aktifleştirilememesi ve direkt olarak dönem gideri şeklinde yorumlanarak kaydedilmesi çok da doğru olmamaktadır (Çakır & Aslan, 2020: 1231-1232).

Örnek olarak; “bir işletme yer alacağı bir fuar organizasyonu için önemli bir reklam kampanyası düzenlemektedir. Söz konusu reklam faaliyetinin yaratacağı giderlerin dönem gelirinden düşülmesi dönem sonunda ortaya çıkacak sonuçları önemli oranda etkileyecektir. Bu nedenle söz konusu faaliyete dair reklam maliyetlerini aktifleştirerek, mal veya hizmetlerin piyasada kalacakları sürece göre gelecek dönemlere pay edilerek dağıtılması en uygun yöntem olacaktır” (Kınalı & Say, 2021: 2259).

Tek düzen hesap planında “760-PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ HESABI” altında takip edilen reklam maliyetlerinin ne şekilde muhasebe kayıtlarına alınacağı hususunda “Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarında” (UFRS) ve “Türkiye Finansal Raporlama Standartlarında” (TFRS) net bir açıklama bulunmamaktadır. Pratikte daha çok reklam maliyetlerinin yapıldıkları dönemle bağlantı kurularak, direkt olarak “dönem gideri” sayılarak kayıt altına alınması genel kabul görmüştür. Bu noktada yine yapılan reklam harcamalarının gerek bir kısmının gerekse de bütünüünün sonraki dönemlerde de yarar sağlayacağı unutulmamalıdır. “Dolayısıyla aktifleştirilmek suretiyle ürünlerin yaşam ömrüne itfa payı halinde bölünmesi ve bu haliyle gidere dönüştürülmesi dönemsellik kuralı gereği daha doğru olmaktadır” (Özkul, 2006: 60-61).

Örnek uygulama 1: “XYZ işletmesinde 2021 yılı hesap dönemi içerisinde 200.000 YTL reklam gideri gerçekleştirilmiştir.”

İşletmenin ilgili dönemlerde yapacağı muhasebe kayıtları aşağıdaki şekilde olmaktadır.

- “Dönem içinde reklam gideri gerçekleştirilince yapılacak muhasebe kaydı;”

“760.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ”	200.000
“İLGİLİ AKTİF/PASİF HESAPLAR”	200.000

- “Dönem sonunda yapılacak muhasebe kayıtları:”

“631.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	200.000
“761.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM YANS. GİD.”	200.000

“761.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM YANS. GİD.”	200.000
“760.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	200.000

“690. DÖNEM KARI VEYA ZARARI”	200.000
“631.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	200.000

Örnek uygulama 2: “XYZ işletmesinde 2021 yılı hesap dönemi içinde yapılan reklam giderinin 200.000 YTL olduğu varsayılmıştır. İşletmenin önceden tespit ettiği reklam gideri ise 300.000 YTL’ dir.”

“İşletmenin ilgili dönemlerde yapacağı muhasebe kayıtları aşağıdaki şekilde olmaktadır.”

- “Önceden saptanan giderlerin muhasebe kaydı:”

“631.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	300.000
“761.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM YANS. GİD.”	300.000

- “Dönem sonunda yapılacak olan muhasebe kaydı:”

“761.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM YANS. GİD.”	300.000
“760. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	200.000
“762. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞ. GİD. FARKLARI”	100.000

- “Yapılan işlemlerden sonra oluşan fark hesabının kapatılması için yapılacak olan muhasebe kayıtları:”

“762. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD. FARKLARI”	100.000	
“631.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”		100.000

“690. DÖNEM KARI VEYA ZARARI”	200.000	
“631.PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	200.000	

Örnek uygulama 3: “XYZ işletmesi televizyon üretimi gerçekleştirmektedir. Piyasaya 2022 de yeni bir model olan WS15’i sürmeyi planlamaktadır. Bu modelin 3 yıl piyasada kalacağını tahmin etmektedir. Söz konusu model için 240.000 YTL + %18 KDV tutarında reklam harcamasını 01.09.2021 tarihinde banka havalesi ile ödemiştir. İşletme ürün yaşam dönemi maliyetleme yöntemini kullanmaktadır.”

“Reklam gideri: 240.000 YTL”

“KDV Tutarı: $240.000 \times 0.18 = 43.200$ YTL”

“3 yıl süreyle piyasada kalacağı düşüncesiyle reklam giderinin üç yıl içinde dağılımı:”

“2022 yılı için 80.000 YTL”

“2023 yılı için 80.000 YTL”

“2024 yılı için 80.000 YTL”

- “01.09.2021 tarihinde yapılacak olan muhasebe kaydı :”

“267.DİĞER MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR”	240.000	
“267.01. Reklam Harcamaları 240.000”		
“191.İNDİRİLECEK KDV”	43.200	
“102.BANKALAR”		283.200

“Reklam giderlerinin ödenmesine dair muhasebe kaydı.”

- “31.12.2022 tarihinde yapılacak olan muhasebe kaydı:”

“760. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	80.000	
“268.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR”		80.000

“2022 yılı reklam harcamasının giderleştirilmesine dair muhasebe kaydı.”

- “31.12.2023 tarihinde yapılacak olan muhasebe kaydı:”

“760. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	80.000	
“268.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR”		80.000

“2023 yılı reklam harcamasının giderleştirilmesine dair muhasebe kaydı.”

- “31.12.2024 tarihinde yapılacak olan muhasebe kaydı :”

“760. PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİD.”	80.000	
“268.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR”		80.000

“2024 yılı reklam harcamasının giderleştirilmesine dair muhasebe kaydı.”

Reklâm maliyetleri temel finansal tablolara dönem gideri olarak yansıtılmaktadır. Ancak bu durum dönemsellik ilkesine aykırı olması ve reklâmın işletmelerin sonraki dönemlerdeki değeri üzerinde önemli yansımaları olacağı düşüncesinden hareketle düzeltilmektedir. Bu haliyle gerçekleştirilen “reklâm harcamaları “maddi olmayan duran varlık”” niteliğinde değerlendirilmelidir (Ceran & Karaçor, 2013: 18).

SONUÇ

Muhasebe bir işletmede mali nitelikli olayları kaydeden, sınıflandıran, özetleyen ve raporlayan bilim dalıdır. İşletmelerde gerçekleşen tüm faaliyetler mutlaka muhasebeye yansıtılmaktadır. İşletmelerin piyasaya sürdükleri mal ve hizmetleri tanıtmaktan daha ziyade satışlarını arttırmak amaçlı olarak da sürdürdükleri çeşitli tutundurma araçları bulunmaktadır. Bunlardan biri de “reklam” olmaktadır. İşletmelerin ürettikleri ürün ve hizmetler için oluşturdukları reklam faaliyetlerinin de bir maliyeti bulunmaktadır. Maliyete sebep olan reklamın, işletmelerin muhasebe departmanları tarafından kayıt altına alınması ve faaliyetin devam ettiği süre boyunca kayıtların yenilenmesi gereklilik arz etmektedir.

Pazarlama ile ilgili harcamalar içerisinde yadsınamayacak ölçüde önemli bir paya sahip olan reklamların en fazla bütçeye sahip olan unsurlardan biri olduğu bilinmektedir. Burada önemli olan husus reklamların nasıl muhasebeye yansıtılacağıdır. Bu hususta iki yöntem bulunmaktadır. Biri reklamların doğrudan “dönem gideri” olarak değerlendirilmesi ve o şekilde kaydedilmesidir. Diğeri ise yapılan reklam harcamalarının mal ve hizmetlerin yaşam süreci boyunca aktifleştirilmek suretiyle sonraki hesap dönemlerine pay edilmesi şeklinde yapılan muhasebe kaydıdır. Dönemsellik muhasebe ilkesi gereğince ikinci yol daha doğru ve uygun görülmektedir.

Bu bağlamda, söz konusu çalışma içerisinde tutundurma karması elemanlarından olan reklam bütün yönleriyle açıklanmış ve akabinde de reklamın etkisi, maliyeti ve muhasebeleştirilmesi konularına değinilmiştir. Bundan sonraki aşamalarda farklı tutundurma araçlarının muhasebeleştirilmesi konularının incelenmesi yapılacak çalışmalara önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Altunışık, R., Özdemir, Ş. & Torlak, Ö. (2020). Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi. Beta: İstanbul.
- Aslan, İ. (2019). Reklamda Etik. *Halkla İlişkiler ve Etik*. s.159-182. (Ed. M. E. Gülsünler). Palet Yayınları: Konya.
- Avery, J. (2005). Kampanya Planlaması (2. Baskı) (Çev: C. Oker). Reklamcılık Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Babacan, M. (2012). “Nedir Bu Reklam?”, 2.Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Ceran, Y. (2009).Maliyet Bilgilerine Dayalı Stratejik Pazarlama Kararları İçin Stratejik Pazarlama Muhasebesi”, 2. Baskı, Tablet Kitabevi, Konya.
- Ceran, Y. & Karaçor, S. (1993). Pazarlama İletişimi Aracı Olarak Reklâm: Reklâm Maliyetleri ve Muhasebeleştirilmesi, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1): 9-24
- Çakır, M., &Aslan, T. (2020). Pazarlama İletişimi Bağlamında Reklam Bileşeni ve Reklam Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 1227-1236.
- Çayıroğlu, A. (2010). Markalaşma ve Reklam. Etap Yayınevi: İstanbul.
- Dursun, C. & Aydın, A. (2022). Pazarlama iletişimi temelinde sosyal medya ağlarının halkla ilişkiler amaçlı kullanımı: Türkiye’de üretim yapan iki otomotiv firmasının kıyaslamalı analizi. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 4 (1), 34-51.
- Elgün, M. N. & Karabıyık, H. Ç. (2022). Tutundurmanın bileşenlerinin sınıflandırılması üzerine bir teorik tartışma ve bir tanım önerisi. *Econder International Academic Journal*, 6 (1), 74-85.
- Erbaş, A. (1998). “Hızlı Yiyecek Restorant İşletmelerinde Değer Fiyatlaması ve Karlılık Analizleri”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Balıkesir, Ocak, <http://sbe.balikesir.edu.tr/dergi/edergi/c1s1/makale/c1s1m9.pdf> (Erişim Tarihi: 12.09.2022).
- <https://www.ama.org/topics/advertising/> Erişim tarihi: 05.10.2022
- İslamoğlu, A. H. (2009). Temel Pazarlama Bilgisi. Beta: İstanbul.
- İslamoğlu, A. H. (2011). Pazarlama Yönetimi. Beta: İstanbul.
- Karafakıoğlu, M. (2006). Pazarlama İlkeleri. Literatür Yayınları: İstanbul.
- Kaynak, H. (2003). Dönemsellik İlkesi Gereğince Reklam ve Tanıtım Giderlerinin Gider Olarak Dikkate Alınacakları Dönemin Tespiti, *Maliye Postası Dergisi*, Sayı:537, 2003.
- Kınalı, F., & Say, S. (2021). Reklam Maliyetlerinin Muhasebe Sistemi Açısından Önemi Ve Muhasebeleştirilmesi. *Journal Of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 7 (46) :2257-2262.

- Korkmaz, S., Eser, Z., Öztürk, S. A. & Işın, F. B. (2009). Pazarlama Kavramlar – İlkeler – Kararlar. Siyasal Kitabevi: Ankara.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (1999). Principles of Marketing. Prentice-Hall: New Jersey.
- Mucuk, İ. (2014). Pazarlama İlkeleri. Türkmen Kitabevi: İstanbul.
- Özer, M. A. (2018). Halkla İlişkiler Dersleri. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Özkaya, B. (2008). “Reklam Etkinliğinin Ölçülmesinde Kullanılan İstatiksel Yöntemler”, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul
- Özkul, F. U. (2006). *İşletmelerde Reklam Giderlerinin Oluşumu Ve Maliyetlere Yansıtılması* Yayınlanmamış Doktora tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Perreault, W. D., Cannon, J. P. & McCarthy, E. J. (2013). Pazarlamanın Temelleri. (Çev. Ed. A. G. Önce). Nobel: Ankara.
- Peşinci, C. (2022). *Pazarlama eğitiminin girişimcilik eğilimine etkisi: meslek liselerinin pazarlama alanında öğrenim gören öğrenciler üzerine bir araştırma.* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Ramacitti, D. F. (1998).Başarılı Reklamın Sırları, (Çev. Rengin Erdoğan), 2. Baskı, Epsilon Yayıncılık, İstanbul)
- Süer, İ. (2014). Pazarlama İlkeleri. Nobel: Ankara.
- Tenekecioğlu, B. ve Ersoy, F. (1999). “Makro Pazarlama”, Eskişehir, 1999
- Tengilimoğlu, D. & Öztürk, Y. (2016). İşletmelerde Halkla İlişkiler. Seçkin Yayıncılık: Ankara.
- Ülker, D. (2009). *Yeni ürünlerde uygulanan tutundurma stratejileri ve bir uygulama.* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Ünlü, S. & Tolon, M. (2012). Tutundurma faaliyetlerinin tüketici satın alma davranışlarına etkisinin belirlenmesi: Türk GSM sektöründe bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26 (2), 273-296.



BÖLÜM 26

**TÜRKİYE'DE DÜŞÜK KARBONLU ENERJİ
TÜKETİMİ YÜK KAPASİTE FAKTÖRÜNE
KATKIDA BULUNABİLİR Mİ? YAPISAL
KIRILMALI EŞBÜTÜNLEŞME
YAKLAŞIMINDAN KANITLAR**

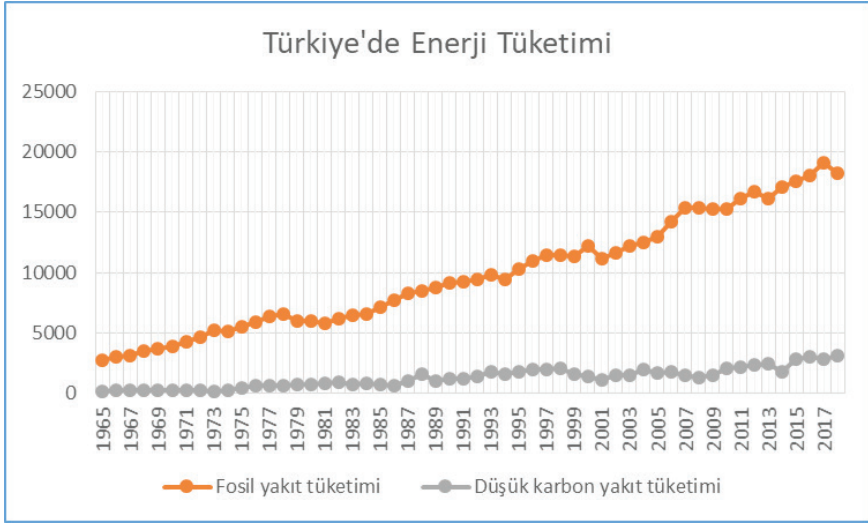
Abdullah Emre ÇAĞLAR¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü,
aecaglar@atauni.edu.tr, ORCID:0000-0003-4723-4499

Giriş

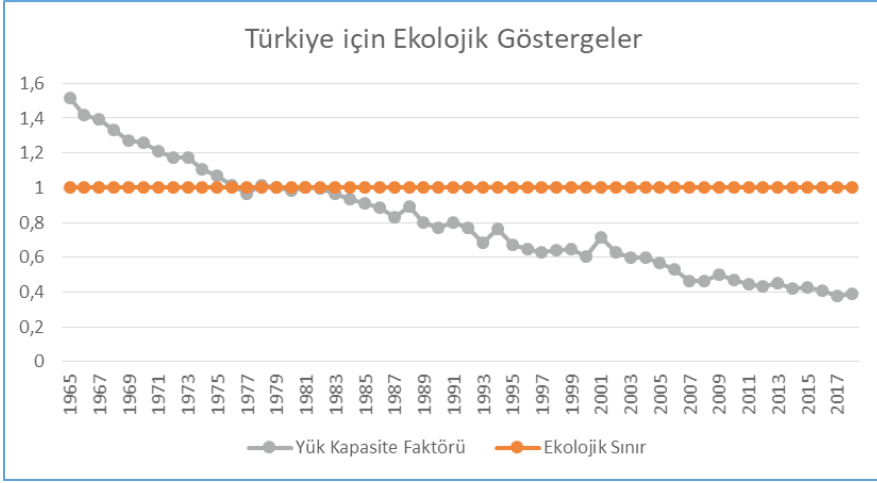
Birleşmiş Milletler tarafından sunulan Sürdürülebilir Gelişme Amaçları (SDG) ülkelerin çevre politikalarına yön vermesinde önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle SDG 7 olarak ifade edilen “temiz ve ulaşılabilir enerji” SDG 12 olarak ifade edilen “sorumlu üretim ve tüketim” ve SDG 13 olarak bilinen iklim eylemi çevre ekonomisi politikalarında ülkelere rehberlik etmektedir. 2016 yılında küresel sera gazı emisyonlarının %29,4’ü endüstri kaynaklıdır. Sanayide enerji kullanımı bu oranın %24,2’sini, doğrudan endüstriyel süreçler ise %5,2’sini oluşturmaktadır (Ritchie vd., 2020). Sera gazı emisyonlarının önemli bir miktarının enerji tüketiminden geldiği düşünüldüğünde, SDG 7’nin önemi ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, SDG 7 “*Herkes için satın alınabilir, güvenilir, sürdürülebilir ve çağdaş enerjiye erişimi sağlamak*” politikası ile toplumun tüm kesiminin enerji ihtiyacını karşılamayı, yeni ve modern teknolojilerle donatılmış temiz enerji kaynaklarının mevcut enerji karışımı içerisindeki payını arttırmayı ve enerji verimliliğine gidilerek enerji yoğunluğunun azaltılmasına katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Çevre ekonomisi literatüründe, bazı çalışmalar (Arshed vd., 2022; Mehmood, 2022; Massagony ve Budiono, 2022; Jahanger, 2022) çevresel kirlenmenin bir göstergesi olarak karbon emisyonlarını dikkate almaktadır ve sera gazı emisyonlarının önemli bir kısmını oluşturan CO₂ emisyonları ağırlıklı olarak hava kirliliğini dikkate almaktadır. Bununla birlikte, bu gösterge, insan faaliyetinin neden olduğu çevresel stresin yalnızca belirli bir yönüne odaklanmaktadır. Çevresel bozulmanın çok daha kapsamlı bir göstergesi, toprak, su ve havadaki çevresel bozulmanın izlenmesine izin veren ekolojik ayak izidir (Solarin ve Bello, 2018). Literatürdeki bazı çalışmalar (Khan vd., 2022; Hussain vd., 2022; Idrees ve Majeed, 2022; Rout vd., 2022) da çevre politikaları sunarken ekolojik ayak izini kullanmaktadır. Ekosistemin arz tarafı biyolojik kapasite ile gösterilirken, ekolojik ayak izi talep tarafını göstermektedir. Çevre ekonomisi çalışmalarında çevrenin sadece talep tarafına odaklanmak ekolojinin arz tarafı dikkate alınmadığından politikaların eksik belirlenmesine yol açabilir (Akadiri vd., 2022). Güncel literatür ekolojinin hem arz hem de talep tarafını aynı anda dikkate alan yük kapasite faktörünü çevresel kalitenin bir göstergesi olarak dikkate almaktadır (Akadiri vd., 2022; Fareed vd., 2021; Pata ve Balsalobre-Lorente, 2022; Pata ve Isik, 2021). Yük kapasite faktörü biyokapasitenin ekolojik ayak izine bölünmesiyle elde edilmektedir. Bu bağlamda, yük kapasite faktörünün 1’den büyük olması sürdürülebilir bir çevreyi gösterirken, 1’den küçük olması ise çevresel bozulmaları göstermektedir.



Grafik 1. Türkiye'de enerji tüketimi (kWh cinsinden)

Türkiye 84 milyon nüfusu ve kişi başına düşen 9, 626\$ gayri safi yurt içi hasılası ile dünya ekonomisinde önemli bir yere sahiptir (Dünya Bankası Göstergeleri (WDI), 2022). Ayrıca enerji tüketimi ve doğaya salınan emisyon miktarı göz önüne alındığında, Türkiye'nin temiz çevre politikalarına yönelmesi gerekmektedir (Pata ve Balsalobre-Lorente, 2022). Grafik 1'de Türkiye'nin fosil yakıt tüketimi ve düşük karbon salımı yapan enerji tüketimi değişkenlerinin zaman yolu patikası gösterilmektedir. Bu grafikte fosil yakıtların düşük karbonlu enerji yakıtlarına göre oldukça yüksek oranda tüketimi olduğu görülmektedir. Türkiye'de son yıllarda aradaki makas iyi açılmış ve fosil kaynaklı enerji tüketiminde ciddi artışlar meydana gelmiştir. Bu kapsamda, mevcut literatürde Türkiye için çevre politikaları sunan birçok çalışma mevcuttur. Fakat Pata ve Balsalobre-Lorente (2022) haricindeki çalışmaların hiçbiri doğanın hem arz hem de talep boyutunu dikkate almamaktadır.



Grafik 2. *Yük kapasite faktörü ve ekolojik sınır*

Grafik 2’de Türkiye’nin güncel ekolojik durumu gösterilmektedir. Yük kapasite faktörü 1965 yılından 1976 yılına kadar “1” in üzerinde kalmayı başarmıştır. Yani 1965-1976 yıllarında Türkiye’de çevresel kalite yüksektir ve çevresel sürdürülebilirlik tehlikeli bir durumda değildir. Fakat 1977 yılında başlayan çevresel bozulmaların günümüze kadar kötüleşerek devam ettiği görülmektedir. Türkiye gelişmekte olan ülke kategorisinde olduğundan dolayı sürdürülebilir çevre politikaları uygularken ekonomik büyümenin bu durumdan etkilenmemesi gerekmektedir. Bu bağlamda, yenilenebilir enerji kaynakları yüksek maliyet ve ciddi finansman gerektirdiğinden, yenilenebilir enerji kaynakları olgunlaşma sürecini tamamlayana kadar düşük karbonlu enerji kaynakları Türkiye’ye çevre politikaları üretmede yardımcı olabilir. Düşük karbonlu enerji, nükleer ve yenilenebilir kaynakların toplamı olarak tanımlanır. Yenilenebilir kaynaklar hidroelektrik, güneş, rüzgar, jeotermal, dalga ve gelgit ve biyoenjerjiyi içerir ve geleneksel biyoyakıtlar düşük karbonlu enerji kaynağına dahil değildir. Bu alternatif enerji üretme yöntemleri, atmosfere daha az karbon saldıkları için gezegen için daha iyidir (Hertwich vd., 2015).

Bu çalışma mevcut literatüre üç açıdan katkı sağlayabilir. Birincisi, bu çalışma Türkiye için çevre politikası üretirken yük kapasite faktörünü çevresel kalitenin bir göstergesi olarak kullanmaktadır. Türkiye için yük kapasite faktörünü dikkate alan sadece tek bir çalışma (Pata ve Balsalobre-Lorente, 2022) mevcuttur ve bu çalışmanın odak noktası turizmdir. İkincisi, bu çalışma yenilenebilir veya fosil yakıtların birine veya ikisine birden odaklanmak yerine, mevcut literatürün görmezden geldiği düşük karbonlu enerji kaynaklarını dikkate almaktadır. En iyi bilginimiz dahilinde, Türkiye için düşük karbonlu enerji tüketiminin yük kapasite faktörü üzerindeki etkisi araştıran herhangi bir çalışma yoktur. Ayrıca dışlanmış

değişken sapması sorunundan kaçınmak için bu çalışma araştırma modeline ekonomik büyüme ve ticari açıklık değişkenlerini de eklemektedir. Çalışmanın literatüre üçüncü katkısı ise metodolojik yönüdür. Türkiye geliştirmekte olan ülke kategorisinde olduğundan dolayı rassal şoklardan (doğal afetler, kamu politikaları, savaşlar vb.) etkilenebilmektedir. Dolayısıyla bu çalışma Türkiye'nin çevresel kalitesini modellerken tek yapısal kırılmayı dikkate alan Gregory ve Hansen (1996) eşbütünleşme yaklaşımını kullanmaktadır. Böylece yapısal kırılmanın olası etkisi eşbütünleşme denklemine dikkate alınarak politika önerileri sunulabilir.

Çalışmanın bir sonraki bölümü literatür taraması ile devam etmektedir. Üçüncü bölümde hem veri seti tanıtılarak metodolojik yöntem hakkında bilgiler verilmekte hem de ekonometrik bulgular tartışılmaktadır. Son bölümde ise sonuç ve politika önerileri yer almaktadır.

2. Literatür Taraması

Çevresel bozulmaya dair yazın incelendiğinde, çalışmaların ağırlıklı olarak çevre kirliliği göstergelerine odaklandığı gözlenmektedir. Bu göstergeler arasında karbon emisyonu, sera gazı emisyonu ve ekolojik ayak izi öne çıkmaktadır. Örneğin, Ozturk ve Acaravci (2010) Türkiye için, Shahzad vd. (2017) Pakistan için, Pata (2018a) Türkiye için, Nathaniel ve Adeleye (2021) 44 Afrika ülkesi için, Koondhar vd. (2021) Çin için, Du vd. (2022) MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) ülkeleri için, Ehigiamusoe ve Dogan (2022) düşük gelirli ülkeler için çevresel tahribatı karbon emisyonu üzerinden analiz ederken, Lu (2017) 16 Asya ülkesi için, Khan vd. (2018) Pakistan için, Sarkodie ve Strezov (2019) geliştirmekte olan ülkeler için, Vasylieva vd. (2019) AB ülkeleri ve Ukrayna için, Yusuf vd. (2020) seçilmiş petrol üreten Afrika ülkeleri için, Chien vd. (2022) sera gazı emisyonu en yüksek 10 Asya ülkesi için yaptıkları çalışmalarda çevresel bozulma açısından sera gazı emisyonu göstergesini tercih etmişlerdir. Ayrıca son yıllarda, mevcut literatürde karbon ayak izini de kapsayacak şekilde altı alt bileşenden oluşan ekolojik ayak izi göstergesi de yoğun olarak kullanılmaktadır. Örneğin, Charfeddine ve Mrabet (2017) 15 MENA ülkesi için, Kongbuamai vd. (2020) ASEAN ülkeleri için, Dogan vd. (2020) BRICST ülkeleri için, Caglar vd. (2022) ABD için, Telatar ve Birinci (2022) Türkiye için çevre kirliliğini ekolojik ayak izi bağlamında ele almışlardır.

Yukarıda değinilen göstergelerin ortak özelliği sadece çevre kirliliğini yansıtmalarıdır. Ancak çevrenin arz tarafı yani biyokapasitesi de bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarda çevresel arzın ihmal edilmesi ve sadece kirliliğe odaklanması bulgular ve geliştirilecek politikalar açısından problem oluşturabilir. Bu sorunun giderilmesi için Siche vd. (2010) biyokapasitenin ekolojik ayak izine bölünmesine dayanan yük kapasitesi

faktörü göstergesini önermiştir. Doğanın arz ve talep yönlerinin bir arada değerlendirilmesine imkan tanıyan yük kapasitesi faktörüne ilişkin çalışma sayısı sınırlı düzeydedir. Örnek olarak, Pata ve Isik (2021) Çin için, Fareed vd. (2021) Endonezya için, Pata (2021) ABD ve Japonya için, Abdulmagid Basheer Agila vd. (2022) Güney Kore için, Pata ve Samour (2022) Fransa için, Akadiri vd. (2022) Hindistan için, Xu vd. (2022) Brezilya için yük kapasitesi faktörünü ampirik olarak incelemişlerdir. En iyi bilgimizle, Türkiye açısından yük kapasitesi faktörünü sadece Pata ve Balsalobre-Lorente (2022) analiz etmiştir. Çalışmada, 1965-2017 dönemi için turizm, gelir ve enerji tüketiminin yük kapasitesi üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bulgular, değişkenlerin uzun vadede yük kapasitesi faktörünü olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

Ekonomik büyüme veya gelir ile çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi araştıran geniş bir literatür bulunmaktadır. Literatürde gelir ile çevresel bozulmalar arasındaki ilişki çoğunlukla Çevresel Kuznets Eğrisi (ÇKE) hipotezi temelinde tartışılmaktadır. Bu hipoteze göre, gelir ile çevresel bozulmalar arasında ters-U ilişkisi bulunmaktadır (Grossman ve Krueger, 1991, 1995; Panayotou, 1993; Stern, 1994; Dinda, 2004). Türkiye özelinde yapılan çalışmalardan Ozturk ve Acaravci (2013) 1960-2007 dönemi için, Bozkurt ve Okumuş (2015) 1966-2011 dönemi için, Çağlar ve Mert (2017) 1960-2013 dönemi için, Yıldırım ve Yıldırım (2021) 1970-2015 dönemi için ve Genç vd. (2022) 1980-2015 dönemi için ÇKE hipotezinin geçerli olduğunu ortaya koymakta iken, Koçak (2014) 1960-2010 dönemi için (uzun vadede) ve Alkan ve Bulut (2022) 1990-2015 dönemi için ÇKE hipotezinin geçerli olmadığını ileri sürmektedir. Ek olarak Türkiye açısından ekonomik büyüme veya gelir değişkenlerinin çevre kirliliği üzerindeki etkisine dair bulgular üreten çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin, Halicioğlu (2009) 1960-2005 döneminde karbon emisyonlarını açıklayan en önemli değişkenin gelir olduğunu belirtmektedir. Pata (2018b) 1974-2013 için kişi başı GSYH'deki değişimin uzun vadede karbon emisyonunu artırdığını bulmuştur. Gokmenoglu ve Sadeghieh (2019) 1960-2011 dönemi için uzun vadede ekonomik büyümenin karbon emisyonu üzerinde azaltıcı etkisinin olduğuna işaret etmektedir. Kardaslar (2022) 1980-2017 dönemi için ekonomik büyüme ile ekolojik ayak izi arasında pozitif ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Son olarak, yük kapasitesi faktörü üzerinden analiz yapan Pata ve Balsalobre-Lorente (2022) gelirin çevresel bozulmaya neden olduğunu keşfetmiştir.

Ticari açıklık değişkeni çevre kalitesinin önemli belirleyicileri arasında yer almakta ve birçok ampirik çalışmada bu değişken kullanılmıştır (Sbia vd. 2014; Shahbaz vd. 2017; Sun vd. 2019; Qi vd. 2020; Wang ve Zhang, 2021; Usman vd. 2022). Türkiye için yapılan çalışmalar incelendiğinde genel olarak ticari açıklığın çevre kirliliğini teşvik ettiği bulgula-

rına rastlanmaktadır. Örneğin, Ozatac vd. (2017) 1960-2013 dönemi için ticari açıklıktaki %1'lik değişimin karbon emisyonunu %0.104 artırdığını ortaya koymaktadır. Cetin vd. (2018) 1960-2013 dönemi için ticari açıklık ile karbon emisyonları arasında eşbütünleşme ve pozitif ilişki tespit etmektedir. Ayrıca ticari açıklıktan karbon emisyonlarına tek yönlü nedensellik olduğu vurgulanmaktadır. 1969-2017 dönemini inceleyen Pata (2019), Cetin vd. (2018) bulgularıyla benzer sonuçlara ulaşmıştır. Öztürk ve Saygin (2020) 1974-2016 dönemi için ticari açıklığın karbon emisyonu üzerinde artırıcı etkisinin olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır. Ek olarak, değişkenler arasında karşılıklı nedensellik keşfedilmiştir. Diğer yandan ticari açıklığın çevre kalitesine katkı sağladığına dair bulgular elde eden çalışmalar da vardır. Kirikkaleli vd. (2021) 1985-2017 dönemi için ticari açıklığın kısa vadede ekolojik ayak izini azalttığını belirtmektedir. Çoban ve Özkan (2022) 1970-2020 dönemi için ticari açıklıktaki artışların çevre kalitesine olumlu yansıdığına dair bulgulara ulaşmıştır. Son olarak, Türkiye açısından ticari açıklığın yük kapasitesi faktörü üzerindeki etkisi araştıran çalışma bulunmamaktadır.

Çalışmada yük kapasitesi faktörü açısından etkisi araştırılan son değişken ise düşük karbonlu enerji tüketimidir. Türkiye için enerji tüketiminin (Ozturk ve Acaravci, 2010; Bozkurt ve Okumuş, 2015; Cetin vd. 2018; Çoban ve Özkan, 2022; Kardaslar, 2022; Pata ve Balsalobre-Lorente, 2022) yanı sıra yenilenebilir veya fosil enerji tüketiminin (Çağlar ve Mert, 2017; Gokmenoglu ve Sadeghieh, 2019; Yavuz, 2021; Özpolat ve Özsoy, 2021; Shan vd. 2021; Qashou vd. 2022) çevre üzerindeki etkisini araştıran ampirik çalışmalar olsa da, düşük karbonlu enerji tüketiminin yük kapasitesi üzerindeki etkisine dair herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla çalışmada ilgili değişken üzerinden bulguların üretilmesi, yeni politikaların geliştirilmesini teşvik edecektir.

3. Veri, Metodoloji ve Ekonometrik Bulgular

3.1. Veri ve Metodoloji

Bu çalışma düşük karbonlu enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve ticari açıklığın yük kapasite faktörü üzerindeki etkilerini 1965-2018¹ dönemi dikkate alınarak Türkiye için araştırmaktadır. Bu kapsamda, yük kapasite faktörü bağımlı değişken olarak belirlenmektedir ve bağımlı değişken biyokapasitenin ekolojik ayak izine bölünmesi ile elde edilmektedir. Yük kapasite faktörü küresel ayak izi (GFN, 2022) veri tabanından kişi başına cinsinden elde edilmektedir. Bağımsız değişkenlerden ekonomik büyüme (reel ve kişi başına gayri safi yurt içi hasıla, 2015\$) ve ticari açıklık (gayri safi yurt içi hasılaya oranı) dünya bankası göstergelerinden (WDI, 2022)

1 Yük kapasite faktörü değişkeni için veriler en son 2018 yılına kadar elde edilebildiğinden dolayı bu çalışma 1965-2018 dönemini dikkate almaktadır.

alınmaktadır. Son olarak düşük karbonlu enerji tüketimi enerji istatistikleri (Our World in Data, 2022) veri tabanından elde edilmektedir.

Türkiye savaşlardan, doğal afetlerden ve kamu politikalarından etkilenebilmektedir. Dolayısıyla veri setindeki yapısal değişimin dikkate alınması gerekmektedir. Bu kapsamda, bu çalışmada Türkiye’de yük kapasite faktörünü etkileyen etmenler araştırılırken tek yapısal değişimi dikkate alan Gregory ve Hansen (1996) eşbütünleşme yaklaşımı kullanılmaktadır. Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımına geçmeden önce ilk aşamada değişkenlerin birim kök özelliklerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu amacı gerçekleştirmek için öncelikle Dickey ve Fuller (1979, 1981) tarafından geliştirilen ve geleneksel birim kök testlerinden olan ADF yaklaşımı kullanılmaktadır. Ardından sonuçların sağlamlığı açısından kalıntıların normal dağılmaması durumunu dikkate alan ve ADF tipi bir yaklaşım olan ve Im vd. (2014) tarafından literatüre sunulan RALS (Residual Augmented Least Squares) yaklaşımından kanıtlar sunulmaktadır. Birçok makro iktisadi veri normal dağılım özelliği sergilememektedir ve kalıntıların normal dağılmaması durumunda sıradan birim kök testleri sapmalı sonuçlar verebilmektedir (Im vd., 2014). Sonuç olarak, bu çalışma hem ADF hem de RALS-ADF testlerini birlikte kullanarak veri setinin tüm özelliklerini dikkate almaya çalışmaktadır.

Engle ve Granger (1987) eşbütünleşme yaklaşımı yapısal dönüşümleri dikkate almamaktadır. Gregory ve Hansen (1996) birim kök testlerindeki kukla değişken formunu genişleterek bu stratejiyi eşbütünleşme yaklaşımına uygulamaktadır. Bu bağlamda, Gregory ve Hansen (1996) Engle ve Granger (1987) yaklaşımını temel alarak tek yapısal kırılmaya izin verecek şekilde literatüre yeni bir eşbütünleşme yaklaşımı önermiştir. Bu yaklaşımda yapısal değişim kukla değişken yardımıyla modele eklenmektedir ve kırılma zamanı veri oluşturma süreci içerisinde içsel olarak belirlenmektedir. Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımı, düzey (C), trend (C/T) ve rejim (C/S) modellerini aşağıdaki gibi oluşturmaktadır:

$$y_t = \omega_1 + \omega_2 \xi_{1\tau} + \theta_1 y_{2\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (1)$$

$$y_t = \omega_1 + \omega_2 \xi_{1\tau} + bt + \theta_1 y_{2\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (2)$$

$$y_t = \omega_1 + \omega_2 \xi_{1\tau} + \theta_1 y_{2\tau} + \theta_2 y_{2\tau} \xi_{1\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (3)$$

Denklem 1, 2 ve 3’teki eşitliklerde, $\xi_{1\tau}$ kırılma kuklasını göstermektedir ve $\xi_{1\tau}$ şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$\vartheta_{1\tau} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau] \\ 1, & t > [n\tau] \end{cases} \quad (4)$$

Yukarıdaki denklemlerde τ parametresi yapısal değişimin olduğu

noktayı ifade etmektedir. İlk aşamada, örneklem dönemi boyunca tek bir yapısal kırılma zamanı bulmak için her bir τ değeri yukarıdaki denklemlerden En Küçük Kareler tahmincisi ile tahmin edilir. Tahmin edilen birçok model içerisinde elde edilen τ test istatistiğinin en küçük olduğu noktada kırılma zamanı olarak belirlenir. Hesaplanan bu test istatistiği kritik değerlerle karşılaştırılarak eşbütünleşmenin varlığına veya yokluğuna karar verilir. Bu yaklaşımda farklı modellerin testi için ADF^* (düzey değişimi, denklem 1 için), Z_t^* (trend değişimi, denklem 2 için) Z_α^* (rejim değişimi, denklem 3 için) olmak üzere üç farklı test istatistiği hesaplanmaktadır. Bu bağlamda, sıfır hipotezi eşbütünleşmenin olmadığını ifade etmektedir. (Gregory ve Hansen, 1996; Mert ve Çağlar, 2019).

3.2. Ekonometrik Bulgular

Analizin ilk aşamasında değişkenlerin birim kök özelliklerinin belirlenmesi gereklidir. Değişkenlerin birim kök test sonuçları Tablo 1'den görülebilir. Öncelikle ADF test sonuçları incelendiğinde, bütün değişkenlerin seviyede birim kök içerdikleri görülmektedir. Ardından bütün değişkenlerin birinci farkları alındığında durağanlaştığı ifade edilebilir. Sonuç olarak, ADF test sonuçları tüm değişkenlerin $I(1)$ olduğunu göstermektedir. Diğer yandan değişkenlerin olası normal dağılmama durumunu göz önüne alınarak RALS-ADF sonuçları da Tablo 1'den görülebilir. RALS-ADF birim kök test sonuçları tüm değişkenlerin birinci farklarında durağanlaştığını ifade etmektedir. Bu sonuçlar ADF birim kök test sonuçları ile tutarlılık göstermektedir. Böylece her iki yaklaşıma göre de, değişkenlerin birinci farklarda durağanlaştığı belirlenmiştir. Bu sonuçlarla değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığı araştırılabilir.

Tablo 1. Birim kök test sonuçları

Değişkenler	ADF	RALS-ADF	
	Test istatistiği	Test istatistiği	ρ^2
LCF	-0.253	-0.152	0.815
Δ_{LCF}	-7.957*	-8.644*	0.824
GDP	0.216	0.429	0.580
Δ_{GDP}	-7.204*	-9.333*	0.578
LOW	-1.394	-1.369	0.016
Δ_{LOW}	-8.187*	-7.976*	0.017
TRD	-1.296	-0.513	0.814
Δ_{TRD}	-5.976*	-5.579*	0.665

Analizin ikinci aşamasında yük kapasite faktörü ile ekonomik büyüme, ticari açıklık ve düşük karbonlu enerji tüketimi değişkenlerinin birlikte hareket edip etmediği yani bu değişkenlerin eşbütünlük olup olmadığı belirlenmelidir. Bu bağlamda tek yapısal değişimi dikkate alan Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımı ile değişkenlerin eşbütünlük ilişkisi araştırılmaktadır. Tablo 2’de eşbütünlük test sonuçları gösterilmektedir. Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımında ADF^* , Z_t^* , Z_α^* olmak üzere üç farklı test istatistiği hesaplanmaktadır. Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımında hesaplanan üç test istatistiğinin ikisine (ADF^* ve Z_t^*) göre eşbütünlükmenin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi tüm anlamlılık düzeylerinde reddedilmektedir. Dolayısıyla ADF^* ve Z_t^* test istatistiklerinin eşbütünlükmenin varlığına dair kanıtlar sunması değişkenler arası eşbütünlük ilişkisinin varlığını göstermektedir (Yavuz, 2014). Ayrıca kırılma zamanı 2009 yılı olarak belirlenmiştir. Değişkenler arası eşbütünlük ilişkisi tespit edildikten sonra uzun dönem sonuçlarına geçilebilir.

Tablo 2. Düzey Değişimi için Eşbütünlük Test Sonuçları

Test	ADF_τ^*	TB	Z_t^*	TB	Z_α^*	TB
GH (1996)	-5.789*	2009	-5.844*	2009	-43.261	2009

Not: * işareti %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Kritik değerler Gregory ve Hansen (1996) çalışmasından elde edilmektedir.

Analizin son aşamasında, Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS), Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) ve Kanonik Koentegrasyon Regresyonu (CCR) tahmincileri aracılığıyla uzun dönem tahmin sonuçları araştırılmaktadır. Tablo 3’te uzun dönem tahmin sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 3. Düzeyde Değişim Modeli için FMOLS Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: LCF	Katsayı	Standart Hata	t-ist.	Olasılık değeri
Panel A: FMOLS				
LOW	-0.015	0.018	-0.828	0.412
GDP	-0.904*	0.047	-19.105	0.000
TRD	-0.045**	0.022	-2.103	0.041
DU09	0.050**	0.023	2.161	0.036
C	7.758*	0.311	24.959	0.000
Panel B: DOLS				
LOW	0.002	0.033	0.069	0.946
GDP	-0.922*	0.089	-10.390	0.000
TRD	-0.056**	0.028	-2.034	0.048
DU09	0.031	0.038	0.804	0.426

C	7.818*	0.561	13.936	0.000
Panel B: CCR				
LOW	-0.014	0.019	-0.716	0.478
GDP	-0.909*	0.047	-19.224	0.000
TRD	-0.046**	0.021	-2.206	0.032
DU09	0.052**	0.024	2.215	0.032
C	7.787*	0.306	25.482	0.000

Not: * ve ** işaretleri %1 ve %5 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. DU09 kırılma yılını temsil etmektedir.

Tablo 3 incelendiğinde, her üç tahminciye göre de düşük karbon kaynaklı enerji tüketimi değişkeninin anlamsız olduğu görülmektedir. Bu sonuç Türkiye açısından beklentiler dahilindedir. Çünkü Türkiye'nin enerji çeşitliliği incelendiğinde, toplam enerji tüketiminde fosil yakıtların oranı %80.79 iken, yenilenebilir enerjinin oranının %19.15'te kaldığı görülmektedir (Our World in Data, 2022). Bu bağlamda, Türkiye'de düşük karbonlu enerji tüketiminin mevcut enerji karışımı içerisindeki payı çevresel kaliteyi arttıracak düzeye erişememiştir. Dolayısıyla bu değişken yük kapasite faktörü üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Fakat düşük karbonlu enerji tüketimini destekleyici politikalar üretilmesi durumunda bu değişken çevre kalitesini olumlu yönde etkileyebilir.

İkinci olarak, yine her üç yöntemde ekonomik büyümenin çevresel kaliteyi azalttığı yönünde kanıtlar sunmaktadır. Katsayı büyüklüğü olarak ekonomik büyümenin çevresel kaliteyi en çok azaltan değişken olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülke kategorisindeki Türkiye yoğun sanayi faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının olgunlaşmadığı Türkiye'de sanayi faaliyetleri için yoğun bir şekilde fosil yakıt tüketilmektedir. Dolayısıyla ekonomik büyümenin pozitif yönü fosil yakıtların kullanılması ile çevresel bir kirlenmeye neden olmaktadır. Çalışmamızın bir önceki bulgusu düşük karbonlu enerji kaynaklarının yetersiz olduğu yönündeydi. Dolayısıyla bu iki sonuç birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de politika yapıcılar “enerji politikalarında düşük karbonlu enerji tüketimine geçiş” adında yeni bir enerji politikası başlatarak yeşil üretime doğru çevre politikaları geliştirebilir.

Son olarak, ticari açıklık değişkeni FMOLS ve CCR tahmincilerine göre %5 anlamlılık düzeyinde, DOLS tahmincisine göre %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Ticari açıklıktaki %1'lik bir artış yük kapasite faktörünü yaklaşık %5 azaltmaktadır. Yani ticari açıklık çevresel kalitede bir azalışa yol açmaktadır. Bu sonuç, Türkiye'nin ithalat ürünlerinin fosil kaynaklı olmasından kaynaklanıyor olabilir. Ticari açıklığın artması çevre kalitesini azalttığından dolayı, çevre kirliliğini önlemek için ticari açıklığın azaltılması ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle dış ticareti engellemek yerine ihracata yönelik ürün-

lerin çevreye duyarlı bir şekilde üretilmesi daha uygun olabilir. Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımı ile kırılma yılı her üç test istatistiğine göre de 2009 olarak belirlendiğinden dolayı DU09 kırılma kukla değişkeni eşbütünleşme denkleminde dahil edilmiştir. Tablo 3'e göre her üç tahminci de kırılma kuklasının çevresel kaliteyi olumlu yönde etkilediğine dair kanıtlar sunmaktadır. 2008 yılında Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya çıkan finansal kriz küresel bir boyut kazanarak neredeyse tüm dünyayı kısmen de olsa etkilemiştir. Bu bağlamda, bu finansal krizden etkilenen Türkiye'de de sanayileşme faaliyetlerinin azalmasından dolayı çevresel iyileşmeler beklentiler dahilindedir. Yani kriz nedeniyle yoğun fosil tüketen sanayileşme faaliyetleri azaldığı için çevresel kalite bu durumdan olumlu etkilenmiştir. Bu durum çalışmamızın sonuçlarından görülebilir.

4. Sonuç ve Politika Önerileri

Bu çalışma literatürde yeni olan bir çevresel kalite göstergesini kullanarak Türkiye'nin çevre politikalarına katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda, yük kapasite faktörünü bağımlı değişken olarak kullanılmaktadır. Çalışmada ekonomik büyüme, ticari açıklık ve düşük karbonlu enerji tüketimi değişkenleri bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Yük kapasite faktörü ve diğer bağımsız değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini araştırmak için tek yapısal değişimi dikkate alan Gregory ve Hansen (1996) yaklaşımı kullanılmıştır. Analizin ilk aşamasında ADF ve RALS-ADF yaklaşımları ile değişkenlerin birim kök özellikleri belirlenmiştir. Birim kök sonuçları her iki yaklaşıma göre de değişkenlerin birinci farklarda durağanlaştığını göstermektedir. Ardından kullanılan eşbütünleşme testi değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığına dair kanıtlar sunmuştur. Bu testte kırılma zamanı içsel olarak 2009 yılı belirlenmiş ve bu kırılma zamanı eşbütünleşme denkleminde eklenmiştir.

Uzun dönem tahminleri için FMOLS, DOLS ve CCR tahmincileri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarında ekonomik büyüme ve ticari açıklığın çevresel kaliteyi azalttığı bulunmuştur. Dahası düşük karbonlu enerji tüketimi çevresel kaliteyi istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilememektedir Buradan Türkiye'de düşük karbonlu enerji tüketiminin çevresel kaliteyi arttıracak düzeyde olmadığı görülmektedir. Türkiye'de politika yapıcılar sürdürülebilir gelişme amaçları çerçevesinde politikalarını yürütmelidir. Ancak ekonomik büyümenin yeni politikalarla olumsuz bir şekilde etkilenmemesi için öncelikle düşük karbonlu enerji tüketiminin toplam enerji içerisindeki payının artırılması gerekmektedir. Ayrıca çevre dostu olmayan ithal ürünlere ilave vergiler getirilerek fosil kaynaklı ürünlerin ülkeye girişi sınırlandırılmalıdır. Bunlara ek olarak, özel şirketlere çevre dostu ürünler tercih etmeleri için destekler verilerek ticari açıklığın neden olduğu çevresel kirlenmenin önüne geçilmelidir.

Bu çalışma bazı kısıtlar içermektedir ve gelecek çalışmalar için öneriler sunmaktadır. Birincisi bu çalışma tek yapısal kırılmayı dikkate almaktadır. Fakat gelecek çalışmalar veri setinin uzunluğuna bağlı olarak çok kırılmalı eşbütünleşme testleri ile Türkiye için çevre politikaları sunabilir. Gelecek çalışmalar yeterince veri elde edildiğinde pandemi dönemini içine alan veri seti ile bu çalışmayı farklı yöntemlerle ele alabilir. Ayrıca gelecekte araştırmacılar yük kapasite faktörü ve diğer çevresel kirlenme göstergelerini aynı model için ele alıp sonuçların nasıl değiştiğini literatüre gösterebilir.

KAYNAKÇA

- Abdulmagid Basheer Agila, T., Khalifa, W., Saint Akadiri, S., Adebayo, T. S., & Altuntaş, M. (2022). Determinants of load capacity factor in South Korea: does structural change matter?. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 69932–69948. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-20676-2>
- Akadiri, S. S., Adebayo, T. S., Riti, J. S., Awosusi, A. A., & Inusa, E. M. (2022). The effect of financial globalization and natural resource rent on load capacity factor in India: an analysis using the dual adjustment approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-18. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-22012-0>
- Alkan, B., & Bulut, N. (2022). Searching for The Existence of EKC Hypothesis in Turkey: An Approach Using Elasticities in The Presence of Multicollinearity. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40(2), 232-248. <https://doi.org/10.17065/huniibf.944180>
- Arshed, N., Hameed, K., Saher, A., & Yazdani, N. (2022). The cultural differences in the effects of carbon emissions—an EKC analysis. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-17.
- Bozkurt, C., & Okumuş, İ. (2015). Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi, Ticari Serbestleşme ve Nüfus Yoğunluğunun CO2 Emisyonu Üzerindeki Etkileri: Yapısal Kirilmalı Eşbütünlüşme Analizi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(32), 23-35.
- Çağlar, A. E., Yavuz, E., Mert, M., & Kilic, E. (2022). The ecological footprint facing asymmetric natural resources challenges: evidence from the USA. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(7), 10521-10534.
- Cetin, M., Ecevit, E., & Yucel, A. G. (2018). The impact of economic growth, energy consumption, trade openness, and financial development on carbon emissions: empirical evidence from Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(36), 36589-36603. <https://doi.org/10.1007/s11356-018-3526-5>
- Charfeddine, L., & Mrabet, Z. (2017). The impact of economic development and social-political factors on ecological footprint: A panel data analysis for 15 MENA countries. *Renewable and sustainable energy reviews*, 76, 138-154. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.03.031>
- Chien, F., Hsu, C. C., Ozturk, I., Sharif, A., & Sadiq, M. (2022). The role of renewable energy and urbanization towards greenhouse gas emission in top Asian countries: Evidence from advance panel estimations. *Renewable Energy*, 186, 207-216. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2021.12.118>
- Çağlar, A. E., & Mert, M. (2017). Türkiye’de çevresel Kuznets Hipotezi ve yenilenebilir enerji tüketiminin karbon salımı üzerine etkisi: Yapısal kırılmalı eşbütünlüşme yaklaşımı. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 24(1), 21-38. <https://doi.org/10.18657/yonveek.307485>

- Çoban, M. N., & Özkan, O. (2022). Türkiye’de Enerji Tüketimi, Ticari Açıklık, CO2 emisyonları ve Kirlilik Stığnağı Hipotezi: Yeni Dinamik ARDL Simülasyonlarından Kanıtlar. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 480-507. <https://doi.org/10.53306/klujfe-as.1147997>
- Dickey, D.A. & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 7/4, 427-431.
- Dickey, D.A. & Fuller, W.A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 49/4, 1057-1072.
- Dinda, S. (2004). Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. *Ecological Economics*. 49/4. 431-455. doi: 10.1016/j.ecolecon.2004.02.011.
- Dogan, E., Ulucak, R., Kocak, E., & Isik, C. (2020). The use of ecological footprint in estimating the environmental Kuznets curve hypothesis for BRICST by considering cross-section dependence and heterogeneity. *Science of the total environment*, 723, 138063. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.138063>
- Du, L., Jiang, H., Adebayo, T. S., Awosusi, A. A., & Razzaq, A. (2022). Asymmetric effects of high-tech industry and renewable energy on consumption-based carbon emissions in MINT countries. *Renewable Energy*, 196, 1269-1280. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2022.07.028>
- Ehigiamusoe, K. U., & Dogan, E. (2022). The role of interaction effect between renewable energy consumption and real income in carbon emissions: Evidence from low-income countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 154, 111883. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.111883>
- Engle, R.F. & Granger, C.W. J. (1987). Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*. 66. 251-276. doi: 10.2307/1913236.
- Fareed, Z., Salem, S., Adebayo, T. S., Pata, U. K., & Shahzad, F. (2021). Role of export diversification and renewable energy on the load capacity factor in Indonesia: a Fourier quantile causality approach. *Frontiers in Environmental Science*, 434.
- Genç, M. C., Ekinci, A., & Sakarya, B. (2022). The impact of output volatility on CO2 emissions in Turkey: testing EKC hypothesis with Fourier stationarity test. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(2), 3008-3021. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-15448-3>
- GFN. (2022). Global Footprint Network database. <https://data.footprintnetwork.org/#/analyzeTrends?type=EFCtot&cn=5001> (Erişim tarihi: 5 Ağustos 2022).
- Gokmenoglu, K. K., & Sadeghieh, M. (2019). Financial development, CO2 emissions, fossil fuel consumption and economic growth: the case of Turkey.

- Strategic Planning for Energy and the Environment, 38(4), 7-28. <https://doi.org/10.1080/10485236.2019.12054409>
- Gregory, A. W., & Hansen, B. E. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. *Journal of econometrics*, 70(1), 99-126.
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. NBER Working Paper. No. 3914. doi: 10.3386/w3914.
- Grossman, G.M., & Krueger, A.B. (1995). Economic Growth And The Environment. *Q. J. Econ.* 110.353–378. doi: 10.3386/w4634.
- Halicioglu, F. (2009). An econometric study of CO2 emissions, energy consumption, income and foreign trade in Turkey. *Energy policy*, 37(3), 1156-1164. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2008.11.012>
- Hertwich, E. G., Gibon, T., Bouman, E. A., Arvesen, A., Suh, S., Heath, G. A., ... & Shi, L. (2015). Integrated life-cycle assessment of electricity-supply scenarios confirms global environmental benefit of low-carbon technologies. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(20), 6277-6282.
- Hussain, M., Wang, W., & Wang, Y. (2022). Natural resources, consumer prices and financial development in China: Measures to control carbon emissions and ecological footprints. *Resources Policy*, 78, 102880.
- Idrees, M., & Majeed, M. T. (2022). Income inequality, financial development, and ecological footprint: fresh evidence from an asymmetric analysis. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(19), 27924-27938.
- Im, K. S., Lee, J., & Tieslau, M. A. (2014). More Powerful Unit Root Tests With Non-Normal Errors. In *Festschrift in Honor of Peter Schmidt* (pp. 315-342), Springer, New York
- Jahanger, A. (2022). Impact of globalization on CO2 emissions based on EKC hypothesis in developing world: the moderating role of human capital. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(14), 20731-20751.
- Kardaslar, A. (2022). Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi ve Küreselleşme Sürecinin Ekolojik Ayak İzi Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Business & Economics Research Journal*, 13(3). doi: 10.20409/berj.2022.379
- Khan, M. T. I., Ali, Q., & Ashfaq, M. (2018). The nexus between greenhouse gas emission, electricity production, renewable energy and agriculture in Pakistan. *Renewable Energy*, 118, 437-451. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2017.11.043>
- Khan, S., Yahong, W., & Chandio, A. A. (2022). How does economic complexity affect ecological footprint in G-7 economies: the role of renewable and non-renewable energy consumptions and testing EKC hypothesis. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-14.
- Kirikaleli, D., Adebayo, T. S., Khan, Z., & Ali, S. (2021). Does globalization matter for ecological footprint in Turkey? Evidence from dual adjustment

- approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(11), 14009-14017. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-11654-7>
- Koçak, E. (2014). Türkiye’de Çevresel Kuznets Eğrisi Hipotezinin Geçerliliği: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 2(3), 62-73.
- Kongbuamai, N., Bui, Q., Yousaf, H. M. A. U., & Liu, Y. (2020). The impact of tourism and natural resources on the ecological footprint: a case study of ASEAN countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(16), 19251-19264. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-08582-x>
- Koondhar, M. A., Shahbaz, M., Ozturk, I., Randhawa, A. A., & Kong, R. (2021). Revisiting the relationship between carbon emission, renewable energy consumption, forestry, and agricultural financial development for China. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(33), 45459-45473. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-13606-1>
- Lu, W. C. (2017). Greenhouse gas emissions, energy consumption and economic growth: a panel cointegration analysis for 16 Asian countries. *International journal of environmental research and public health*, 14(11), 1436. <https://doi.org/10.3390/ijerph14111436>
- Massagony, A., & Budiono. (2022). Is the Environmental Kuznets Curve (EKC) hypothesis valid on CO2 emissions in Indonesia?. *International Journal of Environmental Studies*, 1-12.
- Mehmood, U. (2022). Examining the role of financial inclusion towards CO2 emissions: presenting the role of renewable energy and globalization in the context of EKC. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(11), 15946-15954.
- Nathaniel, S. P., & Adeleye, N. (2021). Environmental preservation amidst carbon emissions, energy consumption, and urbanization in selected African countries: implication for sustainability. *Journal of Cleaner Production*, 285, 125409. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125409>
- Our World in Data. (2022). Energy data Explorer. <https://ourworldindata.org/explorers/energy>. (Erişim tarihi: 5 Ağustos 2022).
- Ozatac, N., Gokmenoglu, K. K., & Taspinar, N. (2017). Testing the EKC hypothesis by considering trade openness, urbanization, and financial development: the case of Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 24(20), 16690-16701. <https://doi.org/10.1007/s11356-017-9317-6>
- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2010). CO2 emissions, energy consumption and economic growth in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14(9), 3220-3225. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2010.07.005>
- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2013). The long-run and causal analysis of energy, growth, openness and financial development on carbon emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262-267. <https://doi.org/10.1016/j.ene-co.2012.08.025>

- Özpolat, A., & Özsoy, F. N. (2021). Yenilenebilir enerji kaynakları çevresel bozulmayı azaltıyor mu? Türkiye örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 13(24), 49-60. <https://doi.org/10.20990/ki-lisiib-fakademik.794600>
- Öztürk, S., & Saygin, S. (2020). Türkiye’de 1974-2016 döneminde yapısal kırılma altında kişi başına reel gelir, doğrudan yabancı yatırımlar, ticari açıklık ve karbon emisyonları arasındaki ilişki. *Sosyoekonomi*, 28(44), 69-90. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2020.02.04>
- Panayotou, T. (1993). *Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development*. ILO Technology and Employment Programme Working Paper. WP238.
- Pata, U. K. (2018a). The influence of coal and noncarbohydrate energy consumption on CO2 emissions: revisiting the environmental Kuznets curve hypothesis for Turkey. *Energy*, 160, 1115-1123. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2018.07.095>
- Pata, U. K. (2018b). The effect of urbanization and industrialization on carbon emissions in Turkey: evidence from ARDL bounds testing procedure. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(8), 7740-7747. <https://doi.org/10.1007/s11356-017-1088-6>
- Pata, U. K. (2019). Environmental Kuznets curve and trade openness in Turkey: bootstrap ARDL approach with a structural break. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(20), 20264-20276. <https://doi.org/10.1007/s11356-019-05266-z>
- Pata, U. K. (2021). Do renewable energy and health expenditures improve load capacity factor in the USA and Japan? A new approach to environmental issues. *The European Journal of Health Economics*, 22(9), 1427-1439. <https://doi.org/10.1007/s10198-021-01321-0>
- Pata, U. K., & Balsalobre-Lorente, D. (2022). Exploring the impact of tourism and energy consumption on the load capacity factor in Turkey: a novel dynamic ARDL approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(9), 13491-13503. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-16675-4>
- Pata, U. K., & Isik, C. (2021). Determinants of the load capacity factor in China: A novel dynamic ARDL approach for ecological footprint accounting. *Resources Policy*, 74, 102313. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102313>
- Pata, U. K., & Samour, A. (2022). Do renewable and nuclear energy enhance environmental quality in France? A new EKC approach with the load capacity factor. *Progress in Nuclear Energy*, 149, 104249. <https://doi.org/10.1016/j.pnucene.2022.104249>
- Qashou, Y., Samour, A., & Abumunshar, M. (2022). Does the real estate market and renewable energy induce carbon dioxide emissions? Novel evidence from Turkey. *Energies*, 15(3), 763. <https://doi.org/10.3390/en15030763>

- Qi, X., Han, Y., & Kou, P. (2020). Population urbanization, trade openness and carbon emissions: an empirical analysis based on China. *Air Quality, Atmosphere & Health*, 13(5), 519-528. <https://doi.org/10.1007/s11869-020-00808-8>
- Ritchie, H., Roser, M., & Rosado, P. (2020). CO₂ and Greenhouse Gas Emissions. <https://ourworldindata.org/co2-and-other-greenhouse-gas-emissions> (Accessed September 1, 2022).
- Rout, S. K., Gupta, M., & Sahoo, M. (2022). The role of technological innovation and diffusion, energy consumption and financial development in affecting ecological footprint in BRICS: an empirical analysis. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(17), 25318-25335.
- Sarkodie, S. A., & Strezov, V. (2019). Effect of foreign direct investments, economic development and energy consumption on greenhouse gas emissions in developing countries. *Science of the Total Environment*, 646, 862-871. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.07.365>
- Sbia, R., Shahbaz, M., & Hamdi, H. (2014). A contribution of foreign direct investment, clean energy, trade openness, carbon emissions and economic growth to energy demand in UAE. *Economic modelling*, 36, 191-197. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.09.047>
- Shahbaz, M., Nasreen, S., Ahmed, K., & Hammoudeh, S. (2017). Trade openness-carbon emissions nexus: the importance of turning points of trade openness for country panels. *Energy Economics*, 61, 221-232. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2016.11.008>
- Shahzad, S. J. H., Kumar, R. R., Zakaria, M., & Hurr, M. (2017). Carbon emission, energy consumption, trade openness and financial development in Pakistan: a revisit. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 185-192. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.11.042>
- Shan, S., Genç, S. Y., Kamran, H. W., & Dinca, G. (2021). Role of green technology innovation and renewable energy in carbon neutrality: A sustainable investigation from Turkey. *Journal of Environmental Management*, 294, 113004. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2021.113004>
- Siche, R., Pereira, L., Agostinho, F., & Ortega, E. (2010). Convergence of ecological footprint and emergy analysis as a sustainability indicator of countries: Peru as case study. *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*, 15(10), 3182-3192. <https://doi.org/10.1016/j.cnsns.2009.10.027>
- Solarin S. A., & Bello, M. O. (2018). Persistence of policy shocks to an environmental degradation index: The case of ecological footprint in 128 developed and developing countries. *Ecological Indicators*, 89, 35-44. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2018.01.064>
- Stern, D. I., (2004). The Rise and Fall of the Environmental Kuznets Curve. *World Development*. 32(8). 1419-1439. doi: 10.1016/j.worlddev.2004.03.004.

- Sun, H., Attuquaye Clottey, S., Geng, Y., Fang, K., & Clifford Kofi Amissah, J. (2019). Trade openness and carbon emissions: evidence from belt and road countries. *Sustainability*, 11(9), 2682. <https://doi.org/10.3390/su11092682>
- Telatar, O. M., & Birinci, N. (2022). The effects of environmental tax on Ecological Footprint and Carbon dioxide emissions: a nonlinear cointegration analysis on Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 44335–44347. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-18740-y>
- Usman, M., Kousar, R., Makhdum, M. S. A., Yaseen, M. R., & Nadeem, A. M. (2022). Do financial development, economic growth, energy consumption, and trade openness contribute to increase carbon emission in Pakistan? An insight based on ARDL bound testing approach. *Environment, Development and Sustainability*, 1-30. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-02062-z>
- Vasylieva, T., Lyulyov, O., Bilan, Y., & Streimikiene, D. (2019). Sustainable economic development and greenhouse gas emissions: The dynamic impact of renewable energy consumption, GDP, and corruption. *Energies*, 12(17), 3289. <https://doi.org/10.3390/en12173289>
- Wang, Q., & Zhang, F. (2021). The effects of trade openness on decoupling carbon emissions from economic growth—evidence from 182 countries. *Journal of cleaner production*, 279, 123838. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123838>
- WDI. (2022) World Development Indicators Online Database. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Erişim tarihi: Erişim tarihi: 10 Ağustos 2022).
- Xu, D., Salem, S., Awosusi, A. A., Abdurakhmanova, G., Altuntaş, M., Oluwajana, D., Kirikkaleli D., & Ojekemi, O. (2022). Load capacity factor and financial globalization in Brazil: the role of renewable energy and urbanization. *Frontiers in Environmental Science*, 689.
- Yavuz, E. (2021). Çevre vergileri ile ekolojik ayak izi arasındaki ilişki: Türkiye üzerine kanıtlar, *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 7(45):1937-1945. <http://dx.doi.org/10.31589/JOSHAS.784>
- Yavuz, N. Ç. (2014). CO2 emission, energy consumption, and economic growth for Turkey: evidence from a cointegration test with a structural break. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 9(3), 229-235.
- Yıldırım, A. E., & Yıldırım, M. O. (2021). Revisiting the determinants of carbon emissions for Turkey: The role of construction sector. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(31), 42325-42338. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-13722-y>
- Yusuf, A. M., Abubakar, A. B., & Mamman, S. O. (2020). Relationship between greenhouse gas emission, energy consumption, and economic growth: evidence from some selected oil-producing African countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(13), 15815-15823. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-08065-z>

BÖLÜM 27

**FİNANSAL KÜRESELLEŞME VE FİNANSAL
SERMAYE GRUPLARININ ULUS DEVLETLER,
MONARŞİLER VE I. DÜNYA SAVAŞI SONUNDA
DAĞILAN İMPARATORLUKLARA ETKİSİNİN
GÜNÜMÜZ İLE KARŞILAŞTIRILMALI
ANALİZİ**

Mehmet KUZU¹

1 Dr.Öğretim Üyesi Mehmet KUZU Bayburt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu; Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Finansman Bilim Dalı, mehmetkuzu86@gmail.com, tel:05058055583

1.GİRİŞ

Günümüz uluslararası küresel dünya sistemi ve düzeninin şekillenmesinde birçok tarihsel dinamik faktör önemli rol oynamıştır. Bu faktörler küreselleşme (Globalizasyon) küresel sistem, uluslararasılaşma, uluslararası düzen gibi makro ölçekte, küreyerelleşme (Glokalizasyon),¹ yerelleşme gibi daha mezo ve mikro düzeyde kurucu kavram setlerini ön plana çıkarmıştır (Robertson, 1999: 119-123).

Bu bağlamda küreselleşme kavramı uluslar üstü bir ölçekte ekonomik, sosyal ve politik hayatta bir standardizasyon noktasını ifade etmektedir. İşte tam bu noktada küreselleşmenin bütüncül etkisi dışında kavramsal bileşenlerinin ekonomik, sosyal ve politik hayata olan standartlaşma etkileri farklılaşabilmektedir. Bu bağlamda küreselleşmenin hangi bileşeni tarihsel düzlemde daha kurucu etki yapmıştır problematiği ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda küreselleşme kavramının ayrıştırılması ihtiyacı doğmaktadır.

Bu bağlamda küreselleşme kavramını; ekonomik, siyasal ve politik küreselleşme olarak üçe ayırabiliriz (Gygli vd., 2019). Bununla birlikte tarihsel süreci ele aldığımızda son 300 yıl aralığın dünya ekonomisinin toplam sistem kârı ve kârı realize edebilme aralığı ve finansal kârların düzeyi aşırı ölçekte arttığı için arttığı için ekonomik küreselleşme kavramı; finansal ve ticari küreselleşme olarak iki bileşene ayrılabilir (Dreher, 2006).

Tarihsel süreçte artan finansal küreselleşme baskı dinamiği, günümüz modern çağına gelen süreçte; bazı ulus devletlerin, Habsburg, Stuart gibi monarşik hanedanların ve 1.dünya savaşı sonunda, Avusturya-Macaristan imparatorluğu, Osmanlı imparatorluğu ve Çarlık Rusya gibi tarihsel imparatorlukların tasfiyesinde etkin rol oynamıştır. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı; finansal küreselleşmenin ulus devletler, monarşiler ve 1. dünya savaşı sonunda dağılan imparatorluklara etkisini teorik olarak tartışmaktır.

2.FİNANSAL SERMAYE VE FİNANSAL SERMAYENİN KÜRESEL DÜZENE TARİHSEL ETKİLERİ

Araştırma amaçları doğrultusunda finansal küreselleşme kavramı daha çok önem arz etmektedir. Bu nedenle finansal küreselleşme kavramının tarihsel dinamikleri, itici ve çekici faktörlerinin tespiti gerekir.

Finansal küreselleşmeyi destekleyen dinamik faktörlerden en önemlilerinden biri geleneksel monarşiler ve kreditor kuruluşlar arasındaki ilişkilidir. Çünkü tarihsel süreçte toprağın efendileri olarak ifade edileceğimiz monarşik hanedanlar ve paranın efendileri olarak isimlendirebi-

1 Küresel Düşün yerel davran ilkesi.

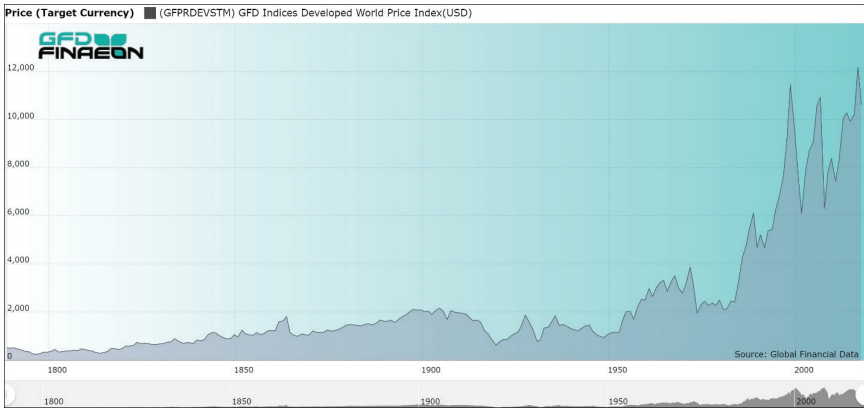
leceğimiz kreditor veya başka bir deyişle banker aileler arasındaki ilişkiler her zaman bıçak sırtı şekilde süregelmiştir.

Bu bağlamda bilhassa orta çağda Avrupa devletlerini yöneten monarşiler ve banker aileler arasındaki sıkıntılı ilişkiler Fransız ihtilali ile sonuçlanan dinamik bir süreci ortaya çıkarmıştır. Fransız ihtilaliyle Fransa'da cumhuriyet kurulmuş ve Fransa'yı yöneten Capet hanedanı tahttan indirilmiştir (Kuzu, 2021:148).

Devam eden süreçte devrim sonrası Avrupa'nın en büyük siyasal gücü olarak iktidara gelen Napoleon Bonaparte'ın kıta genelinde başta altın ticaretini yasaklamak gibi sermayenin serbestliğini kısıtlayan düzenlemelere gitmesi, kreditor banker aileler ve Fransa arasında devrim öncesine benzer yeni bir çatışma dinamiği ortaya çıkarmıştır.

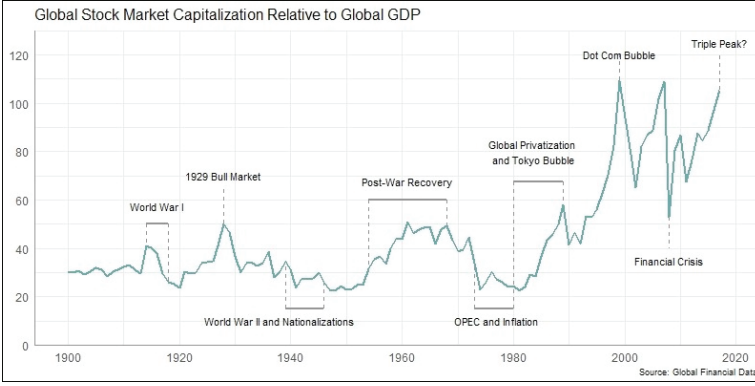
Bu sürecin devamında en önemli banker ailerden biri olarak kabul edile gelen "Rothschild" (Alman yahudisi kökenli aile) ailesi Fransa yerine bir başka monarşi olan Britanya krallığı ile ittifak yapmıştır. Bu ittifakın sonunda aile; İngiltere'ye altın ticaretini kendi ticari ağları vasıtasıyla yeniden başlatmıştır. Devam eden süreçte Fransa ve İngiltere arasındaki Waterloo savaşı sonrası savaşın İngiltere lehine sonucunu özel ulakları vasıtasıyla önceden öğrenen Rothschild ailesi İngiliz devlet tahvillerini düşük fiyattan satın alıp, yükseldiğinde satarak önemli bir servet sahibi olmuştur (Ferguson, 20089).

Devam eden süreçte finansal sermayenin niteliksel ve niceliksel tabanının genişlemesi ve artan finansal getiriler siyasal sistemler üzerinde çok daha baskın hale gelmiştir. Bu bağlamda finansal küreselleşme kavramını tanımlamadan evvel finansal getirilerin tarihsel süreçte akışının izlenmesi tartışmaya daha çok zenginlik katacaktır (Bkz. Şekil 1, 2.).



Şekil 1.: Küresel Finansal Gelişim Endeksi, 1792 to 2018

Kaynak: <https://globalfinancialdata.com/gfd-world-index-2-0>, Erişim Tarihi, 10.09.2022



Şekil 2: Küresel GSYİH'ye Göre Küresel Hisse Senedi Piyasası Kapitalizasyonu

Kaynak: <https://globalfinancialdata.com/gfd-world-index-2-0>, Erişim Tarihi, 10.09.2022

Tarihsel süreçte finansal küreselleşme dinamiğini incelemeyi önce tarihsel finansal göstergelerin periyodik akışları izlenmelidir. Bu bağlamda 1800'lerden bu yana küresel finansal gelişim endeksi irdelendiğinde iki dünya savaşı dışındaki tüm dönemlerde oldukça yüksek ölçekte artan bir trend göze çarpmaktadır. Ayrıca bu dinamik trendin ikinci dünya savaşı kurulan uluslararası düzen ve 1991'de ABD-SSCB soğuk savaş sürecinin sona ermesi sonraları oldukça yüksek seviyelere çıktığı görülmektedir. Burada şu soru akla gelmektedir; dünya finansal gelişim endeksinin bu artan trendi tarihsel süreçte önüne çıkan ulus devletler, monarşiler ve imparatorlukları elimine ederek tasfiyesine mi yol açmıştır? Konuyu irdelemeye devam edelim.

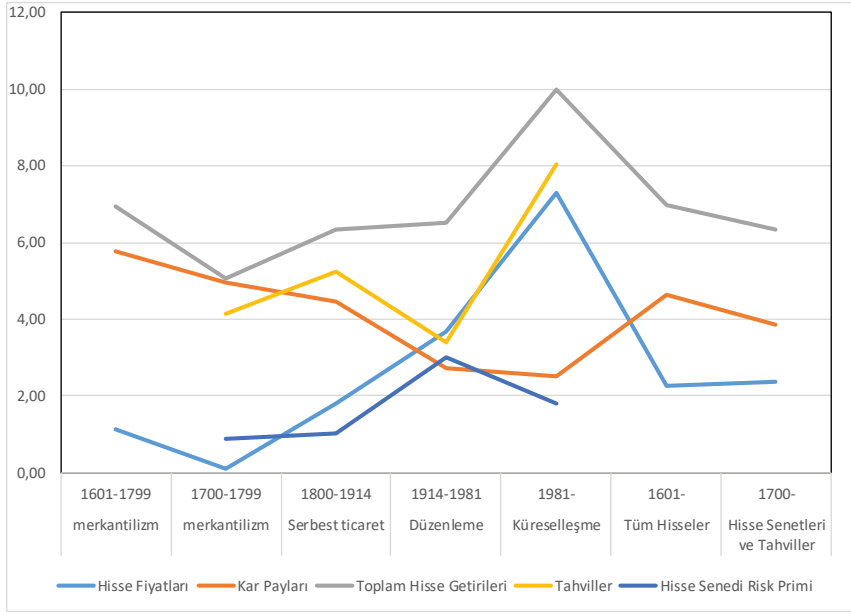
Bu bağlamda finansal gelişimin nispi etkilerinin incelenmesi gerekir. Nispi etkiler anlamında ikinci grafiği incelediğimizde hisse senedi değerlerinin küresel büyümeye oranı anlamında finansal küreselleşmenin kırılma noktaları daha net bir şekilde gözlemlenebilmektedir. Bu kırılma noktaları tarihsel sırasıyla; 1. Dünya Savaşı, 1929 Büyük buhran, 2. Dünya Savaşı, 1970'ler petrol krizi, 1980 finansal serbestleşme dönemi, 2001 dot.com krizi, 2008 küresel finansal kriz ve covid-pandemisi olarak sıralanabilir (Bkz. Şekil 2).

Sırlamasını yaptığımız bu kriz, kaos ve katatsrofi süreçlerinde değil ulus devletler, monarşiler ve tarihsel emperyalara, küreselleşme ve neo liberal motifleri en dip noktasına kadar kendi yapısından barındıran demokratik devletler ciddi sarsıntı yaşamıştır. Bu bağlamda şu soru ön plana çıkmaktadır? tarihin hangi noktasında devletleri ifade eden kurumsalcı yapıları etkileme potansiyeli anlamında finansal küreselleşmenin bileşenleri nelerdir (Bkz Tablo1, Şekil 3).

Tablo 1: Küresel Finansal Hisse Fiyatlarına İlişkin Bileşenler

Dönem	Yıllar	Hisse Fiyatları	Kar Payları	Toplam Hisse Getirileri	Tahviller	Hisse Senedi Risk Primi
Merkantilizm	1601-1799	1,12	5,77	6,95		
Merkantilizm	1700-1799	0,10	4,95	5,05	4,14	0,87
Serbest Ticaret	1800-1914	1,79	4,46	6,33	5,25	1,03
Düzenleme	1914-1981	3,68	2,72	6,51	3,38	3,02
Küreselleşme	1981-	7,28	2,52	9,98	8,04	1,79
Tüm Hisseler	1601-	2,25	4,62	6,98		
Hisse Senetleri Ve Tahviller	1700-	2,38	3,86	6,34	4,81	1,46

Kaynak: <https://globalfinancialdata.com/gfd-world-index-2-0>, Erişim Tarihi, 10.09.2022

Şekil 3: Küresel Finansal Hisse Fiyatlarına İlişkin Bileşenler

Kaynak: <https://globalfinancialdata.com/gfd-world-index-2-0>, Erişim Tarihi, 10.09.2022'den yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

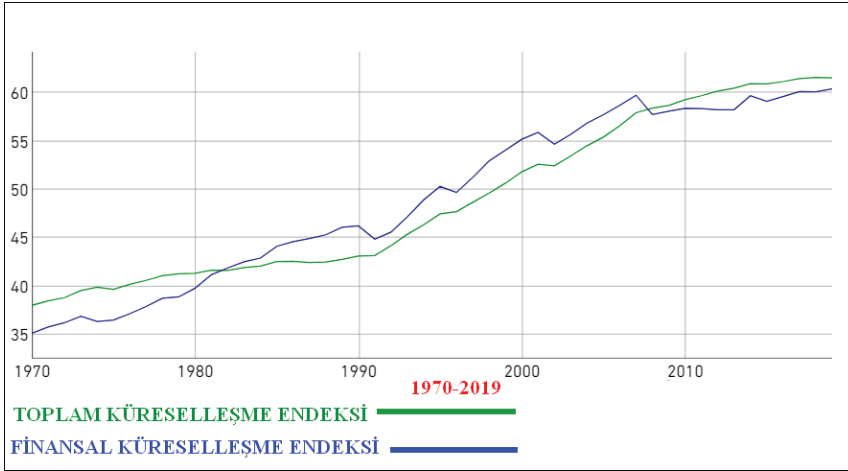
Tablo ve grafiği incelediğimizde merkantilizm dönemine göre hisse fiyatlarının yaklaşık %600 toplam hisse getirilerinin ise yaklaşık %50 arttığını görmekteyiz. Bu devasa artış karşısında kreditorlerin ülkelerin politikalarına kendi amaç, hedef ve çıkarları doğrultusunda yön verebilme kabiliyetleri kuşkusuz çok fazla artmıştır. Öyle ki, günümüzde bir günlük

spekülatif borsa manipülasyonu bile değil ulus devletler en liberal ülkelerin bile ekonomisini alt üst ederek, iktidar erklerini finansal sermayenin istekleri ve çıkarlarına kulak vermeye itmektedir. Peki bu bağlamda son 300 yıldır ulus devletleri, monarşileri, imparatorlukları hatta neo-liberal demokrasileri bu kadar zorlayan finansal küreselleşmenin itici faktörü finansal sermaye grupları hangi ailelerden oluşmaktadır? Bu sorunun cevabını finansal sermayeye hükmeden banker aileler başlığı altında irdelemeye çalışacağız.

2.FİNANSAL KÜRESELLEŞME

En yalın anlatımıyla finansal küreselleşme, finansal ürün, hizmet, kuruluş, getiri beklentileri, para sistemleri ve finansal politika çerçeveleri doğrultusunda uluslar üstü standardizasyon veya aynılaşma süreci olarak ifade edilebilir.

Özellikle bu süreç 1980 sonrası finansal serbestleşme döneminde hissedilmiştir (Kuzu, 2022: 76). Son 300 yıllık dönemde temel finansal araçlardan biri olan hisse senedi getirilerinde ifade ettiğimiz gibi artan finansal getiriler, artan küresel ölçekte tasarrufların meydana getirdiği kredi havuzunu genişleten finansal taban, bütüncül küreselleşme dinamiklerinin en itici unsurları olmuştur. Bu bağlamda finansal küreselleşmenin, bütüncül küreselleşme ile tarihsel yarışını incelemek tartışmayı daha da zenginleştirecektir (Bkz. Şekil 4).



Şekil 4: Toplam Küreselleşme ve Finansal Küreselleşme Endeksi (1970-2019)

Kaynak: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kofglobalisationindex.html>, Erişim Tarihi, 10.09.2022

Teorik tartışmada dile getirdiğimiz gibi 1980 sonrası ABD'nin yeni sağ politikalar ile küresel ölçekte finansal serbestleşmeyi başlatarak ser-

maye hareketlerinin serbestleşme süreci başlamıştır (Telatar, 2012). Böylece finansal serbestleşme ile finansal küreselleşmenin; toplam küreselleşme düzeyinin bile önüne geçtiği görülmektedir.

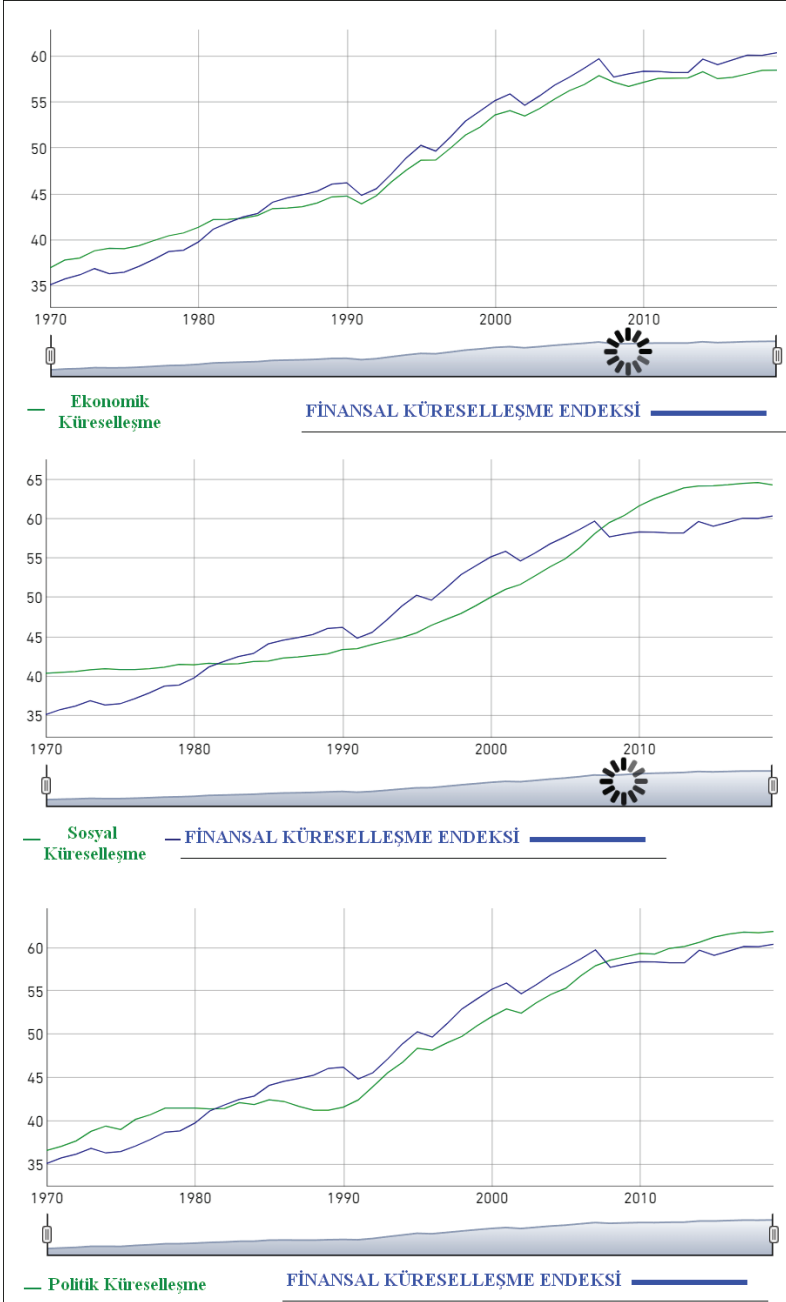
Her nasıl 100 yıl öncesinde olduğu gibi ulus devletler ve monarşiler ve imparatorluklar finansal sermayenin gücü karşısından bocalamışsa, 1980'ler sonrası artan finansal küreselleşme ve 1991 de SSCB'nin dağılmasıyla, finansal sermaye gruplarının ittiği ABD küresel düzende baş ata olmuş ve 2010'lu yıllarda siyasi sistemi sermaye gruplarının yoğun baskısı altında kalmıştır.

Bu bağlamda 1990'lar ile birlikte sermaye gücü karşısında ulus devletlerin politika çerçevelerini belirleme de sermaye sınıfının da çıkarlarını da dikkate almaya zorlamıştır. 2000'li yıllar ile birlikte bilhassa eski Sovyet devletlerinde turuncu devrimler sürecinin arkasında finansal sermaye gruplarının olduğu gerek akademik gerek aktivistler ve sivil toplum kuruluşları kanaat önderleri nezdinde sıklıkla ifade edilmiştir. Bu bağlamda finansal küreselleşmenin ekonomik, politik ve sosyal küreselleşme süreçleri ile karşılaştırılabilir.

Bu bağlamda finansal küreselleşmenin 1980 sonrası dönemde her üç küreselleşme göstergesinin üzerinde bir ivme yakaladığı görülmektedir. Bununla birlikte 2010 sonrası süreçte politik ve sosyal küreselleşmenin etkisinin finansal küreselleşme değişkenini geçtiği görülmektedir (Bkz. Şekil 5).

Bu sürecin temelinde 2008 yılında başlayan küresel finansal krizin etkilerinin olduğu ifade edilebilir. Bu bağlamda finansal anlamda daralma finansal küreselleşmenin küresel sistem üzerindeki etkilerini azaltmıştır.

Öte yandan sosyal küreselleşmenin 2010'lu yıllarda ivmelenmesinin temelinde artan dijitalleşmenin sonucu olarak sosyal medya olgusunun ortaya çıkması ile ilişkilendirilebilir. Politik küreselleşme ise bu dönemde finansal küreselleşmenin önüne geçmiştir. Çünkü kapitalist iş bölümü ve uluslararası düzen içerisinde ittifak sistemlerine dahil olabilmek için politik anlamda dünyanın geri kalanı ile asgari oranda standardizasyon gereklidir.



Şekil 5: Toplam Küreselleşme ve Finansal Küreselleşme Endeksi (1970-2019)

Kaynak: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kofglobalisationindex.html>, Erişim Tarihi, 10.09.2022

3.FİNANSAL SERMAYEYE HÜKMEDEN BANKER AİLELER

Aslında banker aileler son 300 yıllık modern dönemin belki de en büyük kompto teorilerinin konusudur. Bugün güncel akademik ve teknik analizlerde bile tabiri caizse “bu işin arkasında filan banker aile var” şeklinde aforizmaları çok fazla duymaktayız. Bu kompto teorilerini bütünüyle kabul etmek bilimsel açıdan doğru olmayacağı gibi tamamen reddetmek de pek mümkün değildir. Çünkü bu aileler küresel ve uluslararası düzenin kurucu çıkar ve baskı gruplarından biridir, ancak sisteme hareket yeteneği kazandıran tek unsur değillerdir.

Bu aileler dışında; endüstriyel sermaye, silah endüstrisi, toprak sermayesi-yani monarşik hanedanlar, dijital sermaye grupları da küresel sistemin itici faktörlerinden olan diğer baskı grupları olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu bağlamda asıl konumuz olan finansal sermaye gruplarını ifade eden kreditor bir başka ifade ile banker aileler hangi ailelerden oluşmaktadır sorusunu cevaplayalım (Bkz Şekil 6).

Şekil 6: Bölgelere Göre Banker Aileler

KİTA	Abrevanel · Bardi · Benveniste · Berenberg · Bethmann · Bischoffsheim · Borgia · Botin · Camondo · Cerchi · Chigi · Etcheverria · Ephrussi · Erlanger · Fould · Frescobaldi · Fugger · Goldman-Sachs · Goldschmidt · Gondi · Gossler (Berenberg-Gossler) · Hambro · Hochstetter · Hottinguer · Imhoff · Königswarter · Kronenberg · Liechtenstein · Mallet
AVRUPASI	· Medici · Mendelssohn · Metzler · Oppenheim · Pazzi · Pictet · Pierleoni · Pereire · Peruzzi · Rothschild · Ruffer · Schröder · Seyler · Soloro · Sozzini · Speyer · Stern · Thurzó · Wallenberg · Warburg · Welser · Van Lanschot
ABD	Barney · Drexel · Goldman-Sachs · Lazard · Lehman · Mellon · Morgan · Rockefeller · Seligman · Warburg
BRİTANYA ADALARI	Baring · Child · Clifford · Coutts · Goldsmid · Guinness · Hoare · Hope · Lloyd · Miles · Mocatta · Rothschild · Sassoon · Smith
DOĞU ASYA	Mitsui · Sumitomo · Yasuda
ORTADOĞU	Kadoorie · Koç · Maan · Sabancı · Shihab
GÜNEY ASYA	Asaf Jahi · Habib · Tata

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/Rothschild_family, *Erişim Tarihi, 10.09.2022*

Listeyi incelediğimizde bu ailelerin daha çok ulus devlet, monarşi ve tarihsel imparatorlukların beşiği olarak ifade edebileceğimiz kıta Avrupası'nda kümelenildiğini görmekteyiz. Bir diğer yandan ABD'de bulunan ailelerinde büyük bir kısmı Avrupa kökenlidir. Bu ailelerin dini eğilimlere baktığımızda çoğunluğunun Aşkenaz² Yahudiliği köklerine sahip olduğu ifade edilemektedir.³

Araştırma konumuz bağlamında Avrupa monarşilerinin birçoğunun ve 1.dünya savaşı sonunda Avusturya-Macaristan, Osmanlı ve Çarlık Rusya'sının neden dağıldığını açıklayan olgulardan biri onların finansal

² Doğu Avrupa Yahudilerine verilen genel isim.

³ Bu aileler ile ilgili çok daha ayrıntılı bir sunum ekler kısmında verilmiştir.

sermaye gruplarının kümelendiği ve etki alanlarının geniş olduğu aynı coğrafyada kesişmeleri olduğu ileri sürülebilir.

Bu bağlamda bu ailelerin dağılan ülkelerin iktisat politikaları üzerinde ülkelerin kendi etkisinden daha fazla etkide bulunabilmesi bu ülkeleri ve hanedanları siyasal olarak zorlamıştır. Bir diğer yönden savaş endüstrisinin 1800'ler sonrası gelişmesi ve savaşma ile askeri operasyonların çok daha maliyetli olması savaşların finansmanı bağlamında 1. Dünya Savaşı sonunda imparatorlukların dağılması yönünde zorlamıştır.

Her iki dünya savaşı hatta bazı tarihçilere göre bir dünya savaşı olarak nitelendirilen Waterloo savaşında bile banker aileler ile yakın ilişki kuran ülkeler galip gelmiştir. Tabi ki savaşların galiplerini belirleyen tek unsur finansal sermaye değil ancak en önemli etkiyi yapan unsurlardan biri olduğu ifade edilebilir.

Bu bağlamda Osmanlı imparatorluğunu ele alırsak Osmanlının çöküşü ile maliyetleri artan savaş teknolojileri ve ordunun sürekli savaşta olması devletini kreditor banker aile ve kuruluşlara bağımlı hale getirmiştir.

Bu bağlamda; Musevi Sefarad⁴ Camondo ailesi Kırım Savaşı sırasında savunma gereksinimleri ve sonrasında vergiler, gümrükler ve tekeller vasıtasıyla Osmanlı İmparatorluğu'nun bankerliğini üstlenerek zenginliklerine zenginlik katmışlardır. Camondolar Baron Hirsch ve Tanzimat hareketinin en önemli ismi; Mustafa Reşit Paşa gibi önem arz eden kişilere sarraflık yapmıştır. Abraham Salomon Camondo Sultan Abdülmecid'in ve Sultan Abdülaziz'in idaresinde önemli bir nüfuz etkisine sahip olmuştur (Barış ve Özel, 2018:110, Demirkaya, 2010: 18).

Osmanlı imparatorluğu açısından Osmanlının borç ilişkilerini yürüttüğü bu banker ailelere genel olarak "Galata Bankerleri" olarak isimlendirilmektedir. Galata bölgesinde kamet edip, faaliyetlerini oradan yaptıklarından dolayı "Galata Bankerleri" olarak adlandırılan bankerler, ilk olarak hem Osmanlı'nın iç borçlanma ihtiyacını hem de dış ticaretin finansmanını sağlamışlardır (Barış ve Özel, 2018:109, Kazgan, 1995: 92). İlerleyen yıllarda devlete kredi açmasının ötesinde Osmanlı İmparatorluğu'nun kısa vadeli dış borçlanması bağlamında finansal aracılık hizmeti de yapmışlardır. Bir diğer yönden yabancı sermayeli bankalar imparatorluk bünyesinde açılana kadar tüm finansal hizmetleri bu aileler gerçekleştirmiştir. Galata Bankerlerinin önde gelen aile ve şahısları:

- ❖ Baltazziler,
- ❖ George Tubini,
- ❖ Lorando,
- ❖ Bernard Corpi,

4 İspanya Yahudilerine verilen isim

- ❖ Zanni Stefanovich,
- ❖ Shilizzi, Glavani,
- ❖ Raoul Crespin,
- ❖ Eustache Evyenidis,
- ❖ Camondolar, Fernandez,
- ❖ George Zarifi,
- ❖ Mavrokordato,
- ❖ Yorgo Zafiropula,
- ❖ Christaki Zografos,
- ❖ Jacques Alléon,
- ❖ Mısırlıoğlu Bogos Bey ve Köçeoğlu Agop olarak sıralanabilir (Barış ve Özel, 2018:109, Manav, 2009: 9-13)

4.SONUÇ

Tarihsel olarak sermayenin gücünü temsil eden finansal sermaye grupları ve bu grupların katı çekirdeği olan banker aileler giderek artan bir ivme ile küresel, bölgesel ve yerel ölçekte siyaset kurumu üzerinde etkin olmaktadır.

Bu bağlamda kreditor paranın hanedanları ve toprağın hanedanları monarşiler arası bıçak sırtı ilişkiler Fransız ihtilali ile sonuçlanmış ve monarşilerin devlet sözleşmesinden el çektilerle cumhuriyet rejimi Fransa'dan tüm dünyaya ihraç edilmeye başlamıştır.

Dünya savaşı ölçeğindeki Waterloo savaşıyla savaşmanın maliyetlerinin artması ve yeni Pazar arayışları ile birlikte bilhassa Avrupa devletleri arasında artan savaşlar Finansal sermayenin siyaset kurumu üzerindeki etkilerini artırmış; hatta monarşileri ve imparatorlukları sermaye sınıfına bağımlı kılmıştır.

Bu bağlamda ordusu sürekli aktif ve savaş halinde olan Osmanlı İmparatorluğu gibi tarihsel devletler sürekli savaşmanın maliyetini taşıyamaz olmuş ve devamlı kreditor ailelere borçlanarak ekonomisi ve siyasal varlığının bağımlılık derecesi gittikçe artırmıştır.

Bu çerçevede monarşik Fransa'nın tasfiye olmasının devamında 1. Dünya Savaşı'nda zayıflayan mali yapılarıyla savaşa giren Osmanlı, Avusturya-Macaristan ve Çarlık Rusya'sı savaşın sonunda tasfiye olarak yerlerini, Türkiye Cumhuriyeti, Avusturya, Macaristan ve SSCB devletlerine bırakmışlardır. Kuşkusuz bu sürecin tek nedeni zayıflayan mali yapı ve finansal bağımlılık değildi ama bu devletleri savaş öncesi dönemde hem ekonomik, askeri; hem de siyasal olarak zayıflatan ana süreçlerden biri bu devletlerin banker ailelere yıllarca net borçlu durumda olmalarıydı.

Dünya savaşları sonrasında kurulan iki kutuplu, soğuk savaş sonrası ise tek kutuplu uluslararası düzenler finansal sermaye ve finansal küreselleşmenin etkilerinin daha fazla artmasına neden olmuştur. Hatta finansal küreselleşmenin etkisi toplam küreselleşmenin bile önüne geçmiştir. 2022 itibariyle birlikte finansal sermaye gruplarının küresel sistem üzerindeki nispi etkilerinin 100 yıl öncesine göre fersah fersah daha çok olması, sermaye sınıfının ulus devletlerin hatta liberal devletlerin bile siyasal sistem üzerindeki etki mekanizmasını güçlendirmiştir. Öyle ki nasıl çarlık Rusya'sı dağıldıysa, bu sefer de SSCB'nin kamulaşmış enerji ve hammadde rezervlerini uluslararasılaştırmak isteyen sermaye grupları SSCB'nin dağılma sürecinde ABD ile ittifak halinde olmuşlardır.

Ancak finansal sermaye 2000'li yıllarda Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere IMF üzerinden kendine bağımlı kılarak bu ülkeler üzerindeki politik etkisini artırmıştır. Bir diğer yönden 11 Eylül sonrası Afganistan ve Irak savaşları ile ABD'nin hegomonik gücünün zayıflaması, finansal sermaye sınıfını Çin'e yaklaştırmıştır. Bu bağlamda 2016 ABD başkanlık seçimi sonrası Çin'le ticaret savaşlarını başlatan ve dış politikada izolasyonist paradigmaya sahip Trump yönetimi ile ABD sisteminin merkezinde yer alan finansal sermaye ve devlet erkini temsil eden askeri-sınai yapı arasında ABD politikalarına yön vermede kıyasıya bir rekabet ve çatışma dinamiği ortaya çıkarmıştır. Bu durum; ta ki sermaye sınıfına yakın demokratlar ve askeri-sınai yapıya yakın cumhuriyetçi neo-conlar Joe Biden ismi üzerinde uzlaşana kadar devam etmiştir.

Bu bağlamda Biden yönetimi Çin ile olan rekabet dinamiğini ılımlı olarak başlatsa da devlet kapitalizminin adeta beşiği olan Çin Halk Cumhuriyeti'nin sermaye sınıfına olan yaklaşımını olumsuz yönde değiştirmeye başlamasıyla bu süreç dönüşüme uğramıştır. Ve bir anda ABD-Çin rekabetinden ziyade Çin'i yeni yüzyılın yeni güvenli limanı olarak gören sermaye sınıfı, ABD-Çin rekabetinde neredeyse ABD devletini rekabet dinamiklerine itici bir pozisyona evrilmiştir. Çünkü Çin sermayenin güvenini azaltan ve serbestliğini daraltan politikaları uygulamaya başlamıştır. Bu süreç 2022 yılında tırmanan Tayvan krizi ile birlikte daha sert bir sürece evrilmiştir. Bir diğer yönden sermaye sınıfı iktidarının başından beri mesafeli olduğu Putin önderliğindeki Rusya Federasyonu'na karşı da Ukrayna savaşı ile birlikte siyasal, ekonomik ve finansal yaptırımlar ile birlikte çevreleme ve ekonomik politik çözülme siyasetine devam etmektedir. 100 yıl önce ulus devletler, monarşiler ve imparatorluklar ile sermayenin ilişkilerini tarih yazdığı gibi; günümüzde de ABD, Rusya, Çin ve hatta küresel Britanya amacıyla yeniden tarih sahnesine dönmeye hazırlanan İngiltere gibi dünya siyasetinin ana aktörleri ve sermaye sınıfı arasındaki mücadelenin sonucunu; 100 yıl sonrasının tarihi yazmış olacaktır.

KAYNAKÇA

- Barış, S. & Özel, U. (2018). Osmanlı Ekonomi ve Finans Sisteminde Banker Bir Aile: Camondolar . Maliye ve Finans Yazıları, 1 (109), 107-144. DOI: 10.33203/mfy.332514
- Demirkaya, G. (2010), İstanbul Beyoğlu'nda 19. Yüzyılda Banker Camondo Yapıları ve Adahan'ın Özellikleri. Yeniden Kullanım Önerisi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Dreher, Axel (2006): Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalizationcall_made, Applied Economics 38, 10: 1091-1110.
- Ferguson, N., (2008). The ascent of money: a financial history of the world. The Penguin Press
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N. (2019). The KOF Globalisation Index – revisited. *Rev Int Organ* 14, 543–574 <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>
- Kazgan, H. (2014), Galata Bankerleri. İstanbul: Tarihçi Kitabevi.
- Kuzu, M. (2022). Finansal küreselleşmenin kurumlar vergisi sorunu üzerindeki etkilerinin dibe doğru yarış teorisi çerçevesinde analizi. *Vergi sorunları dergisi*, sayı 409, 74-86
- Kuzu, M., (2021). The role and importance of global policy uncertainty in the development of new global financial architecture. *Journal of Economics, Finance and Accounting (JEFA)*, 8(3), 147-159.
- Manav, N. (2009). Devlet-Banker İlişkileri Çerçevesinde Baltazzi Ailesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Türkiye Araştırmaları Enstitüsü.
- Robertson, R., (2011). “Glokalleşme: Zaman-Mekan ve Homojenlik-Heterojenlik.” *Kaygı*.17: 185-203
- Telatar, G. (2012). Yeni Muhafazakarlar, Demokrasinin Yayılması ve Amerikan Dış Politikası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67 (03) , 159-187 . DOI: 10.1501/SBFder_0000002258
- İnternet Kaynakları**
- <https://globalfinancialdata.com/gfd-world-index-2-0>, Erişim Tarihi, 10.09.2022
- https://www.wikiwand.com/en/List_of_banking_families, Erişim Tarihi, 10.09.2022
- https://www.wikiwand.com/en/Rothschild_family, Erişim Tarihi, 10.09.2022
- https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and_indicators/indicators/kofglobalisationnindex.html, Erişim Tarihi, 10.09.2022

EKLER

1.Bankacı Aileler Ayrıntılı Sunum

Aile	Şirketler	Menşe Yeri _	İkamet Edilen Ülkeler
Egibi (Antik Dönem)			Mezopotamya
Murashu (Antik Dönem)			Mezopotamya
Aguiar	Banka Bradesco	Osasko	Brezilya
Altoviti		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Andries Peletler Ve Oğullar		Amsterdam	Flemenkçe Cumhuriyet
Barclay ^[1]	Barclay'ler	Londra	Birleşik Krallık
Bardi	Compagnia Dei Bardi	Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Barikat	Barings Bankası , Baring Vostok Başkent Ortaklar	Bremen	Almanya, İngiltere
Berenberg-Gossler-Seyler	Berenberg Bankası	Anvers	Belçika , Almanya
Bordür	Bordür Ve Cie	Cenevre	İsviçre
Botín	Banka Santander , Bankinter	Santander	İspanya
Markalar		Hamburg	Almanya, İngiltere
Çerçi		Valdarno , Toskana	Floransa Cumhuriyeti _
Chigi	Banka Chigi	Siena	Siena Cumhuriyeti
Clifford		Clifford , Herefordshire	Birleşik Krallık, The Hollanda
Korsi		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Coutts	Coutts & Şirket	Londra	Birleşik Krallık
d'Erlanger ^[2]	Erlanger Ve Oğulları (Daha Sonra Dresdner Bank'ın Bir Parçası) , Emile Erlanger & Co. (Daha Sonra Lloyds TSB'nin Bir Parçası)	Frankfurt	Almanya, Fransa, Birleşik Krallık
Espirito Santo	Banka Espirito Santo	Lizbon	Portekiz
Kaçak		Augsburg	Almanya
Goldman - Sachs'ın Fotoğrafi.	Altın Adam Sachs	New York	Amerika Birleşik Devletleri
Gondi		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Öğütücü	Grindlays Bankası (Daha Sonra Standard Chartered'in Bir Parçası)	Londra	Birleşik Krallık

Aile	Şirketler	Menşe Yeri _	İkamet Edilen Ülkeler
Egibi (Antik Dönem)			Mezopotamya
Murashu (Antik Dönem)			Mezopotamya
Habib	Habib Bankası Limited	Bombay	Pakistan
Hoare	C. Hoare & Co	Londra	Birleşik Krallık
Hochstetter		Höchstädt	Almanya
Ümit Etmek	Umut & Co. _ (Daha Sonra ABN- Amro'nun Bir Parçası)	Amsterdam	Hollanda
Jagat Seth		Nagaur	Bengal Suba
Koç	Yapı Kredi	İstanbul	Türkiye
Ladenburg	Bankhaus Ladenburg	Mannheim	Almanya
Lihtenştayn	LGT Grubu	Lihtenştayn Kale , Aşağı Avusturya , Avusturya	Lihtenştayn Prensligi _
Tokmak	Obc'yi Etkisiz Hale Getir [Fr]	Rouen , Cenevre	Fransa, İsviçre
Medici		Floransa	Lihtenştayn
Mellon	New York Mellon Bankası	Pittsburgh, Pensilvanya	Amerika Birleşik Devletleri
Metzler	Metzler Bankası	Frankfurt	Almanya
Mil	Miles & Co (Daha Sonra Natwest'in Bir Parçası)	Bristol	Birleşik Krallık
Montagu	Samuel Montagu & Co. _ (Daha Sonra HSBC'nin Bir Parçası)	Londra	Birleşik Krallık
Moreira Salles	Unibanco , İtalya Unibanco	Sao Paulo	Brezilya
Morgan	Morgan Stanley , Jp Morgan Chase	New York	Amerika Birleşik Devletleri
Oppenheim	Sal. Oppenheim , Deutsche Bank	Köln	Almanya
Ovadiyah ^[Alınm Gerekl]	Wadiyah Başkent	Irak	İsviçre , Panama, Büyük Britanya, İsrail
Ovia	Zenith Bankası	Lagos	Nijerya
Peruzzi		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Rockefeller	Rockefeller Finansal Hizmetler (Rockefeller & Co), JP Morgan Chase	Cleveland, Ohio , New York, NY	Amerika Birleşik Devletleri
Rothschild	Rothschild & Co (Rothschild Martin Maurel), RIT Capital Ortaklar , Edmond De Rothschild Grup (Edmond De Rothschild Miras , Edmond De Rothschild Vakıflar)	Frankfurt	Birleşik Krallık, Fransa, İsviçre
Sabancı	Akbank	İstanbul	Türkiye
Safra	Safra Grubu (Banco Safra , J. Safra Sarasin , Safra National Bank Of New York)	Beyrut	Brezilya
Salviati		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _

Aile	Şirketler	Menşe Yeri _	İkamet Edilen Ülkeler
Egibi (Antik Dönem)			Mezopotamya
Murashu (Antik Dönem)			Mezopotamya
Ölçek		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Schröder	Schröderler	Hamburg	Almanya
Setúbal	Itaúsa (Banco İtalya , İtalya Unibanco)	Sao Paulo	Brezilya
Şaron		Nasıra	İsrail
Simonetti		Roma	İtalya, İngiltere, İsrail
Smith	Smith'in Bankası (Daha Sonra Natwest'in Bir HYPERLINK "https://En.Wikipedia.Org/Wiki/Natwest" \O "Natwest" Parçası)	Nottingham	Birleşik Krallık
Güneş Enerjisi		Asti	İtalya
Strozzi		Floransa	Floransa Cumhuriyeti _
Van De Put	Van De Put & Co. Özel Bankacılar	Anvers	Belçika
Van Lanschot	F. Kamyonet Lanschot Bankacılar	Zundert	Hollanda
Villa	Itaúsa (Banco İtalya , İtalya Unibanco)	Sao Paulo	Brezilya
Wallenberg	Skandinaviska Enskilda Banken , Yatırımcı , Patricia Endüstriler , FAM AB , Wallenberg Vakıflar	Linköping , Stockholm , Lund	İsveç
Warburg	MM Warburg & Co. _ , Warburg Pincus , UBS	Hamburg	Almanya
Welser		Augsburg	Almanya

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/List_of_banking_families, Erişim Tarihi, 10.09.2022

BÖLÜM 28

FINANSAL GELİŞME VE YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ İLE CO₂ EMİSYONU ARASINDAKİ İLİŞKİ: BRICS-T ÜLKELERİNDE BİR UYGULAMA

Hande UZUNOĞLU ÜNLÜ¹

Tayfun YILMAZ²

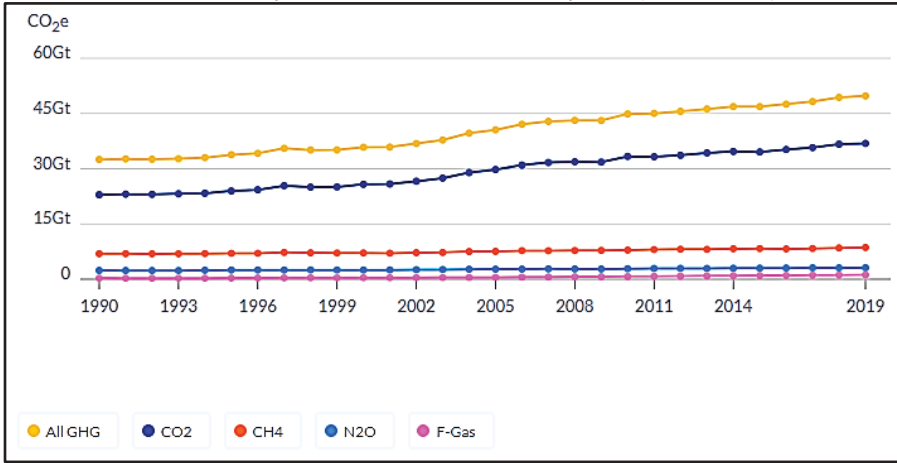
1 Araştırma Görevlisi Dr, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, huzunoglu@mehmetakif.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-7719-5163

2 Doç. Dr, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, tayfunyilmaz@mehmetakif.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-7127-2017

1. Giriş

Son yıllarda iklim değişikliği ve küresel ısınma tehdidindeki artış tüm dünyada devam eden büyük bir endişe kaynağı haline gelmiştir (Pao ve Tsai, 2010: 7850). Atmosferdeki sera gazlarının (karbon dioksit (CO₂), diazotmonoksit (N₂O), metan (CH₄) ve florlu gazlar) emisyonundaki artış iklim değişikliğinin ve küresel ısınmanın temelinde yatan başlıca nedenlerden biri olarak gösterilmektedir. Bu artış fosil yakıt (kömür, petrol ve gaz) tüketimi, endüstriyel üretim ve ormanların tükenmesi gibi faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Sera gazlarının emisyonundaki (Greenhouse gas emission= GGEs) artışın çevreye zarar vermesinin yanı sıra insan sağlığı ve ülke ekonomileri üzerinde de olumsuz etkileri bulunmaktadır. Dolayısıyla bu olumsuzluklarla mücadele etmek için birçok ülke tarafından Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi, Kyoto Protokolü, Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli (Intergovernmental Panel on Climate Change= IPCC) ve Paris anlaşması gibi uluslararası iklim anlaşmaları yapılmıştır. Bu anlaşmalar aracılığı ile gelişmiş ülkeler ve özellikle gelişmekte olan piyasalar, GGEs azaltmasını sağlayacak politikaları gerçekleştirmeyi taahhüt etmişlerdir. Bu politikalara rağmen, küresel olarak sera gazları emisyonununun 1990'dan 2019'a kadar yaklaşık %53 yükseldiği gözlemlenmiştir (IPCC, 2022).

Grafik 1: Yıllar İtibariyle Sera Gazlarının Emisyonu (1990-2019)



Kaynak: Climate Watch Historical GHG Emissions. 2022.

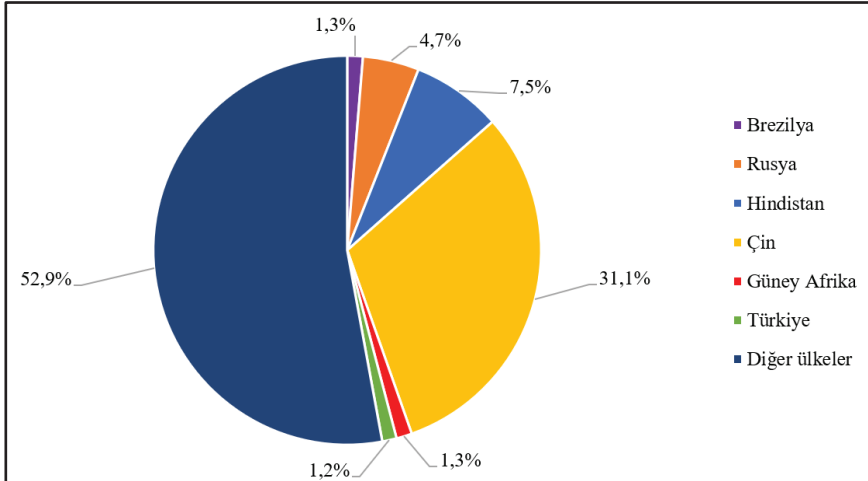
Grafik1 'de sera gazlarının yıllar içinde dağılımı incelendiğinde CO₂ emisyonundaki artışın diğer gazlardaki (N₂O, CH₄ ve florlu gazlar) emisyon artışına göre daha fazla olduğu görülmektedir.

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA, 2022) verilerine göre, tüm dünyada CO₂ emisyonu 2021 yılında 2020'ye göre %6 'lık bir artış göstererek 36,3

gigatona (Gt) yükselmiştir. Bu da demek oluyor ki hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki GGEs'ın büyük bir bölümünü CO₂ emisyonu oluşturmaktadır. Küresel CO₂ emisyonlarının üçte ikisinden fazlasını ise özellikle gelişmekte olan piyasalar ve ekonomiler oluşturmaktadır (IEA, 2022).

Gelişmekte olan ülkeler arasında BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinin son yıllarda hem nüfusları artmakta hem de bu ülkeler ekonomik olarak hızlı ilerlemektedirler. Aynı zamanda, dünya nüfusunun neredeyse yarısını oluşturan BRICS ekonomilerinin büyümesi ile küresel enerji talebi de artmaya devam etmektedir (Khobai vd., 2021: 425). Bu durumlar dikkate alındığında enerji tüketiminin ve dolayısıyla tüketimden kaynaklı CO₂ emisyonlarındaki artışın önüne geçilememektedir (Çağlar vd., 2022: 2).

CO₂ emisyonu ile ilgili erişilen veriler de bunu göstermektedir. BP Dünya Enerji İstatistikleri (2021) verilerine göre, BRICS ülkelerine ve Türkiye'ye (BRICS-T) ait CO₂ emisyonları 2021 yılında yaklaşık 15.497 milyar ton olarak gerçekleşmiştir. Şekil 1 incelendiğinde 2021'de tüm dünyadaki toplam CO₂ emisyonlarının içinde %31,1'ini Çin ve %7,5'ini Hindistan oluşturmaktadır ve aynı zamanda bu ülkeler dünyanın en yüksek CO₂ emisyonuna sahip ilk üç ülke arasında yer almaktadır. Rusya, Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye'nin CO₂ emisyonları dünya toplamının sırasıyla %4,7, %1,3, %1,3 ve 1,2'sidir. Dünyadaki toplam CO₂ emisyonlarının yaklaşık %47,1'ini BRICS-T ülkelerinin oluşturduğu belirlenmiştir.



Şekil 1: Küresel CO₂ Emisyonlarının 2021 yılındaki Dağılımı

Kaynak: BP Dünya Enerji İstatistikleri (2022) raporundaki veriler kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

BRICS'in ve Türkiye'nin CO₂ emisyonu açısından önde gelen ölkeler olmaları dikkate alındığında CO₂ emisyonu belirleyicilerinin araştırılması önemli hale gelmektedir. Ekonomik büyüme, dış ticaret, enerji (yenilenebilir ve yenilenemez) tüketimi, finansal gelişme gibi birçok faktörün CO₂ emisyonlarını etkilediği düşünölmektedir. Son zamanlarda, CO₂ emisyonu üzerinde finans sektöründeki gelişmenin rolü ise ilgi çekmektedir. Finansal gelişmenin CO₂ emisyonları üzerindeki etkisini açıklayabilecek çok sayıda etken vardır.

Bir tarafta, bazı çalışmalar finansal gelişmelerin CO₂ emisyonlarını azaltabileceğini iddia etmektedir. Finansal gelişmeler, çevre kalitesini arttırmak ve dolayısıyla CO₂ emisyonlarını azaltmak amacıyla banka ve borsa kanallarından sağlanacak fonları harekete geçirebilmektedir.

Finansal gelişme sayesinde ticari firmalara çevreye duyarlı projeler de dahil olmak üzere çeşitli yatırımlarda düşük maliyetli finans kaynakları yaratılabilir (Tamazian vd., 2009: 248). Aynı zamanda iyi gelişmiş bir finans sektörü Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) yatırımlarını artırabilir ve doğrudan yabancı yatırımı çekebilir (Frankel ve Romer, 1999). Dahası, finansal gelişme gelişmekte olan ölkelerin enerji sektöründeki teknolojik ilerlemesini teşvik edebilir. Daha yeni ve daha temiz teknolojiye yapılan yatırımların artması CO₂ emisyonunu azaltmaya başlayabilir (Tamazian vd., 2009; Zhang, 2011). Bu açıdan bakıldığında finansal gelişme çevre kalitesini iyileştirecektir.

Diğer tarafta, finans sektöründeki gelişmenin, maliyeti düşük ve kolay erişilen krediler ile işletmelerin üretim faaliyetini arttırırken daha fazla enerji tüketimine de yol açtığı düşünölmektedir (Tamazian vd., 2009). Tüketiciler için de düşük maliyetli kredilere ulaşma imkânı sağlayan finansal gelişme; ev, araba ve buzdolabı, çamaşır makinesi ve bulaşık makinesi gibi dayanıklı malları satın almayı tetikleyebilir (Sadorsky, 2010). Her iki durumun da CO₂ emisyonlarının artmasına neden olacağı savunulmaktadır.

Ölkelerin fosil enerji kaynaklarına alternatif olarak yenilenebilir enerjiye (güneş, rüzgâr, jeotermal, biyoyakıt ve biyokütle enerjisi gibi) yönelmesinin iklim değişikliğinin ve küresel ısınma tehdidinin üstesinden gelmeye yönelik çözüm olduğu varsayılmaktadır (Menyah ve Wolde-Rufael, 2010: 2911). BP'nin raporunda yenilenebilir enerji tüketiminin 2021 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %15 arttığı belirtilmiştir. Bu bilgi yukardaki varsayımı destekler niteliktedir. Dolayısıyla, yenilenebilir enerji kaynaklarının benimsenmesi CO₂ emisyonlarının büyük ölçüde azalmasını sağlayabilir (Zafar, 2019).

Bu çalışmanın temel amacı, BRICS-T ölkelerinde finansal piyasaların gelişiminin ve yenilenebilir enerji kullanımının, CO₂ emisyonları üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmanın literatüre birçok yönden katkısı bulunmaktadır. BRICS-T ölkelerinin toplam CO₂ emisyonu tüm dünyadaki emisyonun yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Dolayısıyla,

mevcut çalışma, BRICS-T ülkeleri üzerinde bir araştırma yürüterek bu boşluğu doldurmayı amaçlamıştır. Literatürdeki çalışmalarda genellikle finansal gelişmeyi temsil eden tek bir değişken ile analiz yapılmışken bu çalışmada IMF (International Monetary Fund) tarafından geliştirilen finansal gelişme endeksinden yararlanılmaktadır. Bu endeks, finansal kurumların ve finansal piyasaların derinliklerini, erişimlerini ve verimliliklerini içeren birçok değişken bir araya getirilerek oluşturulmuştur. Böylece çalışmada çok boyutlu bir yaklaşımdan yararlanılmıştır. Ayrıca modele yenilenebilir enerji tüketimini de dahil ederek bu tür enerji tüketiminin CO₂ emisyonları üzerindeki etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Çalışmanın ilerleyen bölümleri şu şekildedir: ikinci bölüm, finansal gelişmenin ve yenilenebilir enerji tüketiminin CO₂ emisyonları ile arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürü içerir, üçüncü bölüm veri kaynaklarını, bazı tanımlayıcı istatistikler ile ekonometrik prosedürü sunar. Dördüncü bölüm, çalışmanın ampirik sonuçlarını, son bölüm ise sonuç ve önerileri içermektedir.

2. LİTERATÜR

Bu bölüm, finansal gelişme (FIN) ve yenilenebilir enerji tüketimi (YEN) ile karbondioksit (CO₂) emisyonları arasındaki bağlantıya ilişkin literatürü sunmaktadır.

2.1. Finansal Gelişme ile Karbondioksit Emisyonları Arasındaki İlişki İnceleyen Çalışmalar

Finansal gelişme ile CO₂ emisyonu arasındaki ilişkileri inceleyen birçok çalışma olmasına rağmen çalışma sonuçlarının birbirleri ile tutarlı olmadığı gözlemlenmektedir.

Finansal gelişmenin CO₂ emisyonunu arttırdığı sonucuna ulaşan bazı çalışmalar; Zhang (2011) Al-Mulali ve Che Sab (2012a), Boutabba (2014), Abbasi ve Riaz (2016), Shahzad vd. (2017), Pata (2018), Raggad (2020) şeklinde sıralanabilir. Diğer taraftan, Tamazian vd. (2009), Jalil ve Feridun, (2011), Shahbaz vd. (2013a-b), Al-Mulali vd. (2015), Salahuddin vd. (2015) ve Bekhet vd. (2017) çalışmalarında ise finansal gelişmenin CO₂ emisyonunda azalışa sebep olduğunu ve böylece çevre kalitesini arttırdığını belirlemişlerdir. Son olarak da Öztürk ve Acaravcı (2013) ve Doğan ve Türkekül (2016) çalışmalarında finansal gelişme ile CO₂ emisyonu arasında ilişkiye rastlamamışlardır.

Mevcut çalışma, nedensellik analizi ile bu konuyu ele almaktadır. Tablo 1’de literatürdeki çalışmalar nedensellik ilişkisi sonuçlarına göre tek yönlü ilişkili, iki yönlü ilişkili ve anlamlı bir ilişki olmayan çalışmalar olmak üzere alt gruplara ayrılarak incelenmektedir.

Çin için Zhang (2011), Endonezya için Shahbaz vd. (2013b), Türkiye için Gökmenoğlu vd. (2015), Portekiz için Shahbaz vd. (2015), Pakistan için Shahzad vd. (2017) finansal gelişmeden CO₂ emisyonuna uzanan tek yönlü bir nedensellik belirlenmiştir. Ülke grupları olarak çalışmalar incelendiğinde 30 Sahra altı Afrika ülkeleri için Al-Mulali ve Che Sab (2012a), G20 ülkeleri için Paramati vd. (2017) ve OBEROI ülkeleri için Hafeez vd. (2018) benzer sonuçları bulmuşlardır.

19 ülke için Al-Mulali ve Che Sab (2012b), Malezya için Shahbaz vd. (2013a), Haseeb vd. (2018) BRICS ülkeleri için, 35 Sahra altı Afrika ülkeleri için Aluko ve Obalade (2020) finansal gelişme ve CO₂ emisyonu arasında uzun dönemli çift yönlü nedensellik olduğunu ortaya koymaktadır.

Hindistan için Boutabba (2014), Amerika için Doğan ve Türkekül (2016), Pakistan için Abbasi ve Riaz (2016), Türkiye için Çetin vd. (2018) ve Suudi Arabistan için Raggad (2020) tarafından yapılan analizlerde finansal gelişme ve CO₂ emisyonları arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Tablo 1: Finansal Gelişme ile CO₂ Emisyonu Arasındaki Nedensellik İlişkisi ile İlgili Çalışmaların Özeti

Çalışmalar	Periyod	Ülke/Ülkeler	Kullanılan Model	Nedensellik İlişkisi
Zhang (2011)	1980-2009	Çin	<ul style="list-style-type: none"> Johansen Eşbütünleşme Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂
Al-Mulali ve Che Sab (2012a)	1980-2008	30 Sahra altı Afrika ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> Pedroni test Panel Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂ : kısa dönem FIN ↔ CO ₂ : uzun dönem
Al-Mulali ve Che Sab (2012b)	1980-2008	19 seçilmiş ülke	<ul style="list-style-type: none"> Pedroni test Panel Granger 	FIN ↔ CO ₂
Öztürk ve Acaravcı (2013)	1960-2007	Türkiye	<ul style="list-style-type: none"> ARDL VECM Granger Nedensellik 	FIN ∅ CO ₂ : kısa dönem FIN → CO ₂ : uzun dönem
Shahbaz vd. (2013a)	1971-2021	Malezya	<ul style="list-style-type: none"> ARDL VECM Granger Nedensellik 	FIN ↔ CO ₂
Shahbaz vd. (2013b)	1975-2011	Endonezya	<ul style="list-style-type: none"> Zivot-Andrews ARDL VECM Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂
Boutabba (2014)	1971-2008	Hindistan	<ul style="list-style-type: none"> ARDL Granger Nedensellik 	FIN ∅ CO ₂ : kısa dönemde

				FIN → CO ₂ : uzun dönemde
Gökmenoğlu vd. (2015)	1960- 2010	Türkiye	<ul style="list-style-type: none"> • Johansen Eşbütünleşme • Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂
Shahbaz vd. (2015)	1971- 2011	Portekiz	<ul style="list-style-type: none"> • Zivot–Andrews • ARDL • VECM Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂
Abbasi ve Riaz (2016)	1971- 2011 1988- 2011	Pakistan	<ul style="list-style-type: none"> • ARDL • VECM Granger Nedensellik 	FIN Ø CO ₂ : Tam zamanlı örneklem FIN → CO ₂ : Azaltılmış örneklem:
Doğan ve Türkekul (2016)	1960- 2010	Amerika	<ul style="list-style-type: none"> • ARDL • Eşbütünleşme • Granger Nedensellik 	FIN Ø CO ₂ : kısa dönem FIN → CO ₂ : uzun dönem
Bekhet vd. (2017)	1980- 2011	GCC ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • Eşbütünleşme • ARDL • VECM Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂ : : UAE, Umman ve Kuveyt FIN Ø CO ₂ : Bahreyn
Shahzad vd. (2017)	1971- 2011	Pakistan	<ul style="list-style-type: none"> • Eşbütünleşme • ARDL • Granger Nedensellik 	FIN → CO ₂
Paramati vd. (2017)	1991- 2012	G20 ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • FMOLS • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	FIN → CO ₂
Çetin vd. (2018)	1960- 2013	Türkiye	<ul style="list-style-type: none"> • Eşbütünleşme • VECM Granger Nedensellik 	FIN Ø CO ₂ : kısa dönem FIN → CO ₂ : uzun dönem
Hafeez vd. (2018)	1980- 2016	OBORI ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • FMOLS, DOLS • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	FIN → CO ₂
Haseeb vd. (2018)	1995- 2014	BRICS	<ul style="list-style-type: none"> • FMOLS • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	FIN ↔ CO ₂
Aluko ve Obalade (2020)	1985- 2014	35 Sahra altı Afrika ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	FIN ↔ CO ₂
Raggad (2020)	1971- 2014	Suudi Arabistan	<ul style="list-style-type: none"> • NARDL • Hatemi-J Nedensellik 	FIN Ø CO ₂

FIN: Finansal gelişme, CO₂: Karbondioksit emisyonu, ARDL: Autoregressive distributed lag method, Ordinary Least Squares, FMOLS: Fully modified ordinary least square, DOLS: Dynamic ordinary least square, VECM: Vector error correction granger causality, OBORI: One Belt and One Road Initiative, MENA (Middle East and North Africa) ülkeleri: Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri, MINT ülkeleri: Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye, N 11 ülkeleri ve Next-11 ülkeleri: Bangladeş, Mısır, Endonezya, İran, Güney Kore, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Türkiye ve Vietnam, GCC ülkeleri: Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri.
 Ø: nedensellik ilişkisi yok, →: tek yönlü, ↔: çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

2.2. Yenilenebilir Enerji ile Karbondioksit Emisyonları Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çalışmalar

CO₂ emisyonundaki artış iklim değişikliği ve küresel ısınmanın başlıca kaynağıdır. Çalışmaların çoğunda, yenilenebilir enerjinin genellikle CO₂ emisyonunu azalttığına ve çevresel kaliteyi iyileştirdiğine dair sonuçlara ulaşılmıştır. Bu bilgiler ışığında, yenilenebilir enerji ve CO₂ emisyonu arasındaki ilişkiyi ele alan başlıca çalışmalar incelenmiştir.

Yenilenebilir enerji tüketimini artırmanın CO₂ emisyonlarını azaltmak için etkili bir çözüm olduğunu belirleyen başlıca çalışmalar Wang vd. (2022), Akram vd. (2022), Acheampong vd. (2019), Sharif vd. (2019), Bekhet ve Othman (2018), İnglesi-Lotz ve Doğan (2018), Jebli ve Belloumi (2017), Bhattacharya vd. (2017), Bulut (2017), Jebli vd. (2016), Bilgili vd. (2016), Doğan ve Şeker (2016), Jaforullah ve King (2015) şeklinde sıralanabilir.

Aynı zamanda, finansal sistemin sağlam olması yenilenebilir enerji politikaları üzerinde olumlu etki yaratabilir (Wang vd., 2022: 4). Analizlerine yenilenebilir enerji ve CO₂ emisyonunun yanı sıra finansal gelişmeyi de dahil etmiş çalışmalardan bazıları ise Al-Mulali vd. (2015), Pata (2018), Zafar vd. (2019), Xu vd. (2022) ve Wang vd. (2022) örnek olarak gösterilebilir.

Tabloda, yukarıda tartışılan alanlarda seçilen çalışmaların bir özetini sunulmaktadır.

Tablo 2: Yenilenebilir Enerji ve/veya Finansal Gelişme ile CO₂ Emisyonu Arasındaki Nedensellik İlişkisi ile İlgili Çalışmaların Özeti

Çalışmalar	Periyod	Ülke/Ülkeler	Kullanılan Model	Nedensellik İlişkisi
Menyah ve Wolde-Rufael (2010)	1960–2007	Amerika	• Toda ve Yamamoto Granger Nedensellik	YEN Ø CO ₂
Apergis ve Payne (2015)	1980-2010	11 Güney Amerika ülkesi	• FMOLS • VECM Granger Nedensellik	YEN ↔ CO ₂
Jaforullah ve King (2015)	1965-2012	Amerika	• Eşbütünleşme	

			<ul style="list-style-type: none"> • VECM Granger Nedensellik 	YEN → CO ₂
Doğan ve Şeker (2016)	1985–2011	EU ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • LM bootstrap Eşbütünleşme • FMOLS, DOLS • Dumitrescu-Hurlin Nedensellik 	YEN ↔ CO ₂
Jebli vd. (2016)	1980-2010	25 OECD ülkesi	<ul style="list-style-type: none"> • FMOLS, DOLS 	YEN ↔ CO ₂ : uzun dönem
Jebli ve Belloumi (2017)	1980-2011	Tunus	<ul style="list-style-type: none"> • ARDL 	YEN → CO ₂
İnglesi-Lotz ve Doğan (2018)	1980–2011	10 Sahraaltı Afrika ülkesi	<ul style="list-style-type: none"> • Eşbütünleşme • Granger Nedensellik 	YEN → CO ₂
Rasoulinezhad ve Saboori (2018)	1992-2015	CIS ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • DOLS • FMOLS • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	YEN → CO ₂
Sharif vd. (2019)	1990- 2015	74 ülke	<ul style="list-style-type: none"> • Pedroni Eşbütünleşme • FMOLS • Heterojen panel Nedensellik 	YEN ↔ CO ₂
Zafar vd. (2019)	1990–2016	G-7 ve N-11 ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • CUP-FM • CUP-BC • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	SDI ↔ CO ₂ BDI → CO ₂ YEN → CO ₂ : G7
Akram vd. (2022)	1990-2014	MINT ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • NPARDL • Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik • Hatemi-J Nedensellik 	YEN Ø CO ₂ : DH Nedensellik YEN ⁺ ↔ CO ₂ ⁻ : Hatemi-J Nedensellik
Xu vd. (2022)	1986-2019	G7 ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • NARDL • asimetrik Eşbütünleşme • İki Aşamalı En Küçük Kare (2SLS) • Hatemi-J Nedensellik • Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik 	FIN ↔ CO ₂ : G7 tamamı FIN ⁺ ↔ CO ₂ ⁺ : Japonya ve Birleşik Krallık FIN ⁻ ↔ CO ₂ ⁻ : Kanada, Fransa, Almanya, İtalya ve Japonya YEN ↔ CO ₂ : G7 tamamı YEN ⁻ ↔ CO ₂ ⁻ : G7 YEN ⁺ ↔ CO ₂ ⁺ : Kanada, Fransa, Almanya,

				Japonya ve ABD FIN → CO ₂ ve YEN → CO ₂
Wang vd. (2022)	1990- 2015	Next-11 ülkeleri	<ul style="list-style-type: none"> • Driscoll-Kraay • Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik 	YEN ↔ CO ₂ FIN ↔ CO ₂
<p>FIN: Finansal gelişme, CO₂: Karbondioksit emisyonu, YEN: Yenilenebilir enerji, BDI: Bankacılık gelişme endeksi, SDI: Borsa gelişme endeksi, ARDL: Autoregressive distributed lag method, Ordinary Least Squares, FMOLS: Fully modified ordinary least square, DOLS: Dynamic ordinary least square, VECM: Vector error correction granger causality, MINT ülkeleri: Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye, N 11 ülkeleri ve Next-11 ülkeleri: Bangladeş, Mısır, Endonezya, İran, Güney Kore, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Türkiye ve Vietnam, CIS ülkeleri: Azerbaycan, Belarus, Ermenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Rusya ve Tacikistan.</p> <p>Ø: nedensellik ilişkisi yok, →: tek yönlü, ↔: çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.</p>				

3. VERİ VE METEDOLOJİ

Çalışmada BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) ülkelerinin 1990-2019 dönemi verileri kullanılmıştır. Söz konusu veriler, uluslararası kurumların veri tabanlarından derlenmiştir. Finansal gelişme (FIN) verileri Uluslararası Para Fonu (IMF), yenilenebilir enerji (YEN) verileri Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ve karbondioksit (CO₂) emisyonu Dünya Bankası (Word Bank) veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler, değişkenlerin ölçü birimleri ve temin edildikleri kaynak Tablo 3'te detaylı bir şekilde gösterilmiştir.

Tablo 3. Değişkenlerin Belirlenmesi

Değişkenler	Ölçü Birimleri	Değişken referanslar	Kaynak
Karbondioksit Emisyonu (CO ₂ Emisyonu)	CO ₂ emisyonu kişi başına metrik ton	Wang (2019), Habiba vd. (2022)	WDI
Finansal gelişme (FIN)	Finansal gelişim endeksi	Aluko ve Obalade (2020), Amin vd. (2020)	IMF
Yenilenebilir Enerji (YEN)	Yenilenebilir enerji tüketiminin toplam enerji arzına katkısı	Chiu ve Chang (2009)	OECD

Çalışmada kullanılan tüm veriler doğal logaritmaları alınarak analize dahil edilmiştir. Tablo 4'de çalışmada kullanılan değişkene ait gözlem sayısı ve tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. Çalışmada dengeli bir panel söz konusudur, kullanılan değişkenlerden FIN'in ortalaması -0,83; YEN'in ortalaması 2,58 ve CO₂ emisyonunun ortalaması ise 1,30'dur.

Tablo 4. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Std. Sapma	Min. Değ.	Max. Değ.	Gözlem(N)
FIN	-0,83	-0,81	0,25	-1,63	-0,42	180
YEN	2,58	2,57	0,91	0,90	3,84	180
CO ₂ Emisyonu	1,30	1,29	0,84	-0,43	2,68	180

Çalışmada kullanılan yöntemin belirlenmesinde Belke vd. (2021)'den faydalanılmıştır. Asimetrik nedensellik testi, pozitif şokların nedensel etkisinin negatif şokların nedensel etkisinden farklı olabileceğine dair temel bir fark dışında Granger nedensellik testine benzer bir yaklaşıma dayanmaktadır. Birinci dereceden bütünleşik y_1 ve y_2 değişkenleri için nedensellik testi Eşitlik 1'de gösterilmiştir:

$$y_{i1,t} = y_{i1,t-1} + u_{i1,t} = y_{i1,0} + \sum_{j=1}^t u_{i1,j} \quad (1)$$

$$y_{i2,t} = y_{i2,t-1} + u_{i2,t} = y_{i2,0} + \sum_{j=1}^t u_{i2,j} \quad (2)$$

$i=1, \dots, n$ iken n çalışmadaki kesit boyutunu, u ise beyaz gürültü hata terimini ifade etmektedir. $u_{i1,t}^+ = \text{Max}(u_{i1,t}, 0)$, $u_{i2,t}^+ = \text{Max}(u_{i2,t}, 0)$, $u_{i1,t}^- = \text{Min}(u_{i1,t}, 0)$ ve $u_{i2,t}^- = \text{Min}(u_{i2,t}, 0)$ tanımları pozitif ve negatif şoklar için kullanılmaktadır. Bu tanımlardan yola çıkarak kümülatif şokların toplamları aşağıdaki eşitliklerde gösterilmiştir:

$$y_{i1,t}^+ = y_{i1,0}^+ + u_{i1,t}^+ = y_{i1,0} + \sum_{j=1}^t u_{i1,j}^+ \quad (3)$$

$$y_{i2,t}^+ = y_{i2,0}^+ + u_{i2,t}^+ = y_{i2,0} + \sum_{j=1}^t u_{i2,j}^+ \quad (4)$$

$$y_{i1,t}^- = y_{i1,0}^- + u_{i1,t}^- = y_{i1,0} + \sum_{j=1}^t u_{i1,j}^- \quad (5)$$

$$y_{i2,t}^- = y_{i2,0}^- + u_{i2,t}^- = y_{i2,0} + \sum_{j=1}^t u_{i2,j}^- \quad (6)$$

Panel nedensellik testinde, VAR-SUR(k), k dereceli bir vektör otoregresif görünüşte ilişkisiz regresyon modeli kullanılmıştır. Söz konusu model yatay kesit birimleri boyunca hata terimlerinin eşzamanlı olarak bağımlı olma olasılığına izin vermektedir. Kümülatif pozitif şoklar arasındaki nedensellik ilişkisi, eşitlik 7'deki VAR-SUR(k) modeli ile tahmin edilebilir:

$$\begin{bmatrix} y_{i1,t}^+ \\ y_{i2,t}^+ \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \beta_{i0} \\ \gamma_{i0} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \sum_{r=1}^k \beta_{i1,r} & \sum_{r=1}^k \beta_{i2,r} \\ \sum_{r=1}^k \gamma_{i1,r} & \sum_{r=1}^k \gamma_{i2,r} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} y_{i1,t-r}^+ \\ y_{i2,t-r}^+ \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{i1,t}^+ \\ \varepsilon_{i2,t}^+ \end{bmatrix} \quad (7)$$

formülde $\varepsilon_{11,t}^+$ ve $\varepsilon_{12,t}^+$ kesitler arasında ilişkili hata terimleridir. Optimum gecikme uzunluğu k , bir bilgi kriterinin panel versiyonunu en aza indirerek seçilebilir. Paneldeki i kesit birimi için $y_{12,t}^+$ 'nin $y_{11,t}^+$ 'in nedeni olmadığına dair boş hipotez şu şekilde tanımlanır:

$$H_0: \beta_{12,k} = 0, \forall k, k = 1, \dots, k - \max$$

Yukardaki sıfır hipotezi Wald testiyle sınanabilir. Negatif bileşenler için de benzer şekilde nedensellik testleri yapılabilir (Hatemi-J, 2020).

4. AMPİRİK SONUÇLAR

Panel nedensellik testinden önce, panel birim kök testleri uygulanmıştır. Tablo 5'te görüleceği üzere incelenen değişkenlerin tümü %5 anlamlılık seviyesinde düzeyde durağandır.

Tablo 5: Pesaran'ın CADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	P değeri
FIN	p<0.01
YEN	p<0.05
CO ₂ Emisyonu	p<0.01

Nedensellik testi sonuçlarının gösterildiği Tablo 6 ve 7'deki sonuçlar şu şekilde özetlenebilir. Asimetrik etkiler göz önüne alındığında FIN ve CO₂ emisyonu arasında bir Granger nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. FIN'in pozitif ve negatif bileşenleri ile CO₂ emisyonunun negatif ve pozitif bileşenleri arasında bir nedensellik ilişkisi yoktur. Başka bir ifadeyle FIN değişkenindeki pozitif ve negatif şoklar, CO₂ emisyonu değişkenindeki negatif ve pozitif şokların Granger nedeni değildir.

YEN-CO₂ emisyon ilişkisine dair nedensellik analizi sonuçları ise şu şekildedir. Yenilenebilir enerji tüketimindeki artış CO₂ emisyonundaki azalmanın Granger nedeni değilken; yenilenebilir enerji tüketimindeki azalış CO₂ emisyonundaki artışın Granger nedenidir. Değişkenlerin negatif ve pozitif bileşenleri dikkate alındığında, yenilenebilir enerji tüketiminden CO₂ emisyonuna doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuçlar günümüzün en önemli sorunu olan küresel ısınmayla mücadele etme adına önemlidir. Keza küresel ısınmanın en önemli sebeplerinden biri olan CO₂ emisyonu yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerji tüketimindeki azalmayla birlikte artmaktadır. Başka bir ifadeyle tüketilen toplam enerji içinde, yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerji miktarı azaldıkça CO₂ emisyonu artmaktadır. Küresel ısınmayla mücadele etmek adına ülkeler toplam enerji kaynakları arasında yenilenebilir enerjiden elde ettikleri kısmın azalmasına izin vermemelidirler.

Tablo 6: Nedensellik Test Sonuçları

H ₀ Hipotezi	P-Değeri	İlişkilerin Yönü
FIN ⁺ Granger nedeni değildir CO ₂ Emisyonu ⁻	0,874	
FIN ⁻ Granger nedeni değildir CO ₂ Emisyonu ⁺	0,259	

Not: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tablo 7: Nedensellik Test Sonuçları

H ₀ Hipotezi	P-Değeri	İlişkilerin Yönü
YEN ⁺ Granger nedeni değildir CO ₂ Emisyonu ⁻	0,938	
YEN ⁻ Granger nedeni değildir CO ₂ Emisyonu ⁺	0,001***	YEN⁻→CO₂ Emisyonu⁺

Not: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

İklim değişikliğinin tehdidini azaltmak amacıyla gerekli olan politikaları belirleme ihtiyacı tüm dünyada giderek artmaktadır. Böylece, iklim değişikliğinin başlıca nedeni olan CO₂ emisyonları ile ilişkisi olan değişkenleri tespit etmek zorunlu hale gelmiştir. Mevcut çalışmayla, 1990-2019 döneminde BRICS-T ülkelerinde finansal gelişme ve yenilenebilir enerji tüketimi ile karbon dioksit emisyonu arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığı asimetrik Hatemi-J analizi ile araştırılmıştır.

Çalışmada yapılan analizlerin bulguları şu şekilde sıralanabilir: finansal gelişme CO₂ emisyonları arasında pozitif ve negatif bileşenler dikkate alındığında asimetrik nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Bu bulgular, finansal gelişme ile CO₂ emisyonları arasında nedensellik ilişkisinin olmadığını belirten Doğan ve Türkekel (2016)'un ve Raggard (2020)'ın bulgularını destekler niteliktedir. Sonuçlar, BRICS-T ülkelerinin finansal sistemlerinin yeterince gelişmediğinin bir göstergesi olabilir. BRICS-T ülkeleri finansal sistemlerini iyileştirmeleri ve geliştirmeleri vasıtasıyla finansal sistemlerinin CO₂ emisyonları üzerindeki etkilerini arttırabilirler. Örneğin hem tüketicilerin hem de endüstrinin finansal kaynaklara kolayca ulaşımı sağlanarak geleneksel enerji tüketimi yerine yenilenebilir enerjiye yönelmelerini ve yenilenebilir enerjiden yararlanmalarını mümkün kılacaktır. Böylece CO₂ emisyonlarında azalış söz konusu olabilecektir.

Yenilenebilir enerji tüketimi ile CO₂ emisyonu ilişkisine dair nedensellik analizi sonuçları incelendiğinde ise; yenilenebilir enerji tüketiminden CO₂ emisyonuna doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Yenilenebilir enerji tüketimindeki azalma CO₂ emisyonunu

artırmaktadır. Bu sonuç, yenilenebilir enerji tüketimi ile CO₂ emisyonu arasında bir nedensellik ilişkisine rastlanılması açısından Zafar vd. (2019) ve Akram vd. (2022) tarafından yapılan çalışmalar ile benzerlik göstermektedir. Ülkelerin yenilenemez enerji kaynaklarının kullanımını azaltmak ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak için etkili çözümleri ve politikaları bulunmalıdır. Öncelikle, hükümetlerin yenilenemez enerji tüketimini azaltmak için tüm sektörlerde yenilenebilir enerji tüketimini teşvik etmeleri gerekebilir. Bununla birlikte CO₂ emisyon seviyesini düşürmeye yardımcı olacak etkin ve verimli bir enerji üretim sistemi için yenilikçi teknolojilere daha fazla yatırım yapmaları doğru bir tercih olabilir. Bu doğrultuda, BRICS-T ülkeleri iklim değişikliği ve küresel ısınma ile mücadele edebilirler.

Tüm bunların yanı sıra ülkelerin özellikle CO₂ emisyonu vb. çevreye zarar veren faaliyetlere yönelik imzalamış oldukları anlaşmalara rağmen ülkelerin bu düzenlemeleri kendi iç hukuk sistemi içerisinde hangi sürelerde, konunun hangi boyutları ile ve hangi kanuni düzenlemeler ile dahil ettikleri incelenmelidir. Bu yaklaşım uzun vadede gelecekteki çalışmaların daha sağlam ve anlamlı sonuçlar vermesini sağlayacaktır.

Gelecek çalışmalarda finansal gelişme endeksinin alt endeksleri olan finansal kurumlar ve finansal piyasalar gelişim endeksleri dikkate alınarak finansal gelişme ile CO₂ emisyonu arasındaki ilişki araştırılabilir. BRICS-T ülkeleri için ideal yenilenebilir enerji kaynakları (biyokütle, güneş, rüzgâr enerjisi gibi) belirlenebilir ve CO₂ emisyonu ile ilişkileri araştırmacılar tarafından incelenebilir. Son olarak mevcut çalışma sadece BRICS-T ülkelerine odaklanmış ve çıkarımlar bu doğrultuda olmuştur. Diğer gelişmekte olan ülkeler ya da gelişmiş ülkeler dikkate alınarak yapılacak araştırmalar genişletilebilir.

KAYNAKÇA

- Abbasi, F., & Riaz, K. (2016). CO2 emissions and financial development in an emerging economy: an augmented VAR approach. *Energy Policy*, 90, 102-114.
- Acheampong, A. O., Adams, S., & Boateng, E. (2019). Do globalization and renewable energy contribute to carbon emissions mitigation in Sub-Saharan Africa?. *Science of The Total Environment*, 677, 436-446.
- Akram, R., Umar, M., Xiaoli, G., & Chen, F. (2022). Dynamic linkages between energy efficiency, renewable energy along with economic growth and carbon emission. A case of MINT countries an asymmetric analysis. *Energy Reports*, 8, 2119-2130.
- Al-mulali, U., & Binti Che Sab, C. N. (2012a). The impact of energy consumption and CO2 emission on the economic growth and financial development in the Sub Saharan African countries. *Energy*, 39(1), 180-186.
- Al-Mulali, U., & Sab, C. N. B. C. (2012b). The impact of energy consumption and CO2 emission on the economic and financial development in 19 selected countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(7), 4365-4369.
- Al-mulali, U., Tang, C. F., & Ozturk, I. (2015). Estimating the Environment Kuznets Curve hypothesis: Evidence from Latin America and the Caribbean countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 50, 918-924.
- Aluko, O. A., & Obalade, A. A. (2020). Financial development and environmental quality in sub-Saharan Africa: Is there a technology effect?. *Science of the Total Environment*, 747, 141515.
- Amin, A., Dogan, E., & Khan, Z. (2020). The impacts of different proxies for financialization on carbon emissions in top-ten emitter countries. *Science of The Total Environment*, 740, 140127.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2015). Renewable energy, output, carbon dioxide emissions, and oil prices: evidence from South America. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 10(3), 281-287.
- Bhattacharya, M., Churchill, S. A., & Paramati, S. R. (2017). The dynamic impact of renewable energy and institutions on economic output and CO2 emissions across regions. *Renewable Energy*, 111, 157-167.
- Bekhet, H. A., Matar, A., & Yasmin, T. (2017). CO2 emissions, energy consumption, economic growth, and financial development in GCC countries: Dynamic simultaneous equation models. *Renewable and sustainable energy reviews*, 70, 117-132.
- Bekhet, H. A., & Othman, N. S. (2018). The role of renewable energy to validate dynamic interaction between CO2 emissions and GDP toward sustainable development in Malaysia. *Energy economics*, 72, 47-61.
- Belke, M., Bolat, S. ve Hatemi-J, A. (2021). The Impact of Tourism On The Economic Growth in The Mediterranean Countries: Evidences From Hidden Panel Cointegration Test. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1), 399-419.
- Boutabba, M. A. (2014). The impact of financial development, income, energy and trade on carbon emissions: evidence from the Indian economy. *Economic Modelling*, 40, 33-41.

- Bulut, U. (2017). The impacts of non-renewable and renewable energy on CO2 emissions in Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 24(18), 15416-15426.
- Caglar, A. E., Zafar, M. W., Bekun, F. V., & Mert, M. (2022). Determinants of CO2 emissions in the BRICS economies: The role of partnerships investment in energy and economic complexity. *Sustainable Energy Technologies and Assessments*, 51, 101907.
- Cetin, M., Ecevit, E., & Yucel, A. G. (2018). The impact of economic growth, energy consumption, trade openness, and financial development on carbon emissions: empirical evidence from Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(36), 36589-36603.
- Chiu, C. L., & Chang, T. H. (2009). What proportion of renewable energy supplies is needed to initially mitigate CO2 emissions in OECD member countries?. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 13(6-7), 1669-1674.
- Climate Watch Historical GHG Emissions. 2022. Washington, DC: World Resources Institute. Available online at: <https://www.climatewatchdata.org/ghg-emissions> (Erişim Tarihi: 28.09.2022).
- Dogan, E., & Seker, F. (2016). Determinants of CO2 emissions in the European Union: The role of renewable and non-renewable energy. *Renewable Energy*, 94, 429-439.
- Dogan, E., & Turkekul, B. (2016). CO2 emissions, real output, energy consumption, trade, urbanization and financial development: testing the EKC hypothesis for the USA. *Environmental Science and Pollution Research*, 23(2), 1203-1213.
- Gokmenoglu, K., Ozatac, N., & Eren, B. M. (2015). Relationship between Industrial Production, Financial Development and Carbon Emissions: The Case of Turkey. *Procedia Economics and Finance*, 25, 463-470.
- Hafeez, M., Chunhui, Y., Strohmaier, D., Ahmed, M., & Jie, L. (2018). Does finance affect environmental degradation: evidence from One Belt and One Road Initiative region?. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(10), 9579-9592.
- Haseeb, A., Xia, E., Baloch, M. A., & Abbas, K. (2018). Financial development, globalization, and CO2 emission in the presence of EKC: evidence from BRICS countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(31), 31283-31296.
- Hatemi-J, A. (2020). Asymmetric panel causality tests with an application to the impact of fiscal policy on economic performance in Scandinavia. *International Economics*, 73(3), 389 – 404.
- IEA (2022), Global Energy Review: CO2 Emissions in 2021, IEA, Paris <https://www.iea.org/reports/global-energy-review-co2-emissions-in-2021-2> (Erişim Tarihi: 28.09.2022).
- Inglesi-Lotz, R., & Dogan, E. (2018). The role of renewable versus non-renewable energy to the level of CO2 emissions a panel analysis of sub-Saharan Africa's Big 10 electricity generators. *Renewable Energy*, 123, 36-43.
- IPCC, 2022: *Climate Change 2022: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* [P.R. Shukla, J. Skea, R. Slade,

- A. Al Khourdjie, R. van Diemen, D. McCollum, M. Pathak, S. Some, P. Vyas, R. Fradera, M. Belkacemi, A. Hasija, G. Lisboa, S. Luz, J. Malley, (eds.]. Cambridge University Press, Cambridge, UK and New York, NY, USA. (Erişim Tarihi: 28.09.2022).
- Jaforullah, M., & King, A. (2015). Does the use of renewable energy sources mitigate CO2 emissions? A reassessment of the US evidence. *Energy Economics*, 49, 711-717.
- Jebli, B. M. vd. (2016). Testing environmental Kuznets curve hypothesis: The role of renewable and non-renewable energy consumption and trade in OECD countries, *Ecological Indicators*, 60, 824-831.
- Jebli, B. M., & Belloumi, M. (2017). Investigation of the causal relationships between combustible renewables and waste consumption and CO2 emissions in the case of Tunisian maritime and rail transport. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 71, 820-829.
- Khobai, H. (2021). A Review of the Nexus Between Energy consumption and Economic growth in the Brics countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 11(3), 424-431.
- Menyah, K., & Wolde-Rufael, Y. (2010). CO2 emissions, nuclear energy, renewable energy and economic growth in the US. *Energy Policy*, 38(6), 2911-2915.
- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2013). The long-run and causal analysis of energy, growth, openness and financial development on carbon emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262-267.
- OECD (2022), "Renewable energy" (indicator), <https://doi.org/10.1787/aac7c3f1-en> (accessed on 09 October 2022).
- Pao, H., & Tsai, C. (2011). Modeling and forecasting the CO2 emissions, energy consumption, and economic growth in Brazil. *Energy*, 36(5), 2450-2458.
- Paramati, S. R., Mo, D., & Gupta, R. (2017). The effects of stock market growth and renewable energy use on CO2 emissions: Evidence from G20 countries. *Energy Economics*, 66, 360-371.
- Pata, U. K. (2018). Renewable energy consumption, urbanization, financial development, income and CO2 emissions in Turkey: Testing EKC hypothesis with structural breaks. *Journal of Cleaner Production*, 187, 770-779.
- Raggad, B. (2020). Economic development, energy consumption, financial development, and carbon dioxide emissions in Saudi Arabia: new evidence from a nonlinear and asymmetric analysis. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(17), 21872-21891.
- Rasoulizhad, E., & Saboori, B. (2018). Panel estimation for renewable and non-renewable energy consumption, economic growth, CO2 emissions, the composite trade intensity, and financial openness of the commonwealth of independent states. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(18), 17354-17370.
- Salahuddin, M., Gow, J., & Ozturk, I. (2015). Is the long-run relationship between economic growth, electricity consumption, carbon dioxide emissions and financial development in Gulf Cooperation Council Countries robust?. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 51, 317-326.
- Sadorsky, P. (2010). The impact of financial development on energy consumption in emerging economies. *Energy policy*, 38(5), 2528-2535.

- Sharif, A., Raza, S. A., Ozturk, I., & Afshan, S. (2019). The dynamic relationship of renewable and nonrenewable energy consumption with carbon emission: A global study with the application of heterogeneous panel estimations. *Renewable Energy*, 133, 685-691.
- Shahbaz, M., Solarin, S. A., Mahmood, H., & Arouri, M. (2013a). Does financial development reduce CO₂ emissions in Malaysian economy? A time series analysis. *Economic Modelling*, 35, 145-152.
- Shahbaz, M., Hye, Q. M. A., Tiwari, A. K., & Leitão, N. C. (2013b). Economic growth, energy consumption, financial development, international trade and CO₂ emissions in Indonesia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 109-121.
- Shahbaz, M., Dube, S., Ozturk, I., & Jalil, A. (2015). Testing the environmental Kuznets curve hypothesis in Portugal. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(2), 475-481.
- Shahzad, S. J. H., Kumar, R. R., Zakaria, M., & Hurr, M. (2017). Carbon emission, energy consumption, trade openness and financial development in Pakistan: a revisit. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 185-192.
- Tamazian, A., Chousa, J. P., & Vadlamannati, K. C. (2009). Does higher economic and financial development lead to environmental degradation: evidence from BRIC countries. *Energy policy*, 37(1), 246-253.
- Wang, Z., Le Hoa Pham, T., Wang, B., Hashemizadeh, A., Bui, Q., & Nawarathna, C. L. K. (2022). The simultaneous impact of education and financial development on renewable energy consumption: an investigation of Next-11 countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-18.
- WRI (World Resources Institute). 2022. Climate Watch historical GHG emissions. Erişim tarihi: Eylül, 2022. <https://www.climatewatchdata.org/ghg-emissions>.
- Xu, D., Sheraz, M., Hassan, A., Sinha, A., & Ullah, S. (2022). Financial development, renewable energy and CO₂ emission in G7 countries: New evidence from non-linear and asymmetric analysis. *Energy Economics*, 109, 105994.
- Zafar, M. W., Zaidi, S. A. H., Sinha, A., Gedikli, A., & Hou, F. (2019). The role of stock market and banking sector development, and renewable energy consumption in carbon emissions: Insights from G-7 and N-11 countries. *Resources Policy*, 62, 427-436.
- Zhang, Y. J. (2011). The impact of financial development on carbon emissions: An empirical analysis in China. *Energy policy*, 39(4), 2197-2203.



BÖLÜM 29

SERBEST FONLAR (HEDGE FUNDS)

Kartal SOMUNCU¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi Kartal Somuncu, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Şuhut Meslek Yüksek Okulu, 0000-0002-5087-414X

Giriş

Günümüzde para ve sermaye piyasalarında ortaya çıkan yeni gelişmelerin hemen tamamının geri planında, serbest fonların yatırım stratejilerinin payının olduğu düşüncesi, yadsınamaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Serbest fonların ilk olarak ortaya çıktığı 1966 yılından günümüze, özellikle türev piyasalarda ortaya çıkan her yeni gelişmenin ve/veya finansal aracın arkasında serbest fonlar vardır. Bu hali ile serbest fonlar, finans dünyasının “laboratuvarı” olarak da görülebirlirler.

Serbest fonlar, hem ülkemizde ve hem de dünyanın tüm gelişmiş ekonomilerinde, tüm finansal piyasaları güçlü bir şekilde etkilemektedir. Bu domine etkisini yaratan en güçlü güdü, serbest fonlara sermaye yatıran nitelikli yatırımcılar ile adeta ortak gibi hareket edebilme serbestisine sahip olan fon yöneticileridir. Fon yöneticileri, nitelikli yatırımcılara hizmet eden değil; onların kar da ve zararda ortağı konumundadırlar. Bu nedenle, fon yöneticileri, normal yatırım fonlarının bağlı olduğu kanuni düzenlemelere tabi olmadan her türlü kararlarını serbestçe alır ve uygularlar. Aldıkları son derece yüksek riskli kararları uygularken, alabildiğine özgür olan yöneticilere, genel olarak, herhangi sabit bir ücret ödenmez. Bunun yerine elde ettikleri kar marjları üzerinden en az %15’den başlayan düzeylerde pay alırlar. Fonlar, ne kadar yüksek kara ulaşırlar ise yöneticiler de artan oranda kardan pay alacakları için son derece riskli kararlar alır ve bu kararlarını da uygularlar.

Finansal yatırım kararlarında risk artışını tetikleyen ilk adım, kendi sahip olduğu sermaye dışında ek borç alarak (kaldıraçlı işlem) yatırım yapma davranışıdır. Daha sonraki aşamalarda yöneticiler, kendilerine sağlanan yatırım sermayesinin 800 katına kadar ulaşan ek kaldıraçlı işlemler yolu ile bu riskleri çok daha ileri düzeylere taşırlar. Başarılı olmaları durumunda bir kaç saat gibi kısa sayılabilecek süreler içinde, yatırım sermayesi tutarının, yüzde 400 ile 800’ü arasında kar marjlarına ulaşabilirler. Bunun tersi de mümkündür. Yani, kendilerine sağlanan sermayeleri sıfırlamakla kalmazlar; ana sermaye tutarının yüzlerce katına ulaşan borçlarla da fonlarını iflase sürükleyebilirler. Buna verilebilecek en güzel örnek, 21.Eylül.1998 Pazartesi günü 100 milyar dolardan daha büyük bir borç ile iflas eden Long Term Capital Management (LTCM) Şirketidir. Ancak, LTCM’in tam olarak ne kadar borçla iflas ettiği hiç bir zaman kamuoyu ile paylaşılmamıştır. İflas etmeden az önce ana sermayesinin 4,8 milyar dolar ve varlıklarının da 125 milyar dolar ulaştığı bilinmektedir. Bu durum, LTCM’in yatırımlarında, ana sermayesinin 25 katını aşan oranda kaldıraç kullandığını göstermektedir (Çankaya, 2008:12). “Too big, to fail!”, yani “iflas etmesine izin verilemeyecek kadar büyük” anlamına gelen İngilizce dilindeki deyim için güzel bir örnektir.

2007 yılında ABD’de Federal Konut Kredisi ipotek işi ile uğraşan iki büyük firma olan Fannie Mae ve Freddie Mac, aldıkları yüksek riskli işlemler nedeni ile LTCM gibi, ABD hükümetinin koruma şemsiyesi altına alınmışlar; ancak ilerleyen süreçte, 2008 yılında Lehman Brothers yatırım bankasının 613 milyar Amerikan Doları borçla batmasına izin verilmiştir. O dönem Fed Başkanı olan Ben S. Bernanke’nin tabiriyle “...hükümetin finansal kaynaklarını daha büyük bir sistemsel krizi önlemek için kullanmak daha akıllıca bir uygulama olacaktır”. Ayrıca içinde bulunduğumuz 2022 yılının Ekim ayında gazete manşetlerine yansıyan benzeri bir habere göre İsviçre’nin Credit Suisse Bank ile Almanya’nın Deutsche Bank kuruluşları da özellikle tahvil ve bono piyasalarında aldıkları yüksek riskli işlemler nedeni ile her an iflas etme riski taşımaktadırlar. Bu tür durumlar, yatırım yöneticilerinin LTCM ve Lehman Brothers gibi olaylardan gerekli dersleri almadıklarını ve hala yüksek riskli işlemler ile uğraştıklarını göstermektedir.

Fon yöneticileri, kendilerine tanınan sınırsız karar alabilme yetkileri ile o zamana kadar hiç bir literatürde rastlanmayan yatırım davranışlarında da bulunabilmektedirler. Onlara tanınan bu serbestinin sonucunda bugün finans piyasalarında kullanılan bir çok uygulamanın da ortaya çıkmasına öncülük etmişlerdir. Bunun en belirgin örneği sigortacılık sektöründe yaşanan gelişmelerdir.

Bu nedenle, yalnızca serbest fon ve bu fonların takip ettiği stratejiler değil; aynı zamanda bu fonlarda yöneticilik yapanlar da aldıkları ve uyguladıkları kararları ile önemlidirler.

Bu çalışmanın ilerleyen bölümlerinde sırası ile serbest fonun tanımı, tarihçesi, temel özellikleri, geleneksel yatırım fonları ile benzeşen ve ayrılan özellikleri, izledikleri stratejiler ile serbest fonların günümüzdeki durumları hakkında bilgiler verilecektir.

Serbest Fon Nedir?

Serbest fonlar, ABD’deki bir yatırımcı için SEC (Securities and Exchange Commission)’e kayıtlı olmayan, kısıtlı sayıda yatırımcının katıldığı ve fon yöneticilerinin, ödüle dayanan özel ücretler aldığı ve takip ettiği yatırım stratejileri tamamı ile yöneticilerinin tercihine dayanan son derece riskli fonlardır. ABD vatandaşlarının katıldığı serbest fonlarda her bir katılım payının alt sınırı, bir milyon ABD doları kadardır. Avrupa’daki yerleşik serbest fonlar için katılım paylarının alt limiti ise yüz bin ABD dolarıdır. Kısaca belirtmek gerekir ise, Serbest Fonlar, yüksek gelirli yatırımcılara yönelik olarak faaliyette bulunan yüksek riskli fonlardır. Avrupa’daki bir yatırımcı için serbest fon, genellikle vergi cenneti olarak adlandırılan bölgelerdeki finansal kuruluşların menkul kıymetlerini satın alma ve elde tutma davranışlarından ziyade daha önceden saptanmış önemli

finansal hedeflere ulaşabilmek amacı ile oluşturdukları organizasyonlardır. Serbest fon için kısaca, zayıf denetlemeye tabi tutulan, profesyonelce yönetilen ve genellikle halka açık olmayıp yüksek gelirli yatırımcılara hizmet veren özel organizasyonlardır tanımını kullanabiliriz. Hem yurt içinde ve hem de yurt dışında serbest fonlara yatırım yapan yatırımcılar için “Nitelikli Yatırımcı” (Strachman, 2000:68) tanımlaması, son derece yerinde bir tanımlamadır.

Finansman literatüründe hedge kavramının anlamı, “riskten kaçınma” davranışıdır. Serbest fonlar da bu nedenle riskten kaçınan fonlar anlamını çağrıştırmaktadır. Ancak gerçek, hiçte sanıldığı gibi değildir. Artık günümüz dünyasında hedge fon denildiği zaman, riskten kaçınan fon değil; tam tersine yüksek riskli fon anlaşılmaktadır. Bu nedenle de hedge fonun Türkçe karşılığı olarak serbest fon tanımını kullanmak, daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Serbest fonları yöneten kişilerin maaşları, gösterdikleri performansla bağlı olduğu için daha yüksek bir ücret alabilmek için serbest fon yöneticileri, fon getirilerini arttırabilmek amacı ile genellikle yüksek düzeyde borçlanmaya giderler. Ancak bu arada göz ardı edilen gerçek ise bu fonların sahip oldukları sermaye içinde yabancı kaynakların çok yüksek düzeyde olmaları yanında genellikle türev piyasalarda aldıkları işlemlerde 1/100’den başlayan ve 1/400’e varan oranlarda ikinci kez kaldıraçlar ile işlem yapmaları sonucu aldıkları risklerin, tahmin dahi edilemeyen düzeylere çıkmasıdır. Eğer her şey yolunda ve planlandığı gibi gider ise tahmin edileceği gibi serbest fonların dönem sonunda ulaşacakları getiriler insanın hayal sınırlarını dahi zorlayacak kadar yüksek olacaktır. Bir örnek vermek gerekir ise FOREX piyasalarında 1/200 gibi bir kaldıraç kullanan fon yöneticisi dönem başında sahip olduğu sermaye miktarını %100 ve daha üzerinde arttırabilme olanağına sahiptir. ABD’de bankaların yıllık bazda vadeli mevduata % 2-4 oranlarında bir faiz ödediği göz önünde bulundurulur ise %100’lük bir getirinin önemi daha iyi anlaşılacaktır. Risk sevmeyen ve riskten kaçınan bir yatırımcının (muhafazakar yatırımcı), 18-36 yıl aralığında kazanabileceği (parasını bu süre zarfında hiç çekmemesi şartı ile) bir getiriye serbest fon, bir yılda kazandırabilmektedir. Bu durum, risk sevmeyen yatırımcıları dahi serbest fonlara yatırım yapmaya itmektedir.

Serbest Fonların Tarihi

Her ne kadar serbest fonlar, haklarında yeni bir keşif gibi bahsedilse de, ilk olarak yaklaşık 70 yıl önce bir fon yöneticisi ve aynı zamanda da bir gazeteci ve sosyolog olan Alfred Winslow Jones tarafından keşfedilmiş ve kullanılmaya başlanmıştır. A.W. Jones’un ilk uygulamaya başladığı serbest fonlar, 1949 yılından 1966 yılına kadar, tam bir sır olarak kalmışlar ve bu süre boyunca Jones’un takip ettiği yatırım stratejileri, rakipleri tarafından takip ve kontrol edilememiştir. İlk olarak 1966 yılında Carol J.

Loomis tarafından Fortune Magazine'nin Nisan baskısında kaleme aldığı "The Jones Nobody Keeps Up With" (Hiç kimse Jones'u takip edemez.) adlı makalesine kadar da Jones'un yatırım stratejileri gizemini korumuştur. Bu makalenin yayımından sonra finans çevrelerinin dikkatleri bir anda Jones'un ve izlediği yatırım stratejilerinin üzerine odaklanmıştır. Gerçekten de 1949 ile 1966 yılları boyunca Jones'un elde ettiği getiriler, diğer tüm fonların elde ettiklerinden hem daha fazla ve hem de daha istikrarlı olarak seyretmiştir (Loomis, 1966:241-242).

Acaba A. W. Jones'u diğer meslekdaşlarından farklı ve daha başarılı kılan sır neydi? Aslında bu sırrın altında yatan gerçek, Jones'un portföyünün içinde alım ve satım (long and short) pozisyonlara aynı anda yer vermesidir. Ayrıca Amerika'yı yeniden keşfetmesine gerek kalmadan, ticarete en kolay para kazanma yolu olan arbitrajı kullanması idi. Arbitraj, yatırım kararlarının can alıcı noktasını oluşturmaktadır. Jones, bunu yaparken de son derece akıllıca davranıp öncelikle ucuz (undervalued) ve pahalı (overvalued) olan hisse senetlerini belirleyerek işe başlamıştır. Arbitraj işte tam da bu noktada devreye giriyor ve Jones, ucuz olan hisselerde long (alım) yönlü pozisyon açarken pahalı olan hisse senetlerinde ise short (satım) yönünde pozisyon açıyordu. Long pozisyonları, elinde olan fonlar ile alırken, short pozisyonları ise açığa satış işlemi ile gerçekleştiriyordu.

1966 yılında Jones'un serbest fonlarının popüler hale gelmesi, piyasa oyuncularını benzer yatırım stratejilerini takip etmeleri konusunda bir uyarı yapmıştır. Bu gelişmeler, piyasalarda go-go yılları olarak anılacak ve 1966 ile 1968 yılları arasında borsa getirilerinde büyük bir artışın yaşanması sonucunu doğuracaktır. Ancak bu süreç, Dow-Jones endeksinin 1968 yılında zirve noktası olan 985'e ulaşmasından sonra 1970 Mayıs ayına kadar süren ve borsa endeksinin %36'lık düşüşle 631 puana gerilemesi ile sona erecektir (Eichengreen ve Mathieson, 1999:5).

1966 yılından itibaren dikkatler Jones'un üzerinde toplanmış olsa da 1966-1968 arasındaki go-go yıllarını takip eden sonraki iki yıl içinde yaşanan düşüş sonrasında bu süreci, 1929 Buhranına benzetenlerin sayısı çoğalmıştır. Büyük bir yatırımcı kitlesi, 1970 yılından itibaren uzunca bir süre boyunca Jones'un fikirlerini takip etmek ve serbest fonlar konusuna daha temkinli yaklaşmışlar ve alışıla geldiği gibi geleneksel yatırım stratejilerini izlemişlerdir. Bu nedenledir ki, 1966 ile 1984 yılları arasında kurulan serbest fonların sayısı yalnızca 68 tane dir. Kanımca, bu durumun iki önemli nedeni vardı. Birincisi, serbest fonların izlediği yatırım stratejilerinin daha sofistike olmaları ve diğer yatırımcılara göre bazı riskleri hesaba katmamaları idi. İkinci ve bence daha önemli neden ise, yatırımcıların piyasa beklentileri ile ilişkili idi. Bilindiği üzere, finans piyasalarında yatırım yapanlar, "beklentileri satın alırlar; gerçekleştirmeleri ise satarlar". 1984 yılına kadar olan süreçte dünyanın ekonomik ve siyasi gö-

rünümü günümüzden çok farklı idi. Dünyada iki büyük ekonomik, siyasi ve askeri kutup vardı. Kısaca NATO ve VARŞOVA Paktları olarak adlandırabileceğimiz bu kutupların dünya görüşlerinden tutun da ekonomik ve askeri yaklaşımlarına kadar her şeyleri farklı idi. O yıllarda yatırım kararları alanların göz ardı edemeyecekleri sistematik risk (soğuk savaş riski) günümüz dünyasındaki sistematik risklerden farklı idi. Bu durum, yatırımcıları, finansal kaldıraça dayalı risklere karşı, kararlarında, temkinli olmaya itiyordu. 1984 yılına gelindiğinde ise artık Varşova Paktının her an yıkılabileceği ve dünyanın, tek süper devletin bulunduğu bir ekonomik, siyasi ve askeri modele doğru ilerleyeceği anlaşılmıştı. Bu süreci tetikleyen olgu ise Sovyetler Birliği'nde yaşayan ve komünist rejime bağlı olan milyonlarca insanın açlıktan ölmek için ABD'nden gelecek buğdaya muhtaç olduklarının anlaşılması olmuştur. Bu süreç sonucunda 1985 yılında Komünist Parti içinde Mihail Gorbaçov, Genel Sekreterlik yani devlet başkanlığı görevine getirilmiş, ve onun öncülüğünde başlatılan ve 6 yıl süren Glasnost ve Perestroyka reformlarının ardından Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği (SSCB) resmen dağılmıştır (Derman, 2016:84-86).

Bu süreci öngörebilen, yüksek risk - yüksek getiri yaklaşımını benimseyen, yeni nesil yatırımcılar için piyasadaki mevcut yatırım alternatifleri, arzu edilen sonuçlara ulaşmaktan uzaktı. Böylece Alfred Winslow Jones'un önerdiği, her ne kadar adından anlaşılacağı üzere riskten kaçınan, serbest fonların yıldızı parladı. Çünkü, Varşova Paktı'nın çökmesinin doğuracağı sonuçlar askeri ve siyasi olmaktan çok ekonomiktir. Artık dünyanın doğusu olarak kabul edilen bölgelerinde de serbest girişimciler ortaya çıkacak ve bu girişimciler servetlerini hızla arttırmak için mücadele edeceklerdi. Böylece 1990'lara kadar dünyadaki en önemli sistematik risk algılanması olan Soğuk Savaş'ın ortadan kalkması, tüm dünyadaki yatırımcıların risk ve getiri beklentilerini de derinden etkilemiş oldu.

1990'lara geldiğimiz de serbest fonların sayısı 5000'in üzerine ve kontrol ettikleri sermaye miktarı da 600 milyar dolara ulaşmıştı (Hedge Fund Research (HFR), 2006:2Q). Artık bu fonlara karşı da düzenleyici bazı kontrol mekanizmalarının hayata geçirilmesi zamanı gelmişti. Çünkü her ne kadar riskten kaçınma fonları olarak anılsalar da, aslında takip ettikleri stratejiler hakkında merkezi hükümetlere ya da finans otoritelerine karşı hiçbir sorumluluk duymaksızın serbestçe hareket edebiliyorlar ve yatırım stratejilerini hızla değiştirebiliyorlardı. En önemli yatırım stratejileri, yüksek finansal kaldıraç kullanarak yani yüksek miktarlarda borçlanarak çok yüksek riskli davranışlarda bulunabilmeleridir. Bu da serbest fonların piyasaları olumlu yada olumsuz yönde etkileme güçlerini arttıran en önemli unsur olarak finans otoritelerinin dikkatlerini bu fonlara yöneltmelerine neden olmuştur. Olumlu ya da olumsuz geri besleme ticareti (positive or negative feedback trading) ile uğraşmaları, sürü hareketine

(herding effect) neden olmaları gibi bir çok eleştirilerin hedefine yerleşen serbest fonlar, artık günümüzde daha çok yüksek risk - yüksek getiri beklentisi olan yatırımcıların vazgeçilmez yatırım alternatifleri olarak finans literatüründeki yerlerini aldılar (Eichengreen ve Mathieson, 1999:7-8).

Bugünlerde serbest fonların sahip oldukları varlıkların değerlerinin 4 trilyon Amerikan Dolarını aştığı sanılmaktadır. Ancak serbest fonlar, geçmiş ile karşılaştırıldığında bugün daha şeffaf bir yönetim anlayışına ve daha düşük oranlarda finansal kaldıraç derecelerine sahiptirler. Özellikle 21.Eylül.1998 tarihinde yaşanan LTCM (Long Term Capital Management) olayı serbest fonların olgunlaşmasını sağlamıştır. (Lhabitant, 2004:23).

Ancak Mayıs 2006, Mart 2007, Ağustos 2007, Ocak-Şubat 2008 ve Eylül-Ekim 2022 dönemlerinde finansal piyasalarda ortaya çıkan çalkantılar, sanılanın aksine, serbest fonların yüksek riskli pozisyonlarına devam ettiklerini ve geçmişteki hatalarından fazla bir ders çıkarmadıklarını göstermektedir.

Özellikle 2008 yılında yaşanan finansal çalkantı döneminden sonra sistematik risk algısı, uluslararası yatırımcılar arasında önemini kaybetmiş gibi görünüyordu. Ancak, Rusya'nın 24.Şubat.2022 tarihinde beklenmedik şekilde Ukrayna'yı işgal etmesi, bir anda dünyadaki sistematik risk algısını yükselten bir olgu olarak karşımıza çıkmıştır. Ukrayna'yı işgal etmesi, 2. Dünya Savaşı sonrasında 1990'a kadar süren Soğuk Savaş Dönemini çağrıştıran bir süreci de tetiklemiş gibi görünmektedir. Ayrıca Çin Halk Cumhuriyeti'nin de uzun zamandır kendi toprağı olarak gördüğü Tayvan Devleti'ni her an işgal edebileceği yönünde askeri ve politik tavırlar sergilemesi de bu görüşü güçlendirmektedir.

Ukrayna ile Tayvan Devleti (Çin Cumhuriyeti)'nin arasındaki en önemli farklılık, Ukrayna'nın tüm dünya ülkeleri arasında resmi bir devlet olarak tanınması iken Tayvan'ın hiç bir ülke tarafından bağımsız bir devlet olarak görülmemesi durumudur. Ancak, ABD Temsilciler Meclisi Başkanı olan Nancy Pelosi'nin 2.Ağustos.2022 günü Tayvan'a resmi ziyarette bulunması, Çin Halk Cumhuriyeti nezdinde gerilimin artmasına neden olmuştur. Bu ziyaret, ABD tarafından Tayvan Devleti'nin resmi olarak tanınacağı şeklinde yorumlara neden olmuştur. Önümüzdeki günlerde dünya genelinde yatırımların, ne yöne doğru evrileceği önemli bir sorun haline gelmiştir.

TABLO 1. Serbest Fonların Faydaları ve Maliyetleri

	FAYDALARI	MALİYETLERİ
HEDEFLER	Mutlak getiri hedefi: Alt pazarda daha iyi performans gösterme fırsatı sağlar.	Üst pazarlarda düşük performans gösterebilir.
STRATEJİLER	Yönetici tamamı ile özgürdür.	Yüksek derecede yöneticiye özgü riski vardır.
KÜLTÜREL TARZ	Küçük kuruluşlar, değişikliklere hızla yanıt verebilir.	Sonuçlar, büyük ölçüde, bir veya iki kilit kişiye bağlıdır.
ÜCRETLER	Performans ücreti, varlık büyümesi üzerindeki performansı, teşvik eder.	Performans ücreti, daha yüksek riski, teşvik eder.
LİKİDİTE	Yönetici, günlük nakit akışları ile başa çıkmak zorunda değildir.	Bazı yatırımcılar, sermayeye günlük erişimi tercih ederler.

Kaynak : Jaeger, R.A. (2003). "All About Hedge Funds - The Easy Way To Get Started", McGraw Hill, s.14.

Serbest Fonların Temel Özellikleri ile Geleneksel Fonlardan Farkları

Geleneksel yatırım fonları, pazarda lider olan ya da aynı faaliyet alanında hesaplanan bir endeksin getirisini ve riskini referans alırken, başka bir deyişle, göreceli beklenti ile hareket ederken, serbest fonlar için böyle bir referans yoktur. Serbest fonlar, faaliyette buldukları alanda mutlak getiri beklentisi ile hareket ederler (Owen, 2000:70). Bu nedenle de serbest fonlar, rekabet üstünlükleri olan belirli alanlarda uzmanlaşmış olmakla birlikte, genel olarak, sınırsız bir şekilde istedikleri varlık türlerine yatırım yapabilirler. Her türlü yatırım stratejisini ve ürünü kullanabilecekleri gibi aynı zamanda, hisse senedi ve tahvil/bono piyasaları ile kendi yatırımları arasındaki korelasyonu minimize edecek faaliyetlere de yönelebilirler. Buradaki amaç, piyasalardan bağımsız olarak riskleri azaltmaya çalışmaktır.

Geleneksel yatırım fonları sadece belirli piyasalarda yatırım yapabilirler. Buna karşın serbest fonlar, bütün dünya piyasalarında yatırım yapabilirler. Her türlü alım satım stilini benimseyebilirler; yani makro ve mikro ekonomik bazda araştırmalara dayanarak ya da teknik analizlere dayanarak işlem yapabilirler. Serbest fonların amaçlarından biri de, piyasa ile ilişkisi olmayan (non-market correlated) getiriler sunmaktır. Serbest fonların, geleneksel fonlara göre daha az şeffaf olduğu, söylenebilir; çünkü, birçok serbest fon, özel bir grup için kurulur ve özel kanallardan satılır. Ayrıca ülke dışında (offshore) da satılabilir. Bu durumda denetleme ve düzenleme yapmak isteyen kuruluşlar daha kısıtlı hareket etmek zorunda kalabilirler.

Genelde en az 1 Milyon ABD Doları'ndan başlayan miktardaki yatırımlarla kurulurlar ve özellikle nitelikli yatırımcılara yönelik bir yapı içerisinde hazırlanırlar. Ayrıca, alındıktan sonra hemen satılacak bir yapıda

olmayabilirler. Bir çok fon, belirli bir süre elde tutma zorunluluğu (lock up period) uygulamaktadır ve çoğunlukla bu süre 1 yıl olmaktadır (Aras ve Müslümov, 2003:8)

Genel olarak serbest fon kurucuları kendi paralarını da aynı fonda değerlendirirler ve fon yöneticileri için, performansın üzerinden belirli bir komisyon verirler. Bu oran geleneksel fonlara göre daha fazladır. Performansa dayalı olan ücretlendirme nedeniyle sektörün en iyi fon yöneticilerini kendilerine çekebilmektedirler. Bunun dışında toplam portföy büyüklüğüne dayalı olarak genel yönetim kesintisi de uygularlar (Anbar, 2009:110).

Ayrıca serbest fonların kuruldukları ülkeler, vergi cenneti ya da kıyı bankacılığı (offshore) olarak tanımlanan yerlerdir. Ayrıca bu bölgeler, serbest fonlarına en geniş anlamda özgürlük sunan bölgelerdir. Serbest fonlar, kamu otoritelerine hiç bir bilgi, belge sunmadan serbestçe hareket edebilmektedirler.

TABLO 2. Serbest Fonlar ile Yatırım Fonları Karşılaştırması

	SERBEST FONLAR	YATIRIM FONLARI
HEDEFLER	Mutlak getiri	Göreceli getiri
STRATEJİLER	Geniş özgürlük, Kaldıraçlı işlem, Açığa satış Diğer riskten kaçınma stratejileri	Kaldıraç sınırlamaları, Açığa satış
ESAS GETİRİ ve RİSK KAYNAKLARI	Strateji ve yönetici	Pazar
KÜLTÜREL TARZ	Yalın ve ortalama	Büyük ve hantal
LİKİDİTE	Yatırım ve itfa sınırlamaları	Günlük likidite
PAZARLAMA	Pazarlama ve satış sınırlamaları	Perakende pazarına geniş erişim
İŞ İLİŞKİSİ	Hem müşterinin ve hem de yöneticinin ortak olarak yatırım yapması	Yönetici, müşteri temsilcisidir.
ÜCRETLER	Varlığa dayalı ve performansa dayalı	Sadece varlığa dayalı
VERGİ	Fon düzeyinde vergi yok	Tüm gelir dağıtılsa, fon düzeyinde vergi yok

Kaynak : Jaeger, R.A. (2003). "All About Hedge Funds - The Easy Way To Get Started", McGraw Hill, s.2.

Yatırım fonlarının, yatırımcı sayılarını arttırabilmek için reklam vermeleri veya çağrıda bulunmalarında hiç bir sorun yok iken; serbest fonların bu tür faaliyetlerde bulunmaları yasaklanmıştır. Bu durum da serbest fonları daha gizemli varlıklar sınıfına sokmakta ve üzerlerindeki spekülasyonları arttırmaktadır (Terzi, 2009:9).

Serbest Fonların İzledikleri Stratejiler

Serbest fonlar, genel olarak, yöneticiler tarafından belirlenen alım ve satım (long ve short) stratejilerinden oluşsa da, bir çok farklı stratejiyi de

uygulayabilirler. Serbest fonlarının izlediği stratejiler, dolaylı ve doğrudan uygulanma şekliyle iki başlık altında toplanabilir. Pazar ile aralarında düşük korelasyon olan serbest fonlarına “dolaylı serbest fonu”, pazar ile aralarında yüksek korelasyon olanlara ise “doğrudan serbest fonu” denilmektedir. Fakat bu iki ana sınıf, farklı alt bölümlere de ayrılabilir (Agarwal ve Naik 2000:340-341).

1. Dolaylı Stratejiler:

Bu stratejiler, belirli bir piyasa ile tam olarak bağlantılı olmayan stratejilerdir. Bu stratejiler, genelde, “Tarafsız Piyasa” stratejileri olarak tanımlanır. Bunlar piyasanın serbestsizliğini minimumda tutarken, ilgili hisse senetleri arasındaki kısa dönem fiyat farklılıkları ve verimsizliklerinden kazanmayı amaçlarlar. Çoğu zaman, bu stratejilerde likidite sınırlıdır; sık sık doğrudan stratejileri takip eden benzerlerinden daha küçük sermaye havuzları kullanırlar. Bu grupta aşağıdaki stratejiler yer almaktadır.

a) Durum Arbitrajı: Satın alınan bir firmanın hisse senetlerini alıp, elde eden firmanın hisselerini satma stratejisidir. Bu tür stratejilerle ilgili risk, piyasa riskinden ziyade firma riskidir.

b) Birleşme arbitrajı: Yönetici, birleşme, yeniden yapılanma veya devir gibi durumlardan dolayı değerinde artış beklenen hisseleri değerinin altından satın alır. Yeniden yapılanma gibi farklı durumların fiyat farkı artışlarından kar elde etme beklentisi olan stratejidir. Bu stratejilerdeki ana risk, durumların gerçekleşmemesidir.

c) Risksiz Sermaye: Riskten kaçınmanın (brüt alım eksi brüt satım) genellikle düşük olduğu sermaye veya sermaye benzeri araçlara yatırım yapma stratejisidir. Alım-satım stratejisi olarak da bilinir. Yönetici, global yatırım yapabilir veya daha belirgin bir coğrafyaya, endüstriye ve sermayeleşmiş bir noktaya yatırım yapabilir. Risk, daha çok alım ve satım pozisyonlarının spesifik riski ile ilgilidir.

d) Yeniden Yapılandırma: Bir firmanın hisselerini satın alma ve nadiren satma ve/veya yeniden yapılanma anlaşmaları yapma stratejisidir. Finansal olarak sıkıntılı olan firmaların likiditesi, bu stratejiler için riskin ana kaynağıdır.

e) Sabit Gelir Arbitrajı: Nakit veya devlet tahvili, hisse senetleri ve/veya varlık karşılığı senetlerinin olduğu türev piyasalar yerine bono alım ve satım pozisyonu alan stratejidir. Bu stratejilerin riski, zamana, kredi risk serbestsizliğine ve kaldıraç kullanma seviyesine göre değişir.

f) Sermaye Yapısı Arbitrajı: Aynı firmanın farklı senetlerinin (konvertibl/hisse senetleri gibi) nispi fiyat farklarındaki düşük bir dalgalanmadan yararlanılarak (arbitraj getirisi) kazanç sağlama stratejisidir.

2. Doğrudan Stratejiler:

Yaygın piyasa hareketlerinden kar elde etmesi beklenen stratejilerdir (Malkiel ve Saha, 2019:). Bazı yaygın doğrudan stratejiler şöyledir:

a) Makro: Hisse senetleri, mallar, faiz ve döviz oranlarını etkileyen ülke, bölge ve/veya ekonomik değişimlerden yararlanmayı amaçlayan stratejidir. Varlık dağılımı agresif olabilir. Kaldıraç ve türevler kullanılabilir. Yöntemi ve derecesi değişebilir.

b) Alım: Piyasa riskini minimize etmek amacıyla satım ve risksizleştirme olmadan sermayelere yatırım yapmak için “büyüme” ve “değer” yaklaşımı olan bir stratejidir. Bu fonlar, kısa satışların sınırlanabileceği gelişmekte olan piyasalara yatırım yapar.

c) Risk Sabitleme (Alım Eğilimi): Net alım risk serbestsizliği olan risksiz sermaye stratejisine benzer bir stratejidir.

d) Satım: Aşırı değerli hisse senetlerini, gelecekte düşük fiyattan yeniden satın alma beklentisi ile satma stratejisidir.

Literatürde, serbest fonların izlediği stratejilerle ilgili farklı yaklaşımlarda bulunmaktadır. Bunlar arasında en sık rastlanılan sınıflandırma Şekil 1’de verilmiştir.

1) Piyasa Trend Stratejileri: Adından anlaşılacağı üzere piyasalarda oluşacak trendleri takip eden stratejilerdir. Boğa ya da ayı piyasalarının yarattığı fırsatları kullanmaya odaklanmışlardır.

a) Global Makro: Ülkelerin makro ekonomik değişkenleri olarak görülen, faiz oranları, GSYİH da ortaya çıkacak değişiklikler, döviz kurları, başta petrol olmak üzere emtia fiyatları, hükümet politikaları gibi sahip olduğu sistematik risklerinden yararlanmak üzere faaliyette bulunurlar. Örneğin Türk Lirasının aşırı değerlendirildiğini düşünüyorlar ise yakın bir gelecekte TL.’nin değer kaybedeceği üzerine pozisyon alırlar. Bunun en bilinen örneği, Soros’un yöneticisi olduğu Quantum Fonunun, 1992 yılında İngiliz Sterlini aleyhine aldığı pozisyon sonucunda 1 milyar dolardan fazla kar elde etmesidir.

b) Uzun/Kısa (Long/Short): Öncelikle, piyasalarda işlem gören menkul kıymetlerin gerçek değerleri üzerine araştırma yaparlar. Daha sonra ise aşırı değerli (overvalued) olan menkul kıymetler de satış, düşük değerli (undervalued) menkul kıymetler de ise alım yönünde pozisyon alırlar. Eğer beklentileri gerçekleşir ise bu işlemlerinden dolayı kar ederler.

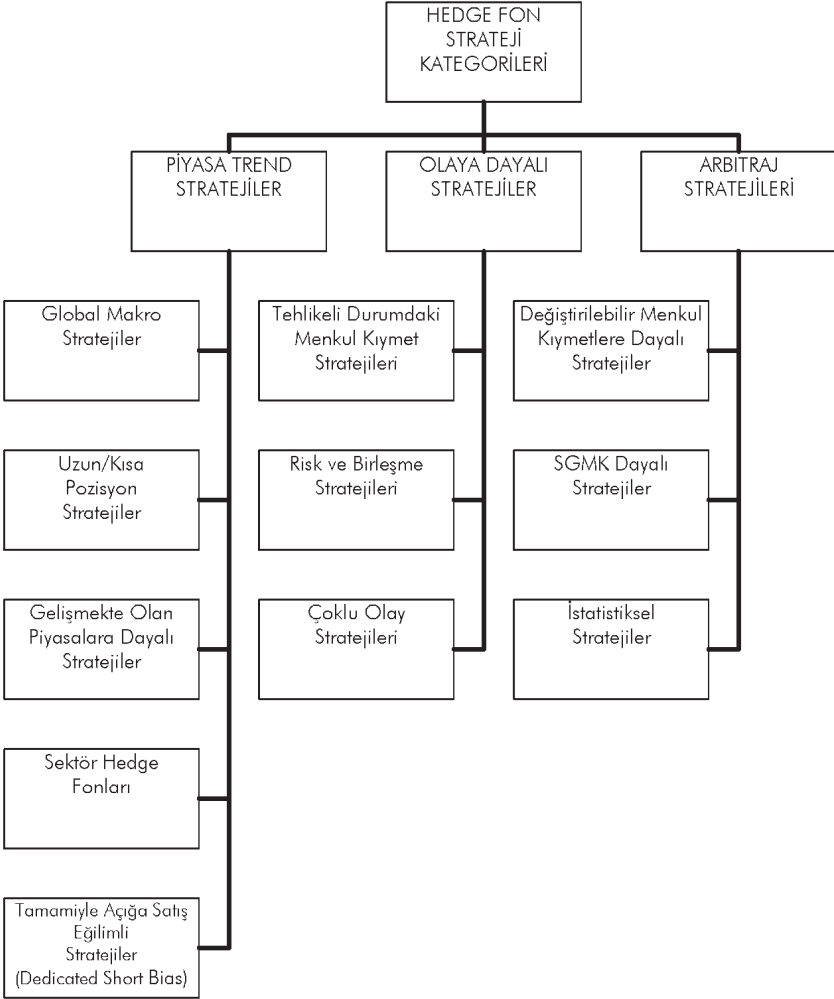
c) Gelişmekte Olan Piyasalara Dayalı: Bu stratejiyi takip eden fonlar, özellikle gelişmekte olan piyasalardaki yasal düzenlemelerin eksikliği ya da mevcut yerli yatırımcıların tecrübesizliği gibi durumlardan

faydalanarak kar elde etmeye çalışırlar. Bu piyasalar da ortaya çıkacak fırsatlar ya fark edilmemiş ya da menkul kıymetler düşük fiyatlanmıştır (Çankaya, 2008:16).

d) Sektör Serbest Fonları: Belirli bir sektörde pozisyon alırlar. Örneğin, Rusya Ukrayna Savaşı nedeni ile başta batılı ülkeler olmak üzere, Rusya'nın sattığı doğalgaz ve petrol ürünlerine karşı uygulanan ambargo nedeni ile dünya da petrol ve doğalgaz fiyatları artmıştır. Bu durumdan fayda sağlamak isteyen bir fon, türev piyasalarda yüklü miktar da alım yaparak fiyatları daha da arttırmak yolu ile çok yüksek kar elde edebilir. Şu anda Avrupa piyasalarında doğalgazın 1000 metreküp fiyatı 1400 US Dolarını aşmıştır. Bu fiyat artışlarının gerisinde çok büyük olasılıkla başta serbest fonlar olmak üzere, alım (long) pozisyonlarının önemli etkisi vardır.

e) Tamamı ile Açığa Satış Eğilimli: ABD'de son dönemde enflasyon oranlarının hızlı yükselmesi nedeni ile FED, kısa vadeli faiz oranlarını arttırma eğilimine girmiştir. Bunun sonucunda başta altın olmak üzere tüm emtia fiyatları düşüş göstermektedir. Bu stratejiiyi kullanan fonlar için çok önemli bir fırsat doğmuştur. Altın ve özellikle sanayide de kullanılan bir emtia olarak gümüşün açığa satışı yolu ile hem fiyat seviyelerinin daha da düşmesi ve bu yolla yüksek karların elde edilmesi olasılığı doğmuştur.

Şekil 1. Serbest Fon Stratejileri



Kaynak: Çankaya, S. (2008). “Dünyada ve Türkiye’de Hedge Fonlar Ve Uygulanabilirliği”, *Journal of Financial Letters*.

2) Olaya Dayalı Stratejiler: Şirket birleşmeleri, iflas, devir alma, tasfiye, yönetim kurulu üyesi ya da şirket yöneticisinin değişmesi gibi mikro ekonomik ölçekli yani firma riskine dayalı sıra dışı olaylardan kar elde etme stratejileridir.

a) Tehlikeli Durumdaki Menkul Kıymet: Tasfiye ya da iflas başta olmak üzere devir alma, şirket birleşmesi, yeniden yapılandırma gibi durumlarda olan işletmeler üzerine alım ya da satım pozisyonu alınmasıdır (Logue, 2007:213-214).

b) Risk ve Birleşme: Piyasa da oluşan yüksek yönetim maliyetlerini azaltmaya yönelik olarak aynı sektörde faaliyette bulunan firmalar, birleşerek ya da diğerini satın alarak maliyet tasarrufu yaratmaya çalışırlar. Bu tür satın alımlar da alınan şirketin hisse senetleri değerlendirilince, satın alan şirketin hisse senetleri değer kaybeder; çünkü, satın alan firma bu işlemi gerçekleştirebilmek için kendi hisse senetlerini piyasada satarak sermaye elde etmeye çalışır. Dolayısı ile piyasaya çıkan hisse senedinin fiyatı düşer. Satın alınan şirketin hisse senetlerinin sayısı da azalacağı için fiyatları yükselir. Her ne kadar aynı sektörde faaliyette bulunmuyor olsalar da Tesla Şirketinin Twitter'ı 44 milyar US Doları üzerinden alım girişiminde bulunması nedeni ile Nasdaq da işlem gören Tesla firmasının hisse fiyatları düşmüş; Twitter'ın fiyatları artmıştır.

c) Çoklu Olay: Birden fazla sayıdaki sıra dışı olayın birlikte gerçekleşmesi durumundan kar elde edilmeye çalışılmasıdır (Acaravcı, 2010:93).

3) Arbitraj: Arbitraj kelimesi, ekonomideki Tek Fiyat Kanunu'ndan gelir. Bu kanun uyarınca her hangi bir malın tüm piyasalarda tek bir fiyatının olması gerekir. Aksi durumda, rasyonel yatırımcı, malı ucuz olan piyasadan alır; pahalı olan piyasa da ise satar. Bu yolla elde edilen kara da arbitraj karı denir. Ancak serbest fon işlemlerinde kullanılan arbitraj stratejisi, farklı anlamda kullanılmaktadır. Burada arbitraja dayalı stratejiden anlaşılması gereken aynı ürünün farklı fiyatlardan alınıp satılması değil; birbirleri ile ilişkisi olan (aralarında korelasyon olan) menkul kıymetlerin alınıp satılması durumudur. Ekonomi literatüründe bu tür mallar için ya tamamlayıcı mallar ya da ikame mallar kavramları geliştirilmiştir. Örneğin Petrol fiyatları arttığında tamamlayıcı mal durumunda olan otomobil talebinin düşmesi veya kahve fiyatları yükseldiğinde ikame mal olan çay talebinin artması durumundaki gibi. Birinci örnekte satım, ikinci örnekte ise alım yönünde pozisyon alınması yolu ile kar elde edilmeye çalışılır.

a) Değiştirilebilir Menkul Kıymetlere Dayalı: Aşırı değerlendirildiği düşünülen şirketin adi hisse senetlerinde satım (short) yönünde pozisyon alınırken, hisse senedine dönüştürülebilir tahvillerinde, imtiyazlı hisselerinde ya da varantlarında alım (long) yönünde pozisyon alarak, ya da tam tersini yaparak kar elde etmeyi amaçlayan stratejidir. Buradaki amaç, yanlış fiyatlandırmadan kar elde etmektir. Örneğin son bir yıl içinde yüzde 200'den fazla değerlendirilmiş olan THY hisse senetlerinde alım yapılırken, THY varantlarında satım yönünde pozisyon açarak kar elde edilme stratejisidir.

b) Sabit Getirili Menkul Kıymete Dayalı Arbitraj: Tahvil, bono gibi sabit getirili menkul kıymetler ile bunların türevlerinde oluşan fiyat farklılaşmaları üzerinden kar elde edilmeye çalışılması stratejisidir.

c) İstatistiksel Arbitraj: Tüm menkul kıymet fiyatları zaman içinde artar ya da azalır. Her menkul kıymetin piyasaya arz edildiği ilk günden bu yana çıktığı maksimum bir fiyat düzeyi ile düştüğü minimum bir fiyat düzeyi vardır. Menkul kıymetin geçmiş tüm fiyat verileri kullanılarak ortalama bir fiyat ve ortalama fiyattan farklılıkları (standart sapma) istatistiki olarak hesaplanır. Bu stratejiyi tercih eden fon yöneticileri, teknik analizi de yoğun bir şekilde kullanmaktadırlar. Yanlış fiyatlamının olduğu durumlarda dalga hareketinin kurallarını da kullanarak alım satım pozisyonlarını ayarlamaya çalışırlar.

Serbest Fon Sektörünün Mevcut Durumu

Hedge Fund Research'ün yayınladığı serbest fon endekslerinde Eylül 2022 ayı sonu itibariyle hem Eylül Ayında ve hem de yılbaşından Eylül sonuna kadar geçen süre zarfında yalnızca Makro Serbest Fonlar Endeksleri dışında kalan tüm endeksler negatif getiriye sahiptir. HFRI 500 Makro Endeksi Eylül 2002 döneminde aylık %2,75 ve yılbaşından Eylül sonuna kadar geçen süre zarfında ise % 17,45 pozitif getiri sağlamıştır.

Tablo 3. Serbest Fon Endekslerinin Ekim 2022 İtibari ile Son Durumları

ENDEKS TÜRÜ	ENDEKSİN DEĞERİ	AYLIK GETİRİ	YILBAŞINDAN EYLÜL SONUNA GETİRİ
Fon Ağırlıklı Birleşik Endeks	1605,38	-1,54%	- 4,15%
Öz Sermaye Korunmalı Endeks	1645,67	-4,45%	-15,41%
Olay Odaklı Endeks	1600,19	-3,44%	- 9,04%
Makro Endeks	1502,96	2,75%	17,45%
Göreceli Değer Endeksi	1455,09	-1,05%	- 0,24%

Kaynak: Hedge Fund Research, 7.Ekim.2022. (<https://www.hfr.com/hfr-hedge-fund-strategy-classification-system>)

Sonuç

Serbest fonlar, tamamı ile merkezi otoritelerin ve finans piyasalarında yer alan denetim kurumlarının kontrolü dışında faaliyette buldukları, yöneticilerinin izlediği stratejilerin tamamı ile gizli kalması ve çok yüksek kaldıraçlı işlemler yapmaları gibi nedenler ile gerçekte riskten kaçınan değil, tam tersine riskin üstüne üstüne giden fonlar olarak kabul edilebilirler. Yüksek riskli yatırım davranışları, her şey olumlu giderse, muhakkak ki bir yatırımcının belki de tüm hayatı boyunca elde edebileceği kazançları, bir yıldan daha kısa sürede yatırımcıya kazandırabilir. Ancak, tam tersi durumda ise yalnızca yatırımcısının sermayesini kaybetmesine değil; hiç bir günahı olmayan binlerce insanın hayatının da olumsuz yönde

etkilenmesine neden olacak sonuçlar doğurabilir. Özellikle ülkemiz gibi gelişmekte olan finansal piyasalar da sürü hareketi, olumlu veya olumsuz geri bildirim işlemleri yolu ile bu piyasalarda anormal getirilerin ya da risklerin oluşmasına neden olabilirler.

2008 yılından bu yana ülkemizin önde gelen özel sermayeli bankaları tarafından da bir kaç serbest fon kurulmuştur. Günümüzde de bu fonlar faaliyetlerine devam etmektedir. Finansal piyasaların ve finansal araçların çeşitlenmesine yaptıkları katkılar açısından olaya bakıldığında önemli bir işlevi yerine getirdikleri düşünülebilir. Özellikle risk sever, başka bir deyişle, risk toleransı yüksek olan yatırımcıların, beklentilerine yönelik olarak alternatif yatırım araçlarını sunmaları, bu faydalar arasında sayılabilir.

Ülkemizde sermaye piyasalarının düzenleyicisi olan Sermaye Piyasası Kurulu, serbest fonların ülkemizde faaliyette bulunabilmeleri için “Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği”nin 6. Maddesi d bendinde Serbest Fonlar” başlığı altında gerekli düzenlemeleri yapmıştır. Yukarı da özetlendiği gibi özellikle “risk sever” yatırımcılara yönelik olarak nitelikli yatırımcı” kavramını ortaya koymuş ve “Katılma payları sadece nitelikli yatırımcılara satılmak üzere kurulmuş olan fonları kapsayan şemsiye fonlar, “SERBEST ŞEMSİYE FON” “ olarak tanımlanmıştır.

KAYNAKLAR

- ACARAVCI, S. K. (2010), Finansal Piyasalarda Hedge Fonlar: Strateji ve Riskler, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 84-106.
- AGARWAL, V. ve NAIK, N. Y. (2000), Multi-Period Performance Persistence Analysis of Hedge Funds., *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol.35, No.3, Eylül 2000, 327-342.
- ANBAR, A. (2009), Hedge Fon Sektörünün Gelişimi ve Hedge Fonların Temel Özellikleri, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol.8, No.27, Kış 2009, 99-125.
- ARAS, G. ve MÜSLÜMOV, A. (2003), Sermaye Piyasalarının Gelişmesinde Kurumsal Yatırımcıların Rolü. İstanbul: *Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği*.
- ÇANKAYA, S. (2008), Dünyada ve Türkiye’de Hedge Fonlar Ve Uygulanabilirliği, *Journal of Finance Letters*, Volume1, Issue 81, 10-24.
- EICHENGREEN, B. ve MATHIESON, D. (1999), Hedge Funds: What Do We Really Know?, *Economic Issues 19, Interneational Monetary Fund (IMF)*, 1999.
- Hedge Fund Research (2022), (<https://www.hfr.com/hfr-hedge-fund-strategy-classification-system>)
- GÜRMAN, S. D. (2016), Rus Dış Politikasında Reformların Etkisi ve Sonuçları, *Karadeniz Araştırmaları*, Volume 13, Issue 49, 79-89.
- JAEGER, R.A. (2003), *All About Hedge Funds - The Easy Way To Get Started*, New York, USA: McGraw Hill.
- LHABITANT, F.S. ve Learned, M. (2002), Hedge Fund Diversification. How Much Is Enough?, *The Journal of Alternative Investments*, Winter 2002, 5 (3) 23-49.
- LOGUE, A. C. (2007), *Hedge Funds for Dummies*, Hoboken, NJ, USA: Wiley Publishing Inc.
- LOOMIS, C. J. (1966), The Jones Nobody Keeps Up With, *Fortune*, 241-242.
- OWEN, J. P. (2000), *The Prudent Investor’s Guide To Hedge Funds: Profiting From Uncertainty & Volatility*, New York, USA: John Wiley & Sons Inc.
- STRACHMAN, D. A. (2000), *Getting Started In Hedge Funds*, New York, USA: John Wiley & Sons Inc.
- TERZİ, N. (2009), *Hedge Fonlar: Küresel Finans Piyasalarının Gizemli Oyuncuları*, İstanbul: Beta Basım AŞ.

BÖLÜM 30

TÜRKİYE'DEKİ İLLERİN SEÇİLMİŞ SAĞLIK GÖSTERGELERİNE GÖRE KÜMELENMESİ: VERİ MADENCİLİĞİ UYGULAMASI¹

Nazlı SEYHAN²

¹ Bu çalışma, yazar tarafından "7. Uluslararası EMI Girişimcilik ve Sosyal Bilimler Kongresi 2022 Taşkent/ Özbekistan"nda sunulan özet bildiriden türetilmiştir.

² Dr.Arş.Gör., Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Gümüşhane/ Türkiye
nazliarik@gumushane.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0003-0759-9119>

Giriş

Toplum ve toplumu oluşturan bireylerin sağlıklı olarak yaşamlarını sürdürebilmeleri, insanoğlunun geçmişten günümüze önemseddiği öncelikli konularından birisi olmuştur. Yakın geçmişte yaşadığımız ve halen etkilerinin devam ettiği küresel Covid-19 salgını da sağlık sektörünün önemini bir kez daha bizlere göstermiştir.

Dünya nüfusunun zamanla artması, hastalıkların artması, kaynak ve hizmetlere ulaşılabilirlik diğer alanlarla birlikte sağlıkta da önemli değişimlerin yaşanmasına sebep olmaktadır. Hızlı nüfus artışı, küresel pandemiler vb, hastalık ve hasta sayılarının artmasına sebep olmakta, bu durum ise hastalıkların tanı ve tedavisi için gerekli sağlık kurumlarının, yoğun bakımların, doktor, diş hekimi, ebe, hemşire ve eczacı sayısının da ihtiyacı karşılayabilir düzeyde olmasını gerektirmektedir.

Sosyo-ekonomik gelişmelerle birlikte illerin/bölgelerin gelişmişlik düzeylerinde de zamanla değişim yaşandığı bilinmektedir. Sosyo-ekonomik gelişmişliğin farklı ülkelerde olduğu gibi, aynı ülkenin farklı bölgelerinde de farklı hızlarla gerçekleşmesi de söz konusudur. Bu durumun sebepleri arasında genellikle nüfus, sanayileşme, tarım, eğitim seviyesi ve sağlık hizmetlerindeki etkinlik, coğrafik konum ve altyapıdaki farklılıklar olduğu görülmektedir (Albayrak, 2005).

1. Kavramsal Çerçeve ve Literatür

Dünya Sağlık Örgütü tarafından “fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden tam anlamıyla iyilik hali” şeklinde tanımlanan sağlık kavramına kişilerin isteklerini gerçekleştirebilme, ihtiyaçlarını karşılama ve çevresiyle başa çıkabilme becerileri de eklenmiştir. Ottawa sözleşmesiyle (1986) sağlık, hayatı sürdürebilmenin yanında fiziksel ihtiyaç ve imkânların da göstergesi olan bir kavram olarak değerlendirilmiştir (Dünya Sağlık Örgütü, 2018).

Türkiye için yapılan sosyo-ekonomik değerlendirme yapan araştırmalar incelendiğinde iller veya bölgelerin farklı imkânlara sahip olduğu görülmektedir. Sosyo-ekonomik göstergelerden biri olan sağlık göstergelerinde de farklılıklar göze çarpmaktadır. Bu durumun sebepleri arasında demografik, kültürel, coğrafi ve ekonomik farklılıklarla birlikte sağlık hizmetleri yönetiminin ve temel sağlık göstergelerinde var olan nitelikler ve nicelikler gösterilmektedir (Şahin, 2002). Bu sebeple illerin sağlık göstergelerindeki farklılıkların belirlenmesi, eksiklikler ve taleplerin saptanması, toplum ihtiyaçlarının giderilmesi için sorunların tespiti, çözümü ve sağlık hizmetlerinde gerekli planlanmanın yapılması amacıyla Türkiye’deki illerin sağlık göstergeleri bakımından karşılaştırılması ve durumlarının belirlenmesi gerekmektedir (Sığırlı vd., 2006). Bu çalışmanın amacı

da, Türkiye’deki illerin bazı sağlık göstergeleri kullanılarak kümeleme yaparak sınıflandırılması ve illerin karşılaştırılmasıdır.

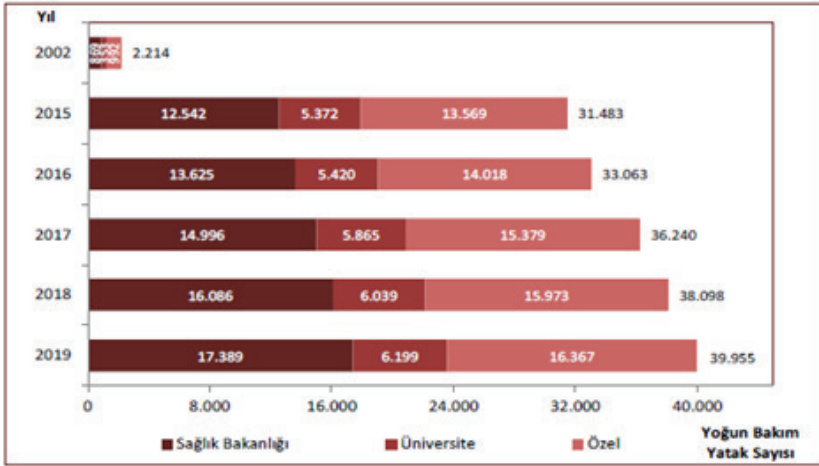
Tablo 1. Sağlık Kurumu Sayısı, Toplam Yatak Sayısı ve 1000 Kişi Başına Düşen Yatak Sayısı

Yıllar	Toplam sağlık kurumu sayısı	Yataklı sağlık kurumu sayısı	Yataksız sağlık kurumu sayısı	Toplam yatak sayısı	1000 kişi başına düşen yatak sayısı
2000	10 747	1 183	9 564	134 950	2.08
2006	8 891	1 203	7 688	174 342	2.50
2009	15 205	1 389	13 816	188 638	2.60
2012	29 960	1 483	28 477	200 072	2.65
2016	32 981	1 510	31 471	217 771	2.73
2019	34 595	1 538	33 057	237 504	2.86

Kaynak: Sağlık Bakanlığı

Tablo 1’e bakıldığında Türkiye’deki yıllara göre toplam sağlık kurumu sayısında, yataklı sağlık kurumu sayısında ve 1000 kişiye düşen yatak sayılarında artış yaşandığı görülmektedir.

Şekil 1. Yıllara ve Sektörlere Göre Toplam Yoğun Bakım Yatağı Sayısı



Kaynak: Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü

Şekil 1’e bakıldığında 2015-2019 döneminde Sağlık Bakanlığına, üniversitelere ve özel kuruluşlara bağlı yoğun bakım yatak sayılarında yıl bazında artış söz konusudur. Yoğun bakım yatak sayısındaki yaşanan bu artış her ne kadar olumlu olsa da artışın yeterli düzeyde olup olmadığı tartışılabilir.

Tablo 2. Sağlık Personeli Başına Düşen Kişi Sayısı

Yıllar	Hekim	Diş hekimi	Hemşire	Diğer sağlık personeli	Ebe	Eczacı
2000	754	4 039	924	1 238	1 545	2 930
2006	667	3 804	844	1 033	1 568	3 013
2012	583	3 533	561	617	1 414	2 846
2016	551	2 992	522	552	1 522	2 864
2017	539	2 898	486	520	1 504	2 834
2018	536	2 679	430	462	1 455	2 560
2019	517	2 526	420	456	1 486	2 457

Kaynak: Sağlık Bakanlığı

Tablo 3. Hekim Sayısı, Hekim Başına Düşen Kişi Sayısı ve Hekim Başına Düşen Toplam Müracaat Sayısı, 2009-2019

Yıllar	Hekim sayısı	Hekim başına düşen kişi sayısı	Hekim başına düşen toplam müracaat sayısı
2009	118 641	612	4 447
2012	129 772	583	4 791
2019	160 810	517	5 055

Kaynak: Sağlık Bakanlığı

Her yıl yaşanan teknolojik ve diğer sebeplerle (nüfusun da artışı, salgınlar, vb.) sağlıkta da yaşanan önemli değişikliklere neden olmuş ve bu sebeplerle Türkiye de bazı gelişmelerin yaşandığı ülkelerden biri olmuştur. Nüfusun çoğalmasıyla hastalık ve hasta sayılarının artması, buna bağlı olarak hastane, eczane, doktor, diş hekimi, ebe, hemşire ve eczacı ihtiyacını doğuracaktır. Tablo 2 ve Tablo 3'e bakıldığında yıllar itibariyle hekim sayısı ve sağlık personeli sayısında iyileşmeler görülmekte buna bağlı olarak hekim başına ve sağlık personeli başına düşen kişi sayılarında düşüş gözlenmektedir. Ancak hekim sayısının artmasıyla hekim başına düşen toplam müracaat sayılarında düşüş yaşanması beklenirken artış yaşandığı görülmektedir. Bununla birlikte bazı gelişmelerin, yapılan yatırımların ve sağlık yönetiminin olumlu/olumsuz sonuçlara sebep olması ve yaşanan sağlık sorunlarının çözümünde yeterli olup olmadığı tartışılabilir. .

Literatürde ülkeleri, bölgeleri ve illeri sağlık göstergeleri bakımından değerlendiren birçok araştırma yer almaktadır.

Hamarat (1998), Türkiye'deki illeri sağlık, nüfus ve bazı ekonomik ve kültürel 30 değişkenle kümeleme analiziyle benzer illeri gruplamıştır. Çalışma sonucunda, illerin 8 alt kümeye ayrıldığı ve diskriminant analizi ile illerin doğru atandığı belirlenmiştir. Şahin ve Hamarat (2002), G10, Avrupa Birliği ve OECD ülkelerinin benzer özelliklere sahip olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla 1998-2001 yıllarına ait 30 sosyo-ekonomik değişkenle Bulanık Kümeleme Analizi kullanmışlardır. Çalışma sonucunda,

iki ayrı küme elde edilmiş ve ilk kümede daha gelişmiş ülkeler yer alırken ikinci kümede az gelişmiş ülkelerin yer aldığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Albayrak (2005) Türkiye'deki illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerini incelediği çalışmasında, faktör analiziyle eğitim ve sağlık değişkenlerini de alt faktör olarak ele almıştır. Çalışma sonucunda illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksi değerleri elde edilmiş ve iller sıralanmıştır. Bununla birlikte, iller gelişmişlik düzeylerine göre altı sınıfa ayrılmıştır. Kaygısız, Saraçlı ve Dokuzlar (2005) illerin gelişmişlik düzeylerine etki eden faktörleri path ve kümeleme analizi ile ele almış ve çalışma sonucunda küme sayısını 5 olarak elde etmişlerdir. Sığırlı vd. (2006) Avrupa Birliği üye ve aday ülkelerinin bazı sağlık göstergeleri yardımıyla çok boyutlu ölçekleme analiziyle inceledikleri çalışmada, ülkelerin sağlık göstergeleri bakımından birbirlerine göre durumlarını değerlendirmiş ve ülkelerin benzer ve farklılıklarına değinmişlerdir. Çalışma sonucunda, Türkiye'nin, Slovakya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti dışındaki diğer ülkelerden, temel sağlık göstergeleri, sağlık harcamaları ve milli gelirden sağlık sektörüne ayrılan pay yönünden farklılık gösterdiği bulgusuna ulaşmışlardır.

Ersöz (2008), Türkiye ve 30 OECD ülkesinin 2004 yılına ilişkin bazı sağlık göstergeleri ve sağlık harcamalarını ele aldığı çalışmada, çok boyutlu ölçekleme analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'nin, Kore Cumhuriyeti, Meksika, Polonya ve Slovakya ile on dört sağlık değişkeni yönünden benzer oldukları, en önemli ayırıştırıcı ülkenin Amerika olduğu ve Türkiye'nin Avusturya, Almanya ve Norveç ile oldukça farklılık gösterdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca bir başka çalışmasında Ersöz (2009), bazı sağlık göstergelerine göre OECD'ye üye ülkeleri kümeleme yöntemiyle ele almış ve Polonya, Slovakya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Meksika ve Kore Cumhuriyeti ile benzer kümede yer aldığı bulgusuna ulaşmıştır.

Erilli vd. (2009), 81 ili kendi içlerinde homojen gruplar elde edebilmek amacıyla 58 sosyoekonomik değişken yardımıyla Bulanık Kümeleme ile gruplamıştır. Çalışmada iller 5 kümeye ayrıldığı bulgusu elde edilmiştir. Öz, Taban ve Kar (2009), 2006 yılı eğitim, sağlık ve işgücü değişkenlerini kullanarak kümeleme analizi ile Türkiye ve AB üyesi ülkelerin karşılaştırmasını yapmıştır. Sonuç olarak Türkiye'nin sağlık ve diğer göstergeler bakımından AB üyesi ülkeleri ile ayrıştığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Arslanhan (2010), Türkiye ve 15-AB ülkesinde yaşam beklentisi ve bebek ölüm hızı göstergelerine göre bir kıyaslama yapmıştır. Çalışmada Türkiye'nin 15-AB ülkesi ortalamasının sağlık harcamalarına ve temel sağlık göstergelerine yakınsadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çelik (2013), 2010 yılı için Türkiye'deki illeri 10 sağlık değişkenine göre kümeleme analizi ile gruplandırmıştır. Araştırma sonucunda kümelerin 7, 10 ve 15 kümeye

ayrıldıkları bulgusuna ulaşılmış ve sağlık göstergelerine göre düşük seviyedeki iller de belirtilmiştir. Alptekin (2014) Türkiye ile AB üye ülkelerini sağlık göstergelerine göre 2012 Dünya Sağlık raporundan elde ettiği veriler yardımıyla Bulanık Kümeleme Analizi ile kümelere ayırmıştır. Çalışmada, Türkiye'nin Bulgaristan, Kıbrıs, Estonya, Macaristan ile aynı kümede yer aldığı bulgusuna ulaşılmıştır.

2.Yöntem

Bu bölümde çalışmada kullanılan Entropi Yöntemi, Kümeleme Analizi ve WEKA Kümeleme algoritmalarından kısaca bahsedilmektedir.

2.1. Entropi Yöntemi

Entropi, evrende kendi halinde olan ve doğal şartlardaki bütün sistemin zamanla dağınık ve düzensiz hale gelerek bozulması şeklinde ifade edilmiştir. Sonraki dönemde Shannon, kavramı kesikli olasılık dağılımıyla ilişkilendirmiş ve belirsizlik ölçüsü şeklinde ele almıştır (Zhang vd., 2011: 444). Genel olarak ifade edilirse, entropi yöntemi var olan veride sağlanan faydalı bilgi miktarını ölçmek amacıyla kullanılmaktadır (Wu, 2011: 5163).

Entropi yöntemi, içerisinde birçok kriteri olan karar problemleri için kriterlerin ağırlık hesaplamalarında kullanılan objektif yöntemlerden biridir. Subjektif değerlendirme söz konusu olmadığından yöntem kullanışlı ve uygulanması basittir (Özdağoğlu vd., 2017: 346-347). Karar Matrisinin Oluşturulması, Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması, Ağırlıklı Toplam Modeline (WSM) dayalı i. alternatifin toplam nispi öneminin hesaplanması, Ağırlıklı Çarpım Modeline (WPM) dayalı i. alternatifin toplam nispi öneminin hesaplanması ve Alternatiflerin Genel Toplam Görelî Öneminin Hesaplanması şeklindedir.

2.2. Kümeleme Analizi

Kümeleme analizi, karmaşık bir yapıya sahip verilerin gruplanmasında kullanılan çok değişkenli istatistik tekniklerinden biridir. 'Küme, birbirine yakın (benzer) nesnelere çok boyutlu uzayda oluşturdukları gruplar' şeklinde ifade edilebilirken, kümeleme analizi de; bu kümelerin oluşturulma işlemi olarak tanımlanabilir. (Tatlidil, 2002: 330). Kümeleme analizinde temel amaç, bilinmeyen karmaşık yapıdaki verilerin, sınıflandırılarak anlamlandırılmasıdır. Yani, kümeleme analizi birimlerin temel özelliklerine göre sınıflandırma yapabilmemizi sağlamaktadır (Abonyi ve Feil, 2007, 9). Bu analiz, homojen grupların elde edilmesinin yanında kendi içinde benzeyen birimlerin diğer kümelerde yer alan birimler ile kıyaslama imkânı da sunmaktadır. Veri madenciliğinde de yer alan bu yöntem, verileri bazı uzaklık metotlarına göre sınıflara ayırmaya, elde edilen grupların farklılıkları ve bunun sebeplerini tespit etmemize yardımcı olmaktadır.

Kümeleme algoritmaları, hiyerarşik ve hiyerarşik olmayan olmak üzere iki temel sınıfta incelenmektedir. Bazı algoritmalar ise birden fazla sınıfa ait olabilmektedir. Hiyerarşik sınıf, yığılmacı (agglomerative) ve bölücü (divisive) iki alt sınıfa sahiptir. Hiyerarşik olmayan sınıf ise ayırma (partitioning), yoğunluk tabanlı (density-based), ızgara tabanlı (grid-based) ve diğerleri şeklinde dört alt sınıfta ele alınmaktadır. Kümelemede kullanılan algoritma aşamalı şekilde gruplar oluşturuyor ve veriyi bir ağaç şeklinde gösteriyorsa bu durum hiyerarşik sınıfa ait olduğunu göstermektedir. Hiyerarşik olmayan algoritma sınıfında ise, birimleri doğrudan kümeleyen algoritmalar bulunmaktadır. Bu tarz algoritmalar genelde, tüm birimlerin ilgili küme merkezleriyle uzaklıkları minimum oluncaya kadar küme merkezlerini değiştirir (Taşkın ve Temel, 2010: 398). Bu gruptan en yaygın olarak kullanılanlardan bir tanesi de k-means algoritmalarıdır.

3. Veri Seti ve Bulgular

3.1. Veri Seti

Tablo 4. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

d1: Bebek ölüm hızı (binde)	d2: Toplam hekim sayısı (10.000 kişiye düşen)	d3: Hastane sayısı	d4: Hastane yatak sayısı	d5: Ölüm hızı (5 yaş altı)
d6: Yoğun bakım yatak sayısı	d7: Aile hekimliği birimi başına düşen nüfus	d8: Kişi başı hekime müracaat sayısı	d9: Kişi başı dış hekime müracaat	d10: Ameliyat sayısı (10.000 kişiye düşen)
d11: Kaba ölüm hızı	d12: Uzman hekim sayısı (10.000 kişiye düşen)	d13: Pratisyen hekim sayısı (10.000 kişiye düşen)	d14: Dış hekim sayısı (10.000 kişiye düşen)	d15: Eczacı sayısı (10.000 kişiye düşen)
d16: Hemşire sayısı (10.000 kişiye düşen)	d17: Ebe sayısı (10.000 kişiye düşen)	d18: Sağlık memuru sayısı (10.000 kişiye düşen)	d19: 112 istasyonu başına düşen nüfus	d20: Ambulans başına düşen nüfus

Çalışmada kullanılan değişkenler, ilgili literatür kapsamlı bir şekilde taranarak oluşturulmuş ve veri seti Sağlık Bakanlığı 2019 Sağlık İstatistikleri Yıllığı ve TÜİK veri tabanından temin edilmiştir. Kullanılan değişkenler 2019 yılındaki mevcut durumu yansıtmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamına Türkiye'deki 81 ilin tümü dahil edilmiştir.

3.2. Bulgular

Analize başlamadan önce Entropi Yöntemiyle kriter ağırlıkları hesaplanmış ve veri matrisi her bir kriter ağırlık değerleriyle çarpılarak Ağırlıklı Veri Matrisi elde edilmiştir. Elde edilen ağırlıklı veri matrisi Tablo 5'de yer almaktadır.

Tablo 5. Ağırlıklı Veri Matrisi(d1-d10)

iller	d1*	d2*	d3	d4	d5*	d6*	d7*	d8*	d9*	d10
Adana	0.4426	0.10414	1.58454	343.7524	0.552	0.32683	159.5087	0.58521	0.02866	8684.604
Adıyaman	0.60402	0.05207	0.5942	65.07068	0.74469	0.20232	154.9884	0.46503	0.03857	933.7673
Afyon	0.45822	0.10414	1.08937	105.2401	0.56763	0.17638	15.79499	0.51728	0.02919	1795.408
Ağrı	0.56757	0.05207	0.49517	42.28872	0.72386	0.10376	165.8474	0.35008	0.02658	546.4882
Amasya	0.43218	0.05207	0.34662	40.21763	0.45827	0.11932	156.703	0.55385	0.03909	1012.851
Ankara	0.39053	0.15621	4.10991	930.8334	0.47389	0.25939	170.2638	0.51728	0.03909	20767.21
Antalya	0.34366	0.10414	2.3273	355.9381	0.42702	0.24382	167.9777	0.51728	0.03075	8756.163
Artvin	0.31763	0.10414	0.39614	16.66503	0.37495	0.09338	150.4681	0.44413	0.03388	250.7873
Aydın	0.39053	0.10414	1.18841	152.3935	0.48951	0.23864	160.8076	0.59043	0.0344	3449.307
Balkesir	0.38011	0.10414	1.23793	160.5815	0.46868	0.20751	155.7158	0.55908	0.03283	3398.336
Bilecik	0.30722	0.05207	0.39614	16.13522	0.34891	0.10376	154.0531	0.5016	0.0443	345.8678
Bingöl	0.46343	0.05207	0.39614	33.9562	0.552	0.11413	158.0019	0.3762	0.03596	374.8794
Bitlis	0.6665	0.05207	0.39614	47.58685	0.80197	0.19713	162.9378	0.36575	0.02919	792.0694
Bolu	0.33325	0.10414	0.54469	70.32065	0.38536	0.25939	159.4567	0.58521	0.07036	973.0963
Burdur	0.56757	0.05207	0.44565	36.50894	0.58846	0.14526	152.9101	0.51205	0.03179	518.6124
Bursa	0.32284	0.10414	2.07971	389.1236	0.42702	0.2127	166.6268	0.53295	0.03231	8775.851
Çanakkal	0.3697	0.10414	0.69324	81.15773	0.40098	0.20232	169.6923	0.56431	0.03075	1648.788
Çankırı	0.3697	0.05207	0.44565	22.39664	0.57804	0.09338	172.394	0.44413	0.03857	368.7742
Corum	0.47905	0.10414	0.79227	79.85728	0.55721	0.23864	149.8966	0.50683	0.03648	1013.656
Denizli	0.43739	0.10414	1.13889	156.4875	0.51034	0.26458	161.8467	0.59043	0.03335	4318.473
Diyarbakır	0.4426	0.10414	1.33696	229.2164	0.59367	0.30089	171.8745	0.44935	0.03023	4625.911
Edirne	0.37491	0.15621	0.54469	93.2471	0.43223	0.28533	16.41848	0.63746	0.04013	1261.935
Elâzığ	0.52591	0.10414	0.54469	144.061	0.58325	0.38389	153.5336	0.53295	0.04117	1810.458
Erzincan	0.38532	0.10414	0.49517	26.00901	0.43744	0.11932	16.26261	0.47548	0.04743	434.7958
Erzurum	0.54153	0.10414	1.13889	174.5012	0.65095	0.28533	144.493	0.47548	0.05107	3015.174
Eskişehir	0.3697	0.10414	0.74276	168.914	0.45306	0.30608	164.0809	0.5434	0.04847	3620.206
Gaziantep	0.84354	0.05207	1.53503	301.7526	0.99465	0.37352	151.6631	0.53295	0.03857	6889.622
Giresun	0.24473	0.10414	0.84179	75.8596	0.29683	0.26976	159.5606	0.52773	0.02919	977.6871
Gümüşh	0.53112	0.05207	0.2971	15.7499	0.65616	0.083	17.09392	0.35008	0.03335	142.2658
Hakkari	0.73419	0.05207	0.19807	19.74758	0.88008	0.09338	178.0574	0.28738	0.02345	233.2762
Hatay	0.57277	0.05207	1.23793	202.4849	0.6874	0.27495	168.6012	0.5225	0.02814	5754.146
Isparta	0.38532	0.15621	0.74276	97.38928	0.44265	0.50321	146.3115	0.63746	0.06723	2871.583
Mersin	0.46343	0.10414	1.33696	229.7462	0.59367	0.25939	158.3136	0.54863	0.02189	5296.065
İstanbul	0.38532	0.10414	11.6365	1960.164	0.45827	0.2542	162.2624	0.4807	0.02971	47010.71
İzmir	0.39053	0.15621	2.97102	589.9228	0.47389	0.22826	16.83414	0.55385	0.03909	15287.85

Kars	0.57798	0.10414	0.39614	35.78647	0.69782	0.16601	152.8581	0.40233	0.03283	687.2395
Kastamn	0.38011	0.05207	0.89131	52.49966	0.43744	0.15563	169.9521	0.47548	0.03544	748.5757
Kayseri	0.59881	0.10414	1.33696	220.2578	0.71344	0.32164	161.7948	0.53818	0.04378	4702.77
Kırkkale	0.31763	0.05207	0.49517	43.92632	0.39578	0.20751	163.4574	0.53295	0.03752	627.2285
Kırşehir	0.7394	0.05207	0.24759	22.7338	0.86967	0.14007	155.8197	0.44935	0.04326	348.1868
Kocaeli	0.45301	0.10414	1.38648	219.5834	0.552	0.24901	175.2517	0.52773	0.03805	5888.887
Konya	0.41656	0.10414	2.22827	365.9082	0.53638	0.28533	166.419	0.5225	0.04117	8422.695
Kütahya	0.30201	0.05207	0.64372	90.83886	0.38015	0.19195	154.3649	0.53295	0.03596	1207.745
Malatya	0.54674	0.10414	0.89131	142.2789	0.63533	0.38908	153.4297	0.5225	0.04534	2696.661
Manisa	0.51029	0.10414	1.43599	227.8196	0.58846	0.25939	165.9513	0.57476	0.03648	3688.736
Kahramn	0.55715	0.10414	0.89131	141.9417	0.6874	0.33202	158.6254	0.51205	0.03127	3316.27
Mardin	0.56236	0.05207	0.5942	69.64634	0.74989	0.18676	170.2118	0.43368	0.02554	1568.19
Muğla	0.40094	0.10414	1.03986	99.46037	0.48431	0.13488	165.8474	0.50683	0.03075	2190.733
Muş	0.63526	0.05207	0.34662	37.08692	0.77593	0.12969	168.6012	0.38143	0.02502	477.485
Neveşehir	0.73419	0.05207	0.49517	33.57088	0.83321	0.16601	154.3649	0.51205	0.03857	773.1859
Niğde	0.51029	0.05207	0.39614	42.77037	0.6197	0.1712	154.5208	0.4807	0.03335	474.0774
Ordu	0.34887	0.05207	0.84179	107.3594	0.40619	0.23345	172.6019	0.51728	0.0344	2073.361
Rize	0.30722	0.10414	0.54469	53.99277	0.43744	0.15045	173.1214	0.59043	0.04795	830.0733
Sakarya	0.32284	0.10414	0.94082	93.2471	0.42702	0.16082	170.3677	0.5225	0.02971	2311.37
Samsun	0.44781	0.10414	1.28744	237.6934	0.552	0.2957	169.2247	0.59566	0.04899	5032.5
Sürt	0.67171	0.05207	0.44565	41.32542	0.84363	0.19713	163.4574	0.42323	0.02449	717.7183
Sinop	0.33325	0.05207	0.34662	28.17642	0.42702	0.18157	174.4723	0.4807	0.03752	494.4281
Sivas	0.46343	0.10414	0.99034	126.6735	0.64053	0.28533	158.1058	0.51205	0.04691	1675.717
Tekirdağ	0.40615	0.05207	0.94082	132.3569	0.49993	0.27495	167.7179	0.5016	0.03961	2674.134
Tokat	0.39053	0.10414	0.74276	108.3227	0.46868	0.2127	159.9763	0.49638	0.04586	1726.736
Trabzon	0.32284	0.10414	1.03986	156.1504	0.40098	0.24901	156.8588	0.60088	0.04326	3259.004
Tunceli	0.45822	0.10414	0.2971	7.22472	0.50514	0.10894	151.6631	0.4389	0.04847	60.011
Şanlıurfa	0.79668	0.05207	0.94082	191.696	1.02069	0.2542	17.40567	0.46503	0.02293	4481.989
Uşak	0.62485	0.05207	0.39614	59.48356	0.69261	0.20751	154.0012	0.56431	0.03335	1000.215
Van	0.56236	0.05207	0.69324	145.4578	0.69782	0.2542	166.367	0.3762	0.02814	2401.055
Yozgat	0.41656	0.10414	0.79227	61.93997	0.49993	0.15045	153.014	0.47548	0.03283	861.1673
Zonguldak	0.34366	0.10414	0.5942	108.4672	0.45827	0.26458	158.8332	0.54863	0.04638	1887.412
Aksaray	0.47384	0.05207	0.49517	40.16946	0.58325	0.1712	157.898	0.4807	0.02554	920.2317
Bayburt	0.49988	0.05207	0.04952	9.63297	0.70303	0.14007	142.2069	0.41278	0.0443	112.1183
Karaman	0.33846	0.05207	0.34662	28.80257	0.45827	0.18676	141.4795	0.49115	0.03388	746.6353
Kırkkale	0.45822	0.10414	0.34662	60.39869	0.57804	0.28014	156.4432	0.50683	0.05524	967.6537
Batman	0.53112	0.05207	0.5942	63.81839	0.6874	0.34758	162.1585	0.43368	0.02762	1499.186

Şırnak	0.64047	0.05207	0.34662	30.39201	0.81238	0.06744	158.1578	0.3344	0.02033	572.5182
Bartın	0.24994	0.05207	0.14855	20.8072	0.35932	0.18157	139.1934	0.58521	0.03857	283.0645
Ardahan	0.60402	0.10414	0.14855	10.11461	0.72906	0.12969	140.4404	0.42845	0.04065	126.2692
Iğdır	0.42698	0.05207	0.19807	15.07559	0.57284	0.09338	161.8987	0.418	0.03961	230.6259
Yalova	0.28639	0.10414	0.34662	29.86219	0.38536	0.30089	17.82132	0.57998	0.03388	549.4225
Karabük	0.15621	0.10414	0.2971	33.28189	0.15623	0.23864	153.6894	0.52773	0.07244	777.6346
Kilis	0.64047	0.10414	0.09903	15.46091	0.79155	0.17638	160.9635	0.57998	0.05316	353.3928
Osman	0.46343	0.05207	0.49517	62.37345	0.60408	0.30089	148.9094	0.55385	0.03231	1731.043
Düzce	0.43218	0.10414	0.39614	38.19471	0.53638	0.13488	164.3407	0.51728	0.03648	1096.952

Tablo 6. Ağırlıklı Veri Matrisi Devamı (d11-d20)

iller	d11*	d12	d13	d14	d15	d16	d17	d18	d19*	d20*
Adana	0.93421	109.0713	62.5511	36.71342	45.16777	256.3194	73.90001	251.2991	2109.302	1209.45
Adıyaman	0.69028	17.21937	23.26566	8.48652	9.93691	65.7377	28.51495	69.84587	1047.601	684.33
Afyon	0.92902	24.40178	22.23053	9.50121	13.21752	85.96838	26.62391	83.52301	1022.045	576.21
Ağrı	0.2595	10.81966	15.77333	2.58285	5.89558	36.76121	13.88425	36.79685	1389.786	561.83
Amasya	0.84598	10.3132	11.28779	4.61224	6.84648	37.53007	16.8701	49.35451	875.5495	433.58
Ankara	0.98092	439.9686	13.35804	150.0361	134.8377	826.5747	164.2223	712.3792	1910.606	1286.77
Antalya	0.91345	141.3461	69.15618	65.49379	65.51704	277.2709	91.61611	293.1093	2100.023	1357.42
Artvin	0.86674	4.9264	8.8232	1.66041	2.66252	20.03846	9.95286	25.74806	421.8086	179.03
Aydın	1.06396	52.25663	31.79311	20.52446	24.24796	124.3154	51.90418	116.2313	1599.731	792.2
Balıkesir	1.51031	48.48126	34.65203	17.52651	25.48413	139.5485	68.4757	134.4837	1224.784	852.42
Bilecik	1.19372	5.38681	7.54162	3.0902	3.56588	20.32679	8.06182	28.66845	812.4623	312.93
Bingöl	0.28026	6.39971	10.84416	3.36693	3.42324	30.22589	14.38189	32.80566	763.4232	368.38
Bitlis	0.33735	7.55074	14.93537	2.85959	3.85115	36.76121	11.19697	33.43841	949.782	388.55
Bolu	1.13143	16.11438	9.85833	8.30203	6.32349	52.0904	14.73024	46.72616	744.8651	345.32
Burdur	0.69028	7.96511	10.20337	3.41306	6.13331	31.6675	16.62128	40.44733	610.3446	331.05
Bursa	1.15219	128.915	73.98676	54.42441	55.77031	326.8624	88.87907	275.2463	2084.523	1364.4
Çanakkal	1.16777	25.46072	16.26624	8.48652	10.31727	68.38066	29.46048	69.2618	1003.746	515.47
Çankırı	1.28195	4.83431	6.99941	3.18244	3.23306	19.31766	7.66371	34.26585	534.1941	245.16
Corum	1.60892	17.54165	18.23791	6.08815	9.65164	68.47677	24.03617	67.12018	917.2794	432.6
Denizli	0.9394	48.80355	27.65261	18.81793	24.3906	124.1712	51.05819	127.2314	1536.229	729.46
Diyarbakır	0.49306	58.28802	51.16473	22.36936	23.8676	196.4923	51.15772	156.922	1492.581	910.85
Edirne	1.05877	25.41468	12.66795	8.39427	9.41391	67.85207	19.55738	54.95191	1262.108	416.69
Elâzığ	0.68509	27.80882	19.91382	9.96243	10.26972	97.16493	28.91307	73.78839	901.2095	489.49
Erzincan	0.9394	10.083	9.4147	3.73591	4.46923	25.03607	10.55004	31.88087	760.5721	227.39
Erzurum	0.73699	33.24166	28.49057	12.40692	12.36171	119.2697	29.16189	93.35497	1274.342	551.05

<i>Eskişehir</i>	1.04839	50.18478	23.75857	17.75712	22.53634	152.0425	37.17395	125.0898	1437.684	813.66
<i>Gaziantp</i>	0.81484	72.79096	48.89731	28.27302	36.37194	211.7254	58.92095	165.0018	2234.854	136.21
<i>Giresun</i>	0.96535	16.57479	15.82262	5.02734	9.509	59.29848	23.68782	71.16005	894.004	403.9
<i>Gümüşh</i>	0.74737	3.86745	5.61925	1.79877	1.66408	15.47335	5.5736	20.29668	568.5629	196.43
<i>Hakkari</i>	0.1557	5.9393	9.66116	2.21387	2.32971	19.65403	9.30593	24.0445	766.6372	282.89
<i>Hatay</i>	1.07434	55.0191	48.05935	22.41548	30.76163	161.9416	51.00843	151.3246	1431.153	950.33
<i>Isparta</i>	1.10029	25.64489	14.63962	11.9457	9.84182	81.16299	26.7732	68.96976	1048.327	456.84
<i>Mersin</i>	0.9913	74.6326	47.36927	27.67343	39.79518	201.7782	82.45948	189.825	1514.353	954.44
<i>İstanbul</i>	1.05358	969.3491	349.1327	384.6607	313.607	1685.105	295.8489	1408.404	2620.48	1762.81
<i>İzmir</i>	1.27157	290.0128	116.624	106.4966	101.9365	491.0625	133.5674	447.257	2176.847	1428.17
<i>Kars</i>	0.49825	9.43842	12.61866	2.30612	3.28061	29.93756	14.43165	30.66404	924.6923	325.61
<i>Kastamn</i>	1.3079	10.3132	15.82262	4.28938	6.2284	40.79774	12.39132	50.86337	595.9854	304.35
<i>Kayseri</i>	0.96016	59.99154	36.13078	26.84323	31.28462	184.671	54.69099	173.6169	1430.531	840.2
<i>Kırkkale</i>	0.66433	13.07567	11.58354	5.67305	7.70229	34.791	16.3227	38.06235	937.8592	379.11
<i>Kırşehir</i>	1.0432	8.14927	8.42887	2.6751	4.70696	22.63337	12.78943	36.94287	787.1133	319.81
<i>Kocaeli</i>	1.16258	82.18334	44.65823	32.37791	28.14665	19.99041	59.16978	192.3074	2200.9	1453.22
<i>Konya</i>	0.8356	92.63467	62.05818	38.18933	46.45149	266.5068	71.51133	251.9319	1522.647	1102.05
<i>Kütahya</i>	1.24562	18.96893	15.3297	8.16366	10.07954	68.14039	23.38923	70.13791	1112.14	646.54
<i>Malatya</i>	0.63838	38.39827	25.08945	13.88284	15.83249	116.4345	46.032	105.8153	1185.128	547.76
<i>Manisa</i>	1.23005	63.58274	41.8979	16.60406	28.81228	167.6119	60.01577	145.5812	1287.561	870.14
<i>Kahramn</i>	0.70066	36.69475	33.76478	13.14488	18.44747	130.5143	41.85179	127.6695	1359.72	779.67
<i>Mardin</i>	0.6799	20.71849	30.41294	8.4404	11.79117	69.34174	26.97226	71.98749	1672.357	861.31
<i>Muğla</i>	0.8356	44.89006	30.21578	19.50977	24.20042	97.78963	44.09119	109.7578	1107.941	567.17
<i>Muş</i>	0.38926	7.7349	13.11158	2.53673	3.56588	32.72469	11.34626	30.32333	1324.521	446.57
<i>Nevşehir</i>	0.70066	8.83989	9.66116	3.5053	5.61031	28.15957	12.29179	40.39866	1047.186	398.87
<i>Niğde</i>	0.8356	9.71467	10.647	3.82816	6.27594	33.87798	16.02411	44.38985	783.7438	423.41
<i>Ordu</i>	0.80446	26.79591	24.74441	11.89958	14.54878	85.72811	33.04351	90.19122	909.1926	569.43
<i>Rize</i>	1.12624	15.00939	11.2385	7.61019	6.75139	48.00582	12.78943	44.4872	741.3401	359.6
<i>Sakarya</i>	0.90307	36.14225	28.8849	15.63549	17.40148	91.2543	32.79469	87.46553	1525.032	911.47
<i>Samsun</i>	1.3079	67.95664	41.50356	24.07588	26.62521	190.918	54.69099	182.1347	1705.015	935.65
<i>Sİrt</i>	0.29064	7.96511	12.56937	2.53673	4.08887	32.24415	9.10687	30.95608	951.1817	346.04
<i>Sinop</i>	0.79927	6.26159	8.08383	2.6751	4.08887	26.57379	9.70404	34.07116	514.2363	254.65
<i>Sivas</i>	1.13143	26.1053	22.23053	12.68366	11.03045	89.76463	30.30647	85.85932	895.1962	395.23
<i>Tekirdağ</i>	1.05877	37.01703	25.73024	16.55794	16.83094	93.80116	29.80883	87.80624	1519.745	903.1
<i>Tokat</i>	0.7837	19.98183	19.96312	10.37754	10.31727	79.67332	26.7732	79.33712	1176.419	515.73
<i>Trabzon</i>	0.92902	40.05575	23.90645	17.29589	17.87693	137.4341	33.44162	127.7182	1075.283	659.28
<i>Tunceli</i>	0.84079	3.08475	4.87987	1.42979	1.09354	10.09131	7.41488	17.32762	337.5713	114.39

<i>Şanlıurfa</i>	0.55534	50.13874	60.57943	15.58937	30.5239	154.5893	49.16715	12.94704	2028.175	1086.33
<i>Uşak</i>	1.18334	13.6742	10.74558	7.0106	7.08421	45.12259	24.78263	42.78364	1067.04	388.19
<i>Van</i>	0.57091	30.20295	30.70869	10.14692	12.40925	116.2904	32.64539	100.4126	1683.657	720.53
<i>Yozgat</i>	0.61243	13.39796	16.26624	4.15101	6.70385	52.13845	21.39866	54.17314	808.6781	343.27
<i>Zonguldak</i>	1.00687	23.527	16.66058	10.05468	10.65009	81.83575	22.99112	63.12899	1287.457	711.7
<i>Aksaray</i>	0.56053	12.84546	12.61866	4.51999	7.70229	37.53007	14.53118	47.16422	1079.171	464.69
<i>Bayburt</i>	0.54496	2.53226	3.49971	0.78408	0.9509	9.8991	3.68256	13.14173	549.7456	150.23
<i>Karaman</i>	0.82522	8.14927	8.03454	3.13632	5.18241	29.21675	11.24674	31.88087	820.6009	325.09
<i>Kırkkale</i>	1.46879	12.56922	8.8725	7.28734	5.03977	38.58726	12.98849	52.56693	916.9683	372.59
<i>Batman</i>	0.84079	17.35749	18.58295	5.11958	8.70074	61.9895	17.7161	59.91656	1314.672	919.12
<i>Şırnak</i>	0.12456	9.57655	17.44924	4.05877	5.18241	32.2922	12.24202	31.58883	1193.681	485.54
<i>Bartın</i>	1.24562	5.61701	6.60508	2.35224	3.85115	19.46182	7.96229	21.07544	790.5346	318.06
<i>Ardahan</i>	0.9913	2.44018	4.732	1.2453	1.14108	10.81212	5.32478	14.89396	420.4089	108.64
<i>Iğdır</i>	0.58129	4.23578	6.60508	1.66041	2.61498	17.82799	7.06653	17.717	1476.978	276.73
<i>Yalova</i>	1.4117	11.74048	7.83737	4.56612	4.89714	27.67903	9.2064	34.80125	1276.986	434.76
<i>Karabük</i>	1.27157	10.63549	8.62604	3.9204	4.56432	32.86885	12.34155	35.33666	858.6502	327.1
<i>Kilis</i>	0.59167	5.20264	7.93595	1.8449	2.66252	17.97215	7.76323	22.58431	615.5284	159.06
<i>Osman</i>	0.69028	15.46981	16.61128	7.47183	10.50745	52.13845	21.94606	72.08483	1117.116	601.31
<i>Düzce</i>	0.76813	15.00939	9.95691	4.56612	6.32349	38.63531	11.49556	37.91633	1195.859	529.84

Tablo 7. Entropi Yöntemiyle Elde Edilen Kriter Ağırlıkları

Kriterler	d1*	d2*	d3	d4	d5*
Ağırlıklar (wj)	0.05207	0.05207	0.049517	0.048165	0.052076
Kriterler	d6*	d7*	d8*	d9*	d10
Ağırlıklar (wj)	0.051878	0.051957	0.05225	0.052117	0.047327
Kriterler	d11*	d12	d13	d14	d15
Ağırlıklar (wj)	0.051901	0.046041	0.049292	0.046122	0.047545
Kriterler	d16	d17	d18	d19*	d20*
Ağırlıklar (wj)	0.048054	0.049764	0.048673	0.051838	0.051342

Entropi yöntemiyle elde edilen ağırlıklara bakıldığında kişi başı heki-me müracaat sayısı (v8), kişi başı diş hekimine müracaat sayısı (v9), 5yaş altı ölüm hızı (v5), bebek ölüm hızı (v1), bin kişi başına düşen toplam hekim sayısı (v2), aile hekimliği birimi başına düşen nüfus (v7), kaba ölüm hızı (v11), yoğun bakım yatak sayısı (v6), 112 istasyonu başına düşen nüfus (v19), ambulans başına düşen nüfus (v20) kriterleri diğer kriterlere göre daha fazla ağırlık değerlerine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 8. *Hiyerarşik Kümeleme ve Kmeans Kümeleme Sonuçları*

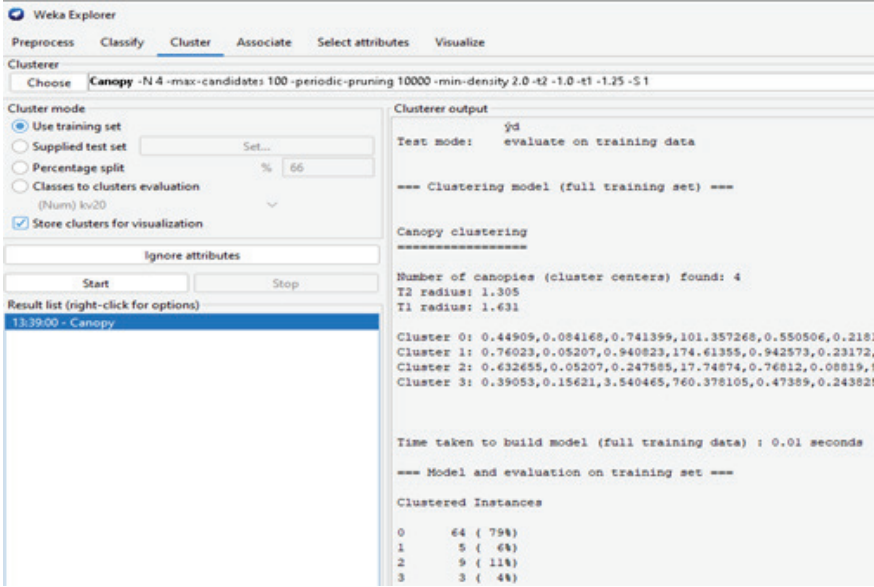
1.küme	2.küme	3.küme	4.küme
Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Mersin, Kayseri, Kocaeli, Konya, Samsun, Şanlıurfa.	Ankara, İzmir.	İstanbul.	Adıyaman, Afyonkarahisar, Ağrı, Amasya, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bilecik, Bingöl, Bitlis, Bolu, burdur, Çanakkale, Çankırı, Çorum, Edirne, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Eskişehir, Gümüşhane, Hakkâri, Isparta, Kahramanmaraş, Kars, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Manisa, Mardin, Muğla, Muş, Nevşehir, Niğde, Ordu, Rize, Sakarya, Siirt, Sinop, Sivas, Tekirdağ, Tokat, Trabzon, Tunceli, Uşak Van, Yozgat, Zonguldak, Aksaray, Bayburt, Karaman, Kırıkkale, Batman, Şırnak, Bartın, Ardahan, Iğdır, Yalova, Karabük, Kilis, Osmaniye, Düzce.

Hiyerarşik kümeleme ve kmeans kümeleme analizi sonuçlarından 4 küme elde edilmiştir (Tablo 8). Bu kümelere bakıldığında İstanbul, Ankara ve İzmir illerinin diğer illerden ayrıldığı görülmektedir. Bu illerin nüfusu, devlet/özel ve araştırma hastane sayısı, özel poliklinikler vb. sebeplerden dolayı diğer illerden farklı grupta yer almaları yadsınamaz. 1. kümede yer alan illerin 4. kümedeki illere göre yine nüfusunun fazla ve sağlık imkânlarında daha fazla seçenek olduğu söylenilebilir. 1. Kümede yer alan illerin şehir yapılarının, sağlık altyapılarının benzeştiği ve bunların sonucunda sağlık yönünden olumlu ve olumsuz çıktılarının da birbirine benzediği görülmektedir.

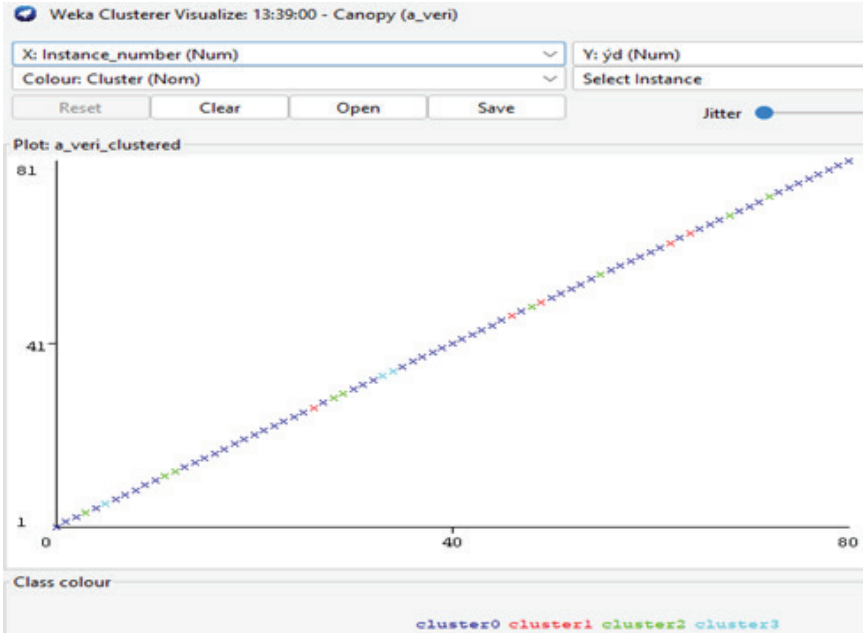
Bununla birlikte küme sayısını 10 olarak belirterek kümeleme analizi yaptığımızda İstanbul, İzmir, Ankara, Gaziantep ve Kocaeli illerinin ayrı birer küme oluşturdukları görülmüştür. Adana, Antalya, Bursa ve Konya illerinin tek bir kümede yer aldıkları görülmüştür. Bölgesel bazda benzerlik gösteren illerin de aynı kümede (örneğin, Afyon Kütahya) yer aldıkları görülmüştür.

Tablo 5 ve Tablo 6'da yer alan ağırlıklı veri matrisi WEKA programında işlenmiş ve programdaki çeşitli kümeleme algoritmaları denenmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda diğer algoritmalara oranla Canopy, SelfOrganizingMap ve Xmeans algoritmalarından daha uygun sonuçlar tespit edilmiştir.

Şekil 2. Canopy Algoritması için Küme Dağılımları

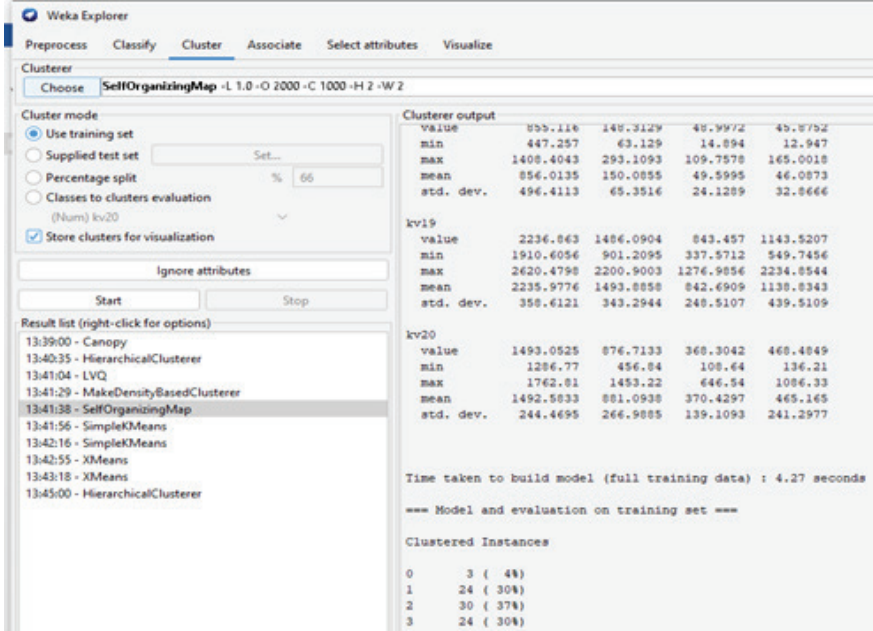


Şekil 3. Canopy Algoritması için Görsel Küme Dağılımları

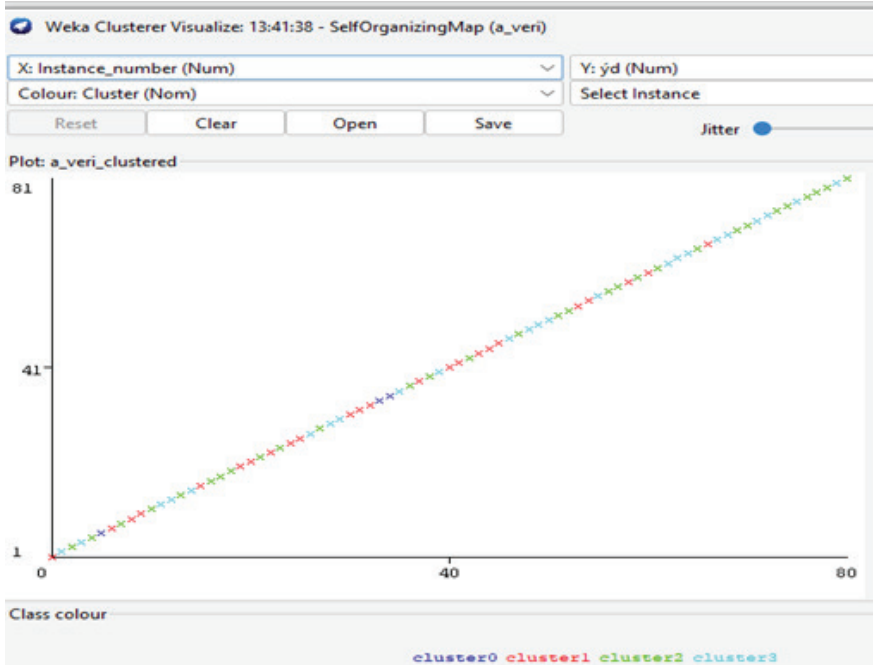


Canopy Algoritması küme dağılımları Şekil 2'de görsel küme dağılımları da Şekil 3'te gösterilmektedir.

Şekil 4. SelfOrganizingMap Algoritması için Küme Dağılımları

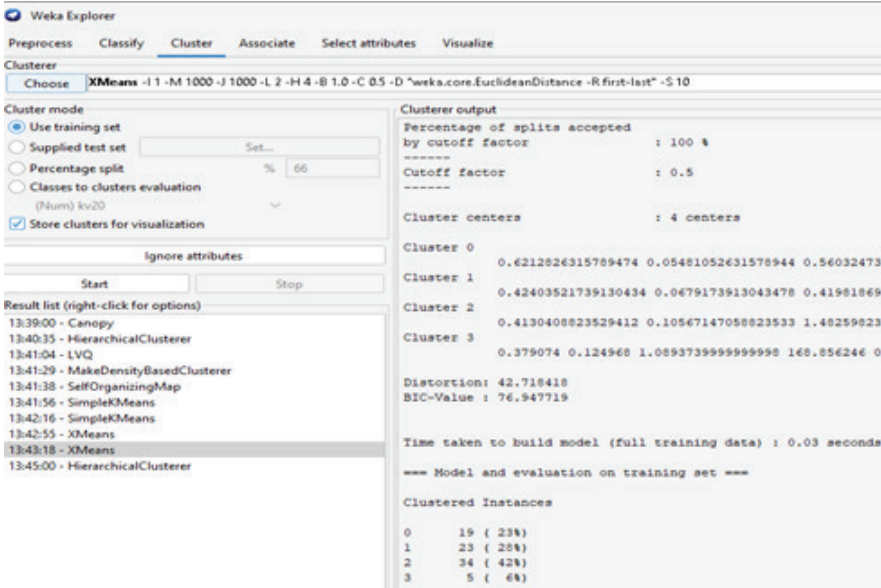


Şekil 5. SelfOrganizingMap Algoritması için Görsel Küme Dağılımları

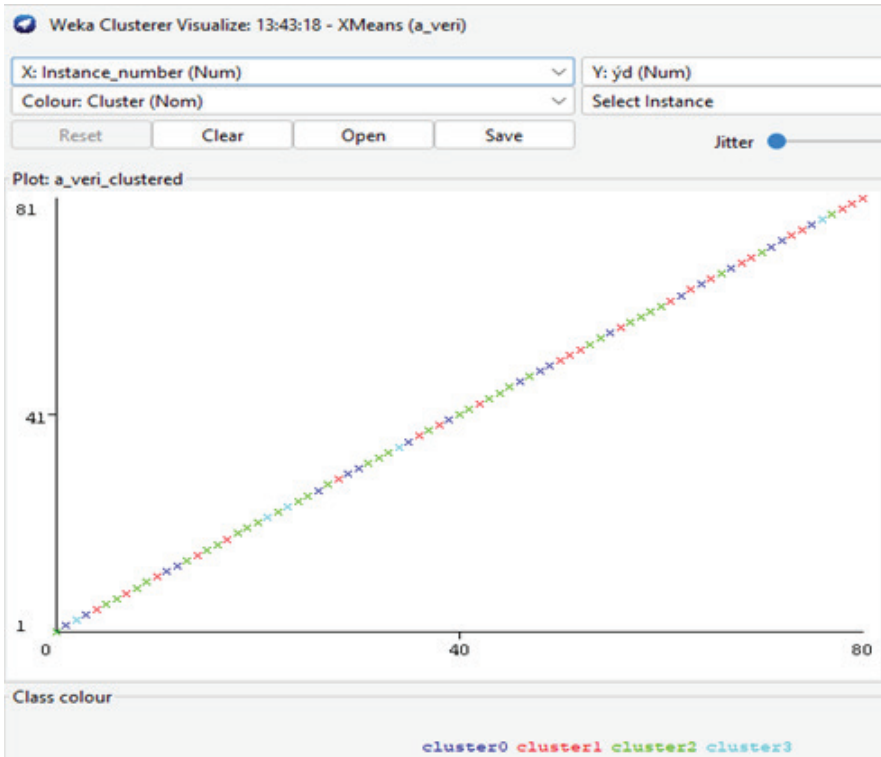


SelfOrganizingMap Algoritması küme dağılımları Şekil 4'te görsel küme dağılımları da Şekil 5'te gösterilmektedir.

Şekil 6. Xmeans Algoritması için Küme Dağılımları



Şekil 7. Xmeans Algoritması için Görsel Küme Dağılımları



Xmeans Algoritması küme dağılımları Şekil 5.'te görsel küme dağılımları da Şekil 6.'da gösterilmektedir.

Canopy algoritmasında 4 küme (1.kümede 64 il, 2.kümede 5 il, 3.kümede 9 il ve 4. Kümede 3 il), SelfOrganizingMap algoritmasında 4 küme (1.kümede 3 il, 2.kümede 24 il, 3.kümede 30 il ve 4. Kümede 24 il) ve Xmeans algoritmasında 4 küme (1.kümede 19 il, 2.kümede 23 il, 3.kümede 34 il ve 4. Kümede 5 il) elde edilmiştir.

Canopy, SelfOrganizingMap ve Xmeans algoritmalarında küme dağılımlarına bakıldığında Hiyerarşik kümeleme ve kmeans kümeleme analizi sonuçlarına benzer şekilde kümelerin oluştuğu ve özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir illerinin diğer illerden ayrıştığı görülmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada Türkiye'deki 81 il bazı sağlık göstergelerine göre veri madenciliğindeki kümeleme algoritmaları yardımıyla değerlendirilmiştir. Analize başlamadan önce ilk olarak kriterlerin ağırlık dereceleri Entropi yöntemi ile hesaplanmış ve elde edilen ağırlık değerleri ile veriler ağırlıklı veri setine dönüştürülmüştür. Veriler SPSS ve WEKA programında bazı algoritmalar yardımıyla işlenmiş ve kümeleme analizi yapılmıştır.

SPSS Programında yapılan Hiyerarşik kümeleme ve Kmeans yöntemlerinde 4 küme (1.kümede 13 il, 2.kümede 65 il, 3.kümede 1 il ve 4. Kümede 2 il) tespit edilmiştir. Canopy algoritmasında 4 küme (1.kümede 64 il, 2.kümede 5 il, 3.kümede 9 il ve 4. Kümede 3 il), SelfOrganizingMap algoritmasında 4 küme (1.kümede 3 il, 2.kümede 24 il, 3.kümede 30 il ve 4. Kümede 24 il) ve Xmeans algoritmasında 4 küme (1.kümede 19 il, 2.kümede 23 il, 3.kümede 34 il ve 4. Kümede 5 il) elde edilmiştir. Genel anlamda sağlık göstergeleri bakımından özellikle gelişmiş illerde bir ayrışma olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Elde edilen bulgularda, 2019 yılı değişkenlerine göre İstanbul, Ankara ve İzmir illerinin diğer tüm illerden sağlık göstergeleri yönünden farklı olduğu görülmektedir. Ayrıca, aynı kümelerde yer alan illerin bebek ölüm hızı, bin kişi başına düşen toplam hekim sayısı, yoğun bakım yatak sayısı, kaba ölüm hızı ve 112 istasyon/ambulans başına düşen nüfus sayısı değerlerinin de benzer olduğu görülmektedir. Bununla birlikte gelişmiş ve az gelişmiş illerimizin ise sağlık açısından kendi aralarında bir kümede toplandığı görülmektedir. Kümelerin bu şekilde oluşmasındaki en önemli etkenlerin illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile coğrafi konumları olduğu söylenebilir. Bununla birlikte son dönemlerde meydana gelen olumlu-olumsuz gelişmelerin yanında özellikle daha az gelişmiş illerdeki sağlık sektörü yöneticilerinin daha etkin ve nitelikli sağlık hizmeti verilmesi hususunda ekstra çaba sarf etmeleri gelişim sürecine olumlu kat-

kı sağlayacaktır. Özellikle tüm dünyayı sağlık başta olmak üzere sosyal, ekonomik vs. tüm yönüyle etkilerinin uzun yıllar devam edeceği Covid-19 salgını gibi farklı salgınların kriz oluşturabileceği de unutulmamalıdır.

Büyük iller başta olmak üzere olası salgın ve afetlere karşı sağlık tedbirlerinin artırılması ve anlık müdahalede bulunabilecek kriz hastanelerinin oluşturulmasının da hem büyük illerde yoğunluğun azalması hem de çevre küçük illerde hizmete ulaşım konusunda faydalı olabileceği değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abonyi, J. & Feil, B. (2007). Cluster Analysis For Data Mining And System Identification, 1. Baskı, Berlin: Birkhauser Verlag AG.
- Albayrak, A.S., Kalaycı, Ş. & Karataş, A. (2004). Türkiye’de coğrafi bölgelere göre illerin sosyoekonomik gelişmişlik düzeylerinin temel bileşenler analiziyle incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 101-130.
- Alptekin, N. (2014). Comparison of Turkey and European Union countries health indicators by using fuzzy clustering analysis. *International Journal of Business and Social Research*, 4(10), 68-74.
- Arslanhan, S. (2010). *Artan sağlık harcamaları temel sağlık göstergelerini nasıl etkiliyor*. TEPAV Değerlendirme Notu, 1279030877-2.
- Çelik, Ş. (2013). Kümeleme analizi ile sağlık göstergelerine göre Türkiye’deki illerin sınıflandırılması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(2), 175-194.
- Çınaroğlu, S. & Avcı, K. (2014), İstatistikî bölge birimlerinin sağlık göstergeleri bakımından kümelenebilmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 17(2), 89-97.
- Erilli, N.A., Tunç, T., Öner, Y. & Yolcu, U. (2009), İllerin sosyoekonomik verilere dayanarak bulanık kümeleme analizi ile sınıflandırılması. *eJournal of New World Sciences Academy (NWSA)*, 4(1), 1-28.
- Ersöz, F. (2008). Türkiye ile OECD ülkelerinin sağlık düzeyleri ve sağlık harcamalarının analizi. *İstatistikçiler Dergisi: İstatistik ve Aktüerya*, 1(2), 95-104.
- Ersöz, F. (2009). OECD’ye üye ülkelerin seçilmiş sağlık göstergelerinin kümeleme ve ayırma analizi ile karşılaştırılması. *Türkiye Klinikleri J Med Sci*, 29(6), 1650-1659.
- Hamarat, B. (1998), *Türkiye’de sağlık açısından homojen il gruplarının belirlenmesine ilişkin istatistiksel bir yaklaşım*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Kaygısız, Z., Saraçlı, S., & Dokuzlar, K. U. (2005). İllerin gelişmişlik düzeyini etkileyen faktörlerin path analizi ve kümeleme analizi ile incelenmesi. *VII. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, 26, 27.
- Öz, B., Taban, S. & Kar M. (2009). Kümeleme analizi ile Türkiye ve AB ülkelerinin beşeri sermaye göstergeleri açısından karşılaştırılması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 1-29.
- Özdağoğlu, A., Yakut, E. & Bahar, S. (2017), Machine selection in a dairy product company with Entropy and SAW method integration, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 341-359.
- Sığırlı, D., Ediz, B., Cangür, Ş., Ercan, İ. & Kan, İ. (2006). Türkiye ve Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin sağlık düzeyi ölçütlerinin Çok Boyutlu Ölçekleme

analizi ile incelenmesi. *İnönü Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 13(2), 81-85.

Şahin, M. ve Hamarat, B. (2002). G10-Avrupa Birliği ve OECD Ülkelerinin sosyo-ekonomik benzerliklerinin Fuzzy Kümeleme analizi ile belirlenmesi. *VI. ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, ODTÜ, 11-14 Eylül 2002, Ankara, 1-19.

Taşkın, Ç., & Emel, G. G. (2010). Veri Madenciliğinde Kümeleme Yaklaşımları ve Kohonen Ağları ile Perakendecilik Sektöründe Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 395-409.

Tatlıdil, H. (2002). Uygulamalı çok değişkenli istatistiksel analiz, Ankara: Ziraat Matbaacılık.

Wu, G. D., Chen, J., Hoffmann, C., Bittinger, K., Chen, Y. Y., Keilbaugh, S. A., ... & Lewis, J. D. (2011). Linking long-term dietary patterns with gut microbial enterotypes. *Science*, 334(6052), 105-108.

Zhang, H., Gu, C. L., Gu, L. W., & Zhang, Y. (2011). The evaluation of tourism destination competitiveness by TOPSIS & information entropy—A case in the Yangtze River Delta of China. *Tourism Management*, 32(2), 443-451.



BÖLÜM 31

YEŞİL AKLAMA: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLAMA HİLESİ OLABİLİR Mİ?

V. Evrim ALTUK-ÖZTÜRK¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, U.U.B.Y.O., Muhasebe ve Finansman Yönetimi Bölümü, evrima@trakya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2139-8081

1. Giriş

İnsanlar, 90'lı yıllardan bu yana, tüketim alışkanlıklarının; suyun ve toprağın kirlenmesi, küresel ısınma, asit yağmurları gibi çevresel problemlere sebep olduğunu idrak etmektedirler. (Kangun vd., 1991:47). İnsanların faaliyetleri sonucunda dünyadaki kaynaklar azalmaya başlamış ve bu nedenle kaynakların yenilenebilir olması gündeme gelmiştir (Altuk-Öztürk ve İşcanoğlu-Çekiç, 2021: 146). Üretimin artmasıyla birlikte bunların çevreye olan etkileri tartışma konusu haline gelmiş ve ortaya çıkan zararları azaltmak amacıyla girişimlerde bulunulmaya başlanmıştır (Ecevit, 2018:483). Toplumun çevreyle ilgili konulardaki hassasiyeti arttıkça şirketlerin rekabet stratejileri, sosyal sorumluluk ve çevreye duyarlılık gibi konuları da içine alacak şekilde değişmiştir (Kuşku-Özdemir vd., 2017:358). Çevreyle ilgili krizlerin azaltılmasında geri dönüştürülebilir ürünler ve karbon emisyonunun azaltılması gibi birtakım yasal zorunlulukların yanında, tüketicilerin doğaya uyumlu ürünleri tercih etmeleri de işletmeleri sorumluluk almaya zorlamıştır (Leblebici-Koçer ve Delice, 2017: 2).

Günümüzde işletmeler, kendilerini rakiplerinden farklılaştırmak ve paydaşlarının beklentilerini karşılamak için birtakım yöntemler arayışına girmişlerdir ve sadece yeni teknolojiler, yenilikçi ürünlerle değil, sürdürülebilirlik, çevreci gelişim ve kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) gibi modern yönetim şekilleriyle de buldukları rekabetçi ortamda faaliyetlerini sürdürmeye çaba göstermektedirler (Swiatek-Barylska, 2016; Zadros, 2020). İşletmeler, sürdürülebilir olma yolunda birtakım stratejileri uygulamaya ve böylelikle sürdürülebilirlik faaliyetlerine entegre olmaya çalışmaktadır (Zeren ve Gökdağlı, 2019: 92). Süreklilik kavramı gereği, işletmelerin karlılık sağlamalarının yanı sıra çevreyle de uyumlu bir şekilde faaliyetlerini yürütmeleri önemlidir (Ekergil ve Göde, 2017:860).

Sürdürülebilirlik, işletmelerin itibarını arttırmakla birlikte satışlarını da arttıracaktır (Altuk-Öztürk ve İşcanoğlu-Çekiç, 2021:146). Artık, işletmelerin hedeflenen kar rakamlarına ulaşmaları yeterli görülmemektedir; dünyanın kaynaklarını ne ölçüde etkin kullandıkları ve çevrenin korunmasına ne gibi katkıda buldukları, sosyal projeleri ne ölçüde destekledikleri de yatırımcıları ilgilendirmektedir. Çevreyle ilgili konularda duyarlılık gösterilmesiyle birlikte yatırımcılar, sürdürülebilir yatırımları tercih etmeye başlamış, işletmeler de daha sürdürülebilir olmaya çaba göstermişlerdir. Çünkü çevre dostu ürün üreten ve dünyanın daha yaşanılabilir bir gezegen olmasına katkıda bulunan işletmeler, bilinçli tüketiciler tarafından tercih edilmekte ve bu da işletmelerin karlılığını olumlu yönde etkilemektedir. Bunun aksine davranan işletmeler ise kamuoyunun dikkatini çekmekte ve tüketicilerin tepkileriyle karşılaşarak toplum nezdinde itibarlarını yitirmektedirler. Bu durum da işletmelerin satışlarının

düşmesine ve dolayısıyla karlılıklarına olumsuz olarak etki etmektedir. İşletmeler, bu nedenle, üretim süreçlerini düzenleyip geri dönüştürülebilir ürünler üretmek için adımlar atmaya başlamışlardır (Çavuşoğlu ve Demirağ, 2022: 408).

Birçok işletme, tüketicilerin “çevre açısından güvenli” ürünleri tercih etmelerinden yola çıkarak çevreyle ilgili problemler karşısında sorumluluk aldıklarını göstermek için birtakım girişimlerde bulunmaya çaba göstermişlerdir (Kangun vd., 1991:48). Bu amaçla işletmeler, kendilerine sürdürülebilir bir imaj kazandırırken yanıltıcı bir şekilde yeşil iddialarda bulunmaya başlayabilirler (Sapmaz-Veral, 2022:103). Böylelikle işletmeler, sürdürülebilirliğe herhangi bir katkı sağlamadıkları halde, reklam kampanyaları ve sürdürülebilirlik raporlarıyla çevre dostu ürünler ürettikleri, üretim süreçlerinin çevreye zarar vermediği konusunda çıkar sahiplerini yanıltıcı bilgiler verebilirler.

Bu çalışmanın amacı, yeşil aklamaların sürdürülebilirlik raporları aracılığıyla nasıl hileli bir duruma dönüşebileceğini ortaya koymaktır. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde sürdürülebilirlik raporlarının önemi anlatılmış, yeşil aklamaların tanımı ve ne gibi boyutları olduğu tartışılmıştır. Son olarak yeşil aklamaların sürdürülebilirlik raporları aracılığıyla nasıl hileli raporlamaya dönüşebileceği açıklanmıştır ve sonuç bölümü sunulmuştur.

2. Sürdürülebilirlik Raporları

Sanayileşme, nüfus artışı ve teknolojik gelişmelerin neden olduğu çevresel problemlerin işletmelerin uzun süreli olarak finansal durumlarını etkileyebileceği varsayımı denetçilerin dikkatini çekmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki hissedarlar başta olmak üzere bütün çıkar grupları, işletmelerin finansal performanslarının yanı sıra çevresel ve sosyal performanslarının da açıklanmasını istemektedirler. Bu amaçla işletmeler, 1970’li yıllardan itibaren faaliyet raporlarında çevresel ve sosyal konuları açıklamaya başlamışlardır (Özerhan ve Sultanoğlu, 2018: 62). KSS, paydaşlara KSS faaliyetleriyle ilgili olarak bilgi sağlayan, sosyal sorumlulukla ilgili bir kavramı ifade etmektedir. Tarihsel olarak faaliyet raporu, bir şirketin dış paydaşlarla iletişim kurmasının esas araçlarından biri olmuştur ve birçok halka açık şirket, KSS bilgilerini bu raporlarda gönüllü olarak sunmaktadırlar. Diğer yandan, 1990’ların ortasından bu yana firmalar, bireysel KSS ile ilgili konuları; yıllık entegre raporlar, özel yayımlar, bireysel raporlar, sosyal içerikli reklamlar, web sayfaları veya sosyal medya kampanyaları yoluyla sunmaktadırlar (Wylie ve Ward, 2014:38).

Bugünün dünyasında şirketlerin sadece kar elde etmeleri değil, paydaşlarının beklentileri doğrultusunda çevresel ve sosyal konularda daha üst seviyede bir sorumluluk üstlenerek sürdürülebilir olmaları da beklenmektedir (Güneş ve Yalçın; 2022:113). Günümüzde bir işletmeyle il-

gili finansal bilgilerin yanı sıra finansal olmayan bilgiler de yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Artık işletmeler, çevreye ve topluma karşı sorumluluklarını da göstermelidirler. Bu nedenle bazı işletmeler, finansal raporlarının yanında sürdürülebilirlik raporlarını da yayımlamaya başlamışlardır. Bir işletmenin amaçları, aslında farklı ekonomik, ekolojik ve sosyal hedefleri gözeterek ve bu hedeflerle ilgili bilgi talep eden çeşitli çıkar sahipleri tarafından belirlenmektedir. Bu açıdan, bir işletme için sürdürülebilirlik yönetimi, o işletmenin faaliyetlerinin sadece ekonomik, ekolojik ve sosyal etkilerini idare etmek değil, aynı zamanda sürdürülebilirlikle ilgili konularda çıkar sahiplerine bilgi sağlamak ve şirketin bu konularla nasıl uğraştığını göstermeyi de içermektedir (Herzig ve Schaltegger:301). Sürdürülebilirlik raporları, işletmelerin ekonomik, çevresel ve sosyal açıdan performanslarını sergilemek açısından önemlidir (Özerhan ve Sultanoğlu, 2018:56).

Sürdürülebilirlik raporlarının, aşağıda sıralanan konular başta olmak üzere, birçok amacı ve faydası bulunmaktadır (Herzig ve Schaltegger:302):

- Çevresel ve sosyal anlamda fark yaratan şirket faaliyetlerini, ürünlerini ve hizmetlerini meşrulaştırmak,
- Şirketin itibarını ve marka değerini artırmak,
- Rekabet avantajı elde etmek,
- Rakiplerle karşılaştırma ve kıyaslama yapabilmek,
- Şirket içinde şeffaflığı ve hesap verilebilirliği sağlamak.

Çevreyle ilgili konular, sürdürülebilirlik raporlarının önemli bir alt başlığını temsil etmektedir ve sürdürülebilirlik raporlarında işletmeler, iklim değişikliği ve enerji, doğal kaynak yönetimi, ambalaj ve atık yönetimi ile biyoçeşitlilik gibi çevresel konulara ilişkin bildirimlerde bulunurken kritik konulara (iklim değişikliği, enerji verimliliği yatırımları, karbon salımı azaltma, doğal kaynakların verimli kullanılması, atıkların etkin yönetimi gibi) ilişkin açıklamalarda da bulunmaktadır (Özerhan ve Sultanoğlu, 2018:61). Bununla birlikte sürdürülebilirlik raporlarında yer verilen bilgiler, finansal raporların tersine, niteliksel özellikler taşımaktadır ve ölçümleri daha güçtür (Ekerkil ve Göde, 2017:862). Ayrıca sürdürülebilirlik raporlarında yer alan bilgilerin belli standartlar çerçevesinde geçerliliğinin ortaya çıkarılması için güvence denetiminden geçmeleri gerekmektedir.

Sultankhanova vd. (2019), sürdürülebilirlik raporlarına ilişkin güvence raporlarını inceledikleri çalışmalarında, uzman şirketler tarafından verilen güvence raporunda sadece çevresel bilgilerin güvence altına alındığını, denetim şirketleri tarafından yapılan güvence hizmetlerinde ise

ekonomik, sosyal ve çevresel bilgilere güvence verildiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte Atabay (2019), GRI (Küresel Raporlama Girişimi) endeksinde yer alan ve Türkiye’de faaliyet gösteren 101 firmanın, 203 raporunu incelemiş ve çok az sayıda raporun güvence denetiminden geçtiğini tespit etmiştir (Atabay, 2019: 904). Ruiz-Blanco vd. (2022), S&P 100 endeksinde yer alan firmaların sürdürülebilirlik açıklamalarından topladıkları verileri incelemişlerdir. Buna göre, GRI (Global Reporting Initiative – Küresel Raporlama Girişimi) yönergelerine uyan işletmelerle birlikte çevresel olarak hassas sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin, diğer sektörlerdeki işletmelere göre daha az yeşil aklamaya yaptıkları tespit edilmiştir. Ayrıca, sürdürülebilirlik raporu yayımlayan ve güvence beyanı veren işletmelerin ise sürdürülebilirlik raporu güvencesi vermeyen işletmelerden daha az yeşil aklamaya yaptıkları ortaya çıkarılmıştır.

Mahoney vd. (2013), ABD’de gönüllü olarak KSS raporu yayımlayan şirketlerin, daha yüksek KSS skorlarına sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Bununla birlikte, şirketlerin zorunlu olarak KSS raporlarını sunmalarını istenmesi durumunda yeşil aklamaya yönelebileceklerini belirtmektedirler. Diğer yandan, Güneş ve Yalçın (2022) BIST Kurumsal Yönetim Endeksinde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik raporlarını inceledikleri çalışmada finansal olmayan bilgilerin raporlanmasında firmalar için can sıkıcı olan konuların gizlendiğini ve yeşil aklamayla bağlantılı bazı durumları içerdiğini ifade etmişlerdir. Sürdürülebilirlik raporları, işletmelerin çevresel ve sosyal anlamdaki gerçek katkılarını yansıtabileceği gibi gerçeği yansıtmayan ancak işletmeye fayda sağlayan bazı konuların sunulmasına öncülük ederek amacından sapabilir. Bunun önüne geçmek için sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesi gerekmektedir.

3. Yeşil Aklama (Greenwashing)

Greenwashing konusu ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışmalara baktığımızda “Yeşil Yıkama”, “Yeşil Boyama”, “Yeşil Göz Boyama”, “Yeşil Aklama” gibi karşılıklarının kullanıldığı görülmektedir. Greenwashing, işletmelerin sürdürülebilir olmadığı halde sürdürülebilirlikle ilgili birtakım girişimler içindeymiş gibi bir algı yaratma çabasını ifade ettiğinden bu çalışmada “Yeşil Aklama” karşılığı kullanılacaktır.

Son 50 yıldır çevreye hassas tüketici grupları ortaya çıkmış ve şirketler de bu tüketicilere daha yeşil (çevreci) ürünlerle hizmet vermeye gayret etmişlerdir (Majláth, 2016:111). Yeşil ürünler genellikle sürdürülebilir, yenilenebilir, gereksiz ambalajı olmayan, toksik maddeleri içermeyen, çevre dostu ürünlerdir (Tor-Kadıoğlu ve Gürsoy, 2021:112). Bununla birlikte bazı şirketler gerçekte çevreci olmadığı halde geleneksel ürünlerini, çevreci sloganlarla çevre dostu olduklarını iddia ederek bu durumdan ya-

rarlanmaya çalışmaktadırlar. Yeşil (green) ve beyin yıkama (washing) terimlerinin birleşiminden oluşan yeşil aklama (greenwashing) terimi 1989 yılından bu yana kullanılmaktadır (Majláth, 2016:111).

Tüketiciler artık, çevreye karşı daha bilinçli hareket ederek çevre dostu, sürdürülebilir ürünleri tercih etmektedirler ve şirketler de kendilerini daha sürdürülebilir ve çevreye duyarlı olarak göstermeye çabalamaktadırlar (Erdoğan-Tarakçı ve Göktaş, 2019:1096). Ancak, çevreci (yeşil) olduğunu iddia eden birçok işletmenin bu savları belirsiz ve yanıltıcıdır (Leblebici-Koçer ve Delice, 2017: 2). İşletmeler, tüketicilere reklam ve halkla ilişkiler gibi faaliyetlerle, öyle olmadıkları halde, çevreye duyarlı üretim süreçlerine sahip oldukları veya çevreyle ilgili projeleri destekledikleri mesajını vererek hedef pazarda yer almayı başarabilirler (Çavuşoğlu ve Demirağ, 2022: 409). Aynı şekilde sürdürülebilirlik raporlarıyla da yatırımcılara işletmenin faaliyetlerini sürdürürken çevreyle uyumlu hareket ettikleri mesajını verebilirler.

Çevresel pazarlama şirketi olan Terrachoice, 2007 yılında şirketlerin çevreyle ilgili iddialarda bulunan, ABD ve Kanada'da büyük mağazalarda satılan, 1.018 ürünü inceledikleri bir rapor yayımlamıştır. Bu rapora göre incelenen ürünlerin biri dışında hepsinde, bariz bir şekilde, yanlış veya tüketicileri yanıltma riski taşıyan iddialarda bulunulmuştur. Terrachoice, yeşil aklamayı, "bir şirketin, çevreyle ilgili uygulamaları veya bir ürün veya hizmetin çevresel faydalarına ilişkin olarak tüketicileri yanıltma eylemi olarak tanımlamaktadır (Lyon ve Maxwell, 2011: 8).

Yeşil aklama, bazı işletmelerin; uygunsuz durumları saklamak, hataları saptırmak, sorunun doğasını gizlemek ve böylelikle lider konumuna gelmek amacıyla itibar yönetimi olarak ifade edilebilir (Laufer, 2003: 255). Yeşil aklama, çevreyle ilgili konulardaki faaliyetlerini meşru kılmak için yapılan kurumsal açıklamaların düzenlenmesi olarak tanımlanabilir (Roberts ve Koepflin, 2007:29). Bununla birlikte yeşil aklama, olumlu bir imaj yaratmak amacıyla bir işletmenin çevresel ve sosyal performansıyla ilgili olumsuz bilgilerinin gizlenerek olumlu açıklamaların seçilerek sunulması olarak ifade edilmektedir (Lyon ve Maxwell, 2011: 9). Delmas ve Burbano (2011), yeşil aklamayı zayıf çevresel performans ve çevresel performansın pozitif iletimi olarak belirtmektedirler. Yeşil aklama, özü itibarıyla işletmelerin çevreci yönleriyle ilgili olarak kasıtlı ve kötü niyetli bir biçimde tüketicileri aldatma eylemi olarak tanımlanabilir (Ecevit, 2018: 484). Diğer yandan, yeşil aklama kasıtlı yapıyor gibi gözükse de işletmelerin çevreyle ilgili sundukları bilgiler, insanların akıl süzgeçlerinden geçmektedir ve bu nedenle algıladıkları mesajlar öznel; bu yüzden yeşil aklamanın kasıtlı olması gerekmez (Lyon ve Montgomery, 2015:225).

Yine de yeşil aklama, genellikle kasıtlı olarak yapılmaktadır. Yeşil

aklama, çevreye duyarlı ürün ve hizmetlere olan talepten yararlanma girişimi olarak ifade edilebilir. İşletmeler, bazen sürdürülebilirlik önlemleri almak yerine çevreye duyarlı görünmek amacıyla daha fazla zaman ve para harcamaktadırlar (PwC). Çevreye duyarlı ürünler üretmek için üretim tesislerinin veya ürün içeriklerinin değiştirilmesi, işletmelerin yüksek maliyetlerle karşılaşmalarına yol açmaktadır ve bu da işletmelerin yeşil aklamaya başvurmasının sebep olmaktadır (Çavuşoğlu ve Demirağ, 2022: 408). Bu durum, hem işletmeler hem de toplum açısından sakıncalar oluşturmaktadır. Çünkü işletmeler, kaynaklarını örneğin yenilenebilir ürünlere yönlendirmek yerine kendilerine uzun vadede fayda sağlamayacak işlere (reklam harcamaları vs. gibi) yönlendirmektedirler. Doğal olarak, bu yanıltıcı iddialar ortaya çıktığında hem tüketiciler ve yatırımcılar zarara uğrayacak hem de işletmenin itibarı azalacaktır ve bu da ürün/hizmet satışlarını düşüreceği gibi hisse senedi fiyatlarına da olumsuz yansiyacaktır.

3.1. Yeşil Aklama Türleri

Delmas ve Burbano (2011) yeşil aklamayı, işletmenin paydaşlarını, çevresel uygulamalarıyla ilgili yanlış yönlendirmek olan firma seviyesinde yeşil aklama ve bir ürün veya hizmetin çevresel yararlarıyla ilgili yanlış algı yaratmak olan ürün seviyesinde yeşil aklama olarak ikiye ayırmaktadırlar. Firma düzeyindeki yeşil aklamaya örnek olarak General Electric's'in "Ecomagination" (sürdürülebilirliği destekleyen teknolojilerin kullanımı) kampanyasını sürdürürken aynı zamanda EPA'nın (U.S. Environmental Protection Agency- ABD Çevre Koruma Ajansı) yeni temiz hava düzenlemesiyle mücadele etmek için lobi yapması örnek verilebilir. Ürün düzeyinde yeşil aklamaya örnek olarak LG Electronics ve onun yanlış sertifikalandırılmış buzdolapları verilebilir. Bir ürünün, bir dizi enerji verimliliği yönergesini sağladığını ispatlayan eko etikete sahip olan LG buzdolabı modellerinin on tanesinin etiketlerinde hatalı enerji kullanım ölçümlerinin listelediği ve sertifikayı almak için gereken verimlilik standartlarını, gerçekte karşılamadıkları keşfedilmiştir. (Delmas ve Burbano, 2011: 66). Yine Volkswagen'in ABD araç pazarındaki payını arttırmak için "çevre dostu araç" sloganıyla yola çıktığı dizel skandalı da ürün bazında yeşil aklamaya örnek olarak verilebilir (Altuk ve İşcanoğlu-Çekiç, 2019).

Torelli vd., (2020) yeşil aklama seviyelerini biraz daha çeşitlendirerek dört seviyede yeşil aklamanın yapılabileceğini iddia etmektedirler. Şirketlerin amacının, değişik hedef kitlelerine etkili sinyaller göndermek olduğu varsayımından hareketle farklı yaklaşımlardan ve stratejik kararlardan kaynaklanan çeşitli iletişim türleri, temelde dört yeşil aklama düzeyi yaratmaktadır: kurumsal seviyede, stratejik seviyede, karanlık seviyede ve ürün seviyesinde. Aşağıda, yeşil aklamanın dört seviyesi açıklanmıştır (Torelli vd., 2020:409):

- Kurumsal seviyede yeşil aklama, bir işletmenin gerçek imajı ve itibarı ile ilgili veriler ve konular hakkında yanıltıcı bilgiler vermeyi temsil etmektedir. Bu seviye; işletmenin adı, logosu, vizyonu, standartlara uyumu statik nitelikleri kapsamaktadır.

- Stratejik seviyede yeşil aklama, işletmenin kamuoyuna bilgi verme, orta ve uzun vadeli hedefleri, gelecekteki stratejileri; örneğin, stratejik kamu iletişimi, kurumsal orta ve uzun vadeli hedefler, teknolojinin/süreçlerin iyileştirilmesi için stratejiler gibi konularla ilgili bilgilerin saptırılarak sunulmasıdır.

- Karanlık seviyede yeşil aklama; kara para aklama, gizli amaçlı yatırımlar, kara para aklama, suç işleme ve yolsuzluk gibi gizli, yasa dışı faaliyetlerle ilgili yanıltıcı bilgilerin verilmesidir.

- Ürün düzeyinde yeşil aklama, bir ürün veya ürün ailesinin etiket, reklam, ambalaj ve ürün sertifikaları gibi belli bazı özellikleriyle ilişkili yanıltıcı bilgiler vermeyi ifade etmektedir.

Delmas ve Burbano, (2011) yeşil aklamayı, zayıf çevresel performans ve çevresel performansla ilgili olumlu iletişim olarak iki firma davranışının keşimi olarak tanımlamaktadırlar ve firma seviyesinde yeşil aklamayı Şekil 2’de gösterildiği gibi sınıflamaktadır:

Çevresel Performansla ilgili Bilgi Aktarımı	İletişim	I Yeşil Aklama Yapan Firmalar	II Sesli Yeşil İşletmeler
	İletişim Yok	III Sessiz Kahverengi İşletmeler	IV Sessiz Yeşil İşletmeler
		Kötü	İyi
		Çevresel Performans	

Şekil 2. Firma Seviyesinde Yeşil Aklama Türleri (Kaynak: Delmas ve Burbano,2011)

Şekil 2’de görüldüğü üzere, çevresel performansı iyi olan işletmeler “yeşil” firmalar, çevresel performansı kötü olan işletmeler ise “kahverengi” firmalar olarak adlandırılmaktadır. Çevresel performanslarıyla ilgili olumlu bilgi veren firmalar sesli yeşil işletmeler olarak ifade edilirken çevresel performansları iyi olduğu halde bu bilgileri paydaşlara aktarma-

yan işletmeler sessiz yeşil işletmeleri temsil etmektedir. Çevresel faaliyetleri kötü olan ve bu bilgileri paylaşmayan firmalar ise kahverengi firmalar olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte çevresel performansları kötü olduğu halde bununla ilgili olumlu bilgiler aktaran firmalar yeşil aklama yapan firmalar olarak belirtilmektedir (Delmas ve Burbano,2011: 68).

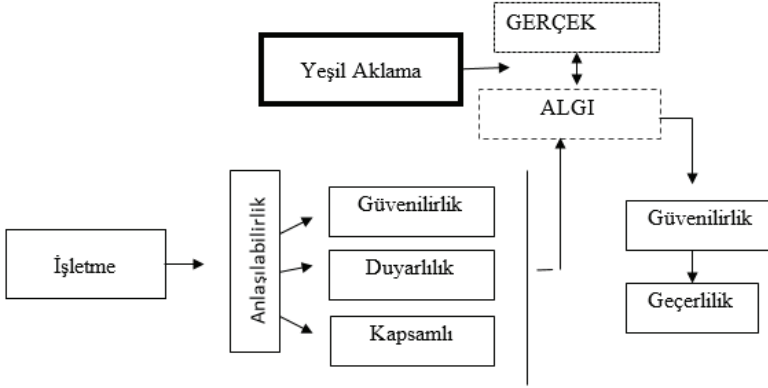
Tüketicilerin nazarında yeşil aklama yapan işletmeler, sessiz kahverengi işletmelerle aynı kuldarda yer almaktadır. Sadece samimi çevresel ilginin tüketicilerin satın alma niyetlerini potansiyel olarak arttırdığı gözlenmiştir (De Jong vd.,2018)

Yeşil aklama, paydaşları, şirketleri çevre dostu performansları için ödüllendirmekte isteksiz hale getirerek tüketici ve yatırımcıların yeşil ürünlere ve çevreye duyarlı firmalara olan güveni üzerinde derin olumsuz etkiler yaratabilir . Bu da, böylece, olumsuz dışsallıklar yarattığı ve dolayısıyla sosyal refahı olumsuz etkilediği gösterilen çevreye zarar veren davranışlarda bulunmaya yönelik teşvikleri artırır (Delmas ve Burbano, 2011: 84).

3.2. Yeşil Aklama Hile midir?

Yeşil aklamının hile olup olmadığını açıklamadan önce kurumsal iletişimin yeşil aklamayla nasıl farklı bir şekilde algılandığını anlatmak gerekmektedir.

Habermas'a (1984) göre iletişim bir dizi norma dayanmaktadır. Bunlar; anlaşılabilirlik, doğruluk, samimi ifade ve uygunluktur (Alıntı: Balluchi vd., 2020:157). Paydaşların algısı, kurumsal iletişimde kritik bir role sahiptir. Bu nedenle iletişimin geçerli olabilmesi için aynı zamanda güvenilir de olması gerekmektedir. Eğer çevresel performansla ilgili olumsuz veya kısmen olumlu bilgilerin açıklanması olarak ifade edilen yeşil aklama, yukarıda ifade edilen normları kapsayan iletişim modeline dahil edilirse paydaşların algısı, iletişimin geçerli olabilmesi açısından belirleyici role sahip olur. Bu nedenle işletmenin verdiği mesaj güvenilir olduğu sürece geçerli olacaktır. Böylece, gerçek bilgi ile işletmenin açıkladığı bilginin paydaşlarda yarattığı algı arasında bir boşluk olduğu zaman, yeşil aklama ortaya çıkmaktadır; yani doğruluk ve samimi ifadeler gibi normlar ihlal edildiğinde, iletilen mesaj açıkça yanıltıcı unsurlar içerecektir. Bu durum aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Balluchi vd., 2020:158).



Şekil 1. Algının Rolü (Kaynak: Balluchi vd. 2020 :159).

İletişimin, yeşil aklama gibi, yanıltıcı bilgiler içermesi, mesajı gönderenin bu normları atlamasına ve sonuçta bilginin güvenilirliğine yol açabilir. Bu nedenle, gerçekte var olmayan veya kısmen var olan ya da var olduğu halde konuşulmayan durumlar için yeşil aklamaya başvurulmaktadır. Açıklanan bilgiler, bu nedenle yüzeysel olabilir, samimi olmayabilir, yanıltıcı ve uygun olmayabilir; ancak yine de bazı durumlarda güvenilir addedilebilir. Ancak paydaşların bunu nasıl algıladıklarına bağlı olarak yeşil aklama, geçerliliğini koruyabilecektir veya hiçbir şey ifade etmeyecektir (Balluchi vd. 2020 :159).

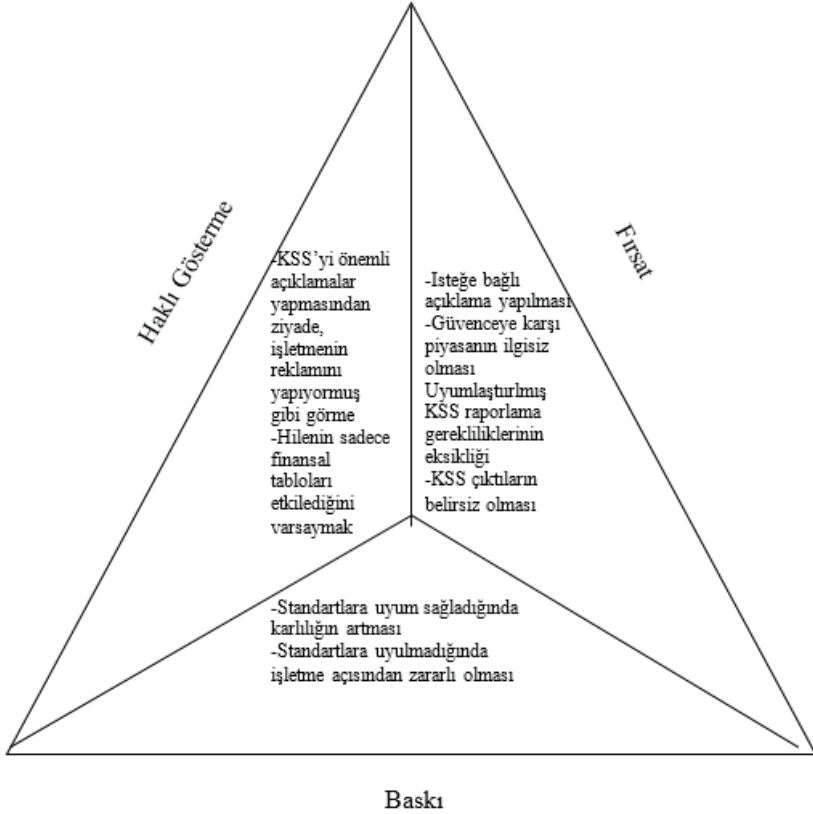
Finansal açıklamalarla karşılaştırıldığında, KSS açıklamalarının çok tutarlı olmadığı görülmektedir. Çünkü işletmeler, her zaman olumlu çevresel performanslarını raporlamayı tercih edeceklerdir (Kurpierz ve Smith, 2020:1082). Şekil 3'te açıklandığı üzere işletmelerin yanlış iddialarda bulunması, eğer firma hileye başvuruyorsa sakıncalı olacaktır; ancak yanlış ama önemsiz açıklamalarda bulunuyorsa bunun herhangi bir sakıncası olmayacak gibi görünmektedir. Bununla birlikte önemsiz açıklamalarla yeşil aklama yapan bir firmanın her an hileli bir firmaya dönüşmesi mümkün görülmektedir. İşletmenin yaptığı açıklamaları dikkate alan bir paydaş "mağdur" olabilmektedir. Önemsiz açıklamalar yapan bir firma, hile tohumlarını ekiyor olabilir ve bu yanlış bilgilerle hareket eden paydaşların zarar görmesi kaçınılmazdır. Bu anlamda da her an hile yapan bir firmaya dönüşmesi olası görülmektedir (Kurpierz ve Smith, 2020:1082).

		Sakıncalı	Sakıncası Yok
Çevresel Performansın İletimi	Yanlış iddialar (Uydurma)	I. Hileli (Yeşil Aklama Yapan) Firma	II. Önemsiz Açıklamalar Yapan (Yeşil Aklama Yapan) Firma
	Gerçek İddialar (Açıklama)	III. Sorumlu Firma	IV. Sesli Yeşil Firma

Şekil 3. Toplam Zarar ve Gerçek Matrisi (Kaynak: Kurpierz ve Smith, 2020:1082)

Yeşil aklamamanın hileye dönüşebilmesi için aynı finansal raporlama hilesinde olduğu gibi üç unsurun birden gerçekleşmesi gerekmektedir. Bunlar; Baskı, haklı gösterme ve fırsat.

Kurpierz ve Smith (2020), yeşil aklamamanın hile unsuru taşıması için hile üçgenini Şekil 4'teki gibi oluşması gerektiğini belirtmektedirler:



Şekil 4. Yeşil Aklama Üçgeni (Kaynak: Kurpierz ve Smith, 2020:1085)

Çevresel ve sosyal konularda işletmelerin adımlar atması, piyasada rakiplerinden öne çıkması için gereklidir. İşletmelerin, bu konularda açıklama yapmaları için üzerlerinde bir baskı yaratabilir. Ayrıca Delmas ve Burbano'nun (2011) ifade ettikleri gibi tüketicilerin, yatırımcıların ve rekabet ortamının, işletmeleri çevreci olmaları için baskı altına alması da önemli bir etken olarak ortaya çıkmaktadır. Tüketicilerin toplumda ilgi görmek amacıyla yeşil ürünleri satın alması da işletmeleri yeşil aklama faaliyetlerine yatkın olmalarını tetiklemektedir (Lorraine ve Ramey, 2011:Alıntı: Ecevit, 2018: 485). Aynı zamanda yatırımcıların çevreyle il-

gili kaygıları da bir baskı unsuru yaratmaktadır. KSS raporlarının isteğe bağlı olarak açıklanması veya bu raporların güvence denetiminin zorunlu olmaması işletmelere yeşil aklama yapma konusunda fırsat tanımaktadır. Çevresel ve sosyal konularda yapılan açıklamaların işletmeler tarafından ciddiye alınmaması ve hilenin sadece tutarlar üzerinde yapıldığı algısı, yeşil aklama yapmayı teşvik etmektedir. Hile üçgeninde olduğu gibi bu üç koşulun çevresel ve sosyal açıklamalar kapsamında bir araya gelmesi durumunda hilenin ortaya çıkmaması imkansız görülmektedir. Bu nedenle işletme paydaşlarının ve özellikle yatırımcıların bu konulara dikkat etmeleri gerekmektedir.

Sonuç

Sürdürülebilirlik dünyanın yaşanılabilir bir gezegen olması açısından önemli bir kavramdır. İşletmelerin faaliyetlerini devam ettirirken çevreye zarar vermemeleri mümkün değildir. Bu nedenle işletmelerin çevresel ve sosyal anlamda ne gibi zararlar verdiklerini veya çevresel ve sosyal problemlere çözüm anlamında ne gibi katkılar sağladıklarını açıklamaları önemlidir. Günümüzde işletmeler, finansal bilgilerin yanı sıra finansal olmayan bilgileri de açıklayarak çevresel ve sosyal bağlamda sorumluluklarını ortaya koymaktadırlar. İşletmeler, sosyal ve çevresel konularla ilgili olduklarını göstermek amacıyla sürdürülebilirlik raporları yayımlamaktadır. Bazı yatırımcılar, sürdürülebilirlik konularına duyarlıdır. Öncelikle yatırımcılar, sürdürülebilir işletmelerin sürdürülebilir olmayan işletmelere göre daha fazla kar elde edeceğini düşünmektedirler. Ayrıca çevre dostu ürünler almayı tercih eden tüketiciler vasıtasıyla satış rakamı artacak ve bu da karlılığa etki edecektir. Diğer taraftan bazı işletmeler kendilerini olduklarından daha çevreci gösterme çabası içine girebilirler. İşletmelerin çevreye duyarlı olmadıkları halde, çevreyle ilgili problemlere karşılık birtakım faaliyetlerde bulunuyor gibi görünebilirler. Ayrıca işletmeler, çevreye yaptıkları olumlu katkıları açıklarken sebep oldukları olumsuz durumları açıklamaktan kaçınılmaktadırlar. Bu da yeşil aklama kavramına işaret etmektedir.

Yeşil aklama, firma düzeyinden ürün düzeyine kadar pek çok aşamada kendini göstermektedir. Yeşil aklama, en basit tanımıyla bir işletmenin, ürünlerinin çevre dostu olduğunu ve yönetim politikalarının çevreyle uyumlu olduğu konusunda paydaşlarına yanıltıcı bilgiler vermesidir. Bazen yeşil aklama, daha da ileriye giderek açıklanan bilgilerin hileli olmasına sebep olabilir. Bu noktada tüketicilerin ve yatırımcıların işletmenin hileli açıklamalarına dayanarak yanlış kararlar almalarına neden olabilir.

Yeşil aklamının, hileye zemin hazırlaması için hile üçgenindeki üç unsurun birden gerçekleşmesi gerekmektedir. Günümüzün rekabet ortamında işletmeler, çevreye duyarlı tüketiciler ve yatırımcılardan çevreyle

İlgili konularda duyarlı olmaları konusunda baskı görmektedirler. Rakiplerinin çevreyle ilgili olaylarda ne ölçüde hassas olduklarını açıklamaları, bunu yapmayan işletmelerin tüketicilerin ve yatırımcıların gözünden düşmesine sebep olabilir. Bununla birlikte çevreyle ilgili konuların isteğe bağlı olarak açıklanması, açıklanan bilgilerin güvence denetiminden geçmesinin zorunlu olmaması gibi sebepler, yeşil aklamanın hileye dönüşmesinde fırsatlar sunmaktadır. Son olarak çevresel ve sosyal konulardaki açıklamaların, finansal rakamlar gibi çok tutarlı bilgiler vermemesi ve bu konuların işletmenin reklamını yapmak gibi zararsız faaliyetleri içerdiğini düşünmek yeşil aklama eyleminin haklı gösterilmesine neden olmaktadır. Böylelikle işletmeler, masum görünen yeşil aklama eylemlerinden hileli bilgiler açıklamaya kadar gidebilirler.

İşletmelerin sürdürülebilirlik raporlarının yayımlamaları günümüzde önem arz etmektedir. Ancak yayımlanan bilgilerin doğruluğunun ortaya konması, bilgilerin güvenilir olmasını sağlayacaktır. Bu nedenle işletmelerin sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Altuk-Öztürk, V. E. & İşcanoğlu-Çekiç, A. (2019). 11(3), Dizel Skandalı ve Türk Yatırımcılarının Tepkileri Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 1388-1400
- Altuk-Öztürk, V. E. & İşcanoğlu-Çekiç, A. (2021). Investors' Reactions to Environmental Disclosures: Evidence from Borsa Istanbul. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 43 (1), 145-156.
- Atabay, E. (2019). Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporları ve Güvence Denetimi: Türkiye'de GRI Rehberine Göre Raporlama Yapan Firmalar Üzerinde Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21 (4), 904-922.
- Balluchi, F., Lazzini & Torelli, R. (2020). CSR and Greenwashing: A Matter of Perception in the Search of Legitimacy. Del Baldo, M., Dillard, J. Baldarelli, M. G. & Ciambotti, M. (Eds.) *Accounting, Accountability and Society. CSR, Sustainability, Ethics & Governance* içinde. Springer.
- Çavuoğlu, S. & Demirağ, B. (2022). Yeşile Boyama ve Yeşil Satın Alma Davranışı: Çevresel Açından Sürdürülebilir Bir Bakış Açısı. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 61, 407-436.
- De Jong, M. D. T., Huluba, G. & Beldad, A. D. (2019). Different Shades of Greenwashing: Consumers' Reactions to Environmental Lies, Half-Lies, and Organizations Taking Credit for Following Legal Obligations. *Journal of Business and Technical Communication*, 34(1), 38-76.
- Delmas, Magali A. & Burbano, V. C. (2011), The Drivers of Greenwashing, *California Management Review*, 54(1), 64-87.
- Ecevit M.Z. (2018), Yeşil Kalite ve Yeşil İmaj Algısının Daha Fazla Ödeme Niyeti ile İlişkisi: Yeşil Göz Boyamanın Düzenleyici Rolü. *Business & Management Studies: An International Journal. BMIJ*, (2018), 6(3), 482-496.
- Ekerşil, V. & Göde, M. Ö. (2017). Küresel Raporlama Girişimi (GRI) Standartlarına Göre Seçilen Otellerin Sürdürülebilirlik Raporlarının Analizi ve Değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 4(8), 859-871.
- Erdoğan-Tarakçı, İ. & Göktaş B. (2019). Pazarlamanın Yeni Rengi: Yeşil Aklama. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(3), 1095-1113.
- Güneş, M. & Yalçın, N. (2022), "Finansal Olmayan Raporlamanın AB Direktifi Kapsamında İncelenmesi: BIST Kurumsal Yönetim Endeksi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Mali Çözüm*, 32(170), 111-148.
- Herzig, C., Schaltegger, S. (2006). Corporate Sustainability Reporting. An Overview. Schaltegger, S., Bennett, M., Burritt, R. (eds) *Sustainability Accounting and Reporting* içinde, vol 21. Springer, Dordrecht.

- Kangun, N., Carlson, L. & Grove, S. J. (1991). Environmental Advertising Claims: A Preliminary Investigation. *Journal of Public Policy & Marketing*, 10 (2), 47-58.
- Kurpierz, J. R. & Smith, K. (2020). The Greenwashing Triangle: Adapting Tools from Fraud to Improve CSR Reporting. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 11(6), 1075-1093.
- Kuşku Özdemir, E. , Topsümer, F. & Göztaş, A. (2017). Yeşil Aklama Kampanyaları Ve Medya Gündemine Yansımaları: Volkswagen Emisyon Krizinin Amerikan Basınında Sunumu . *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi* (IBAD) , 2 (2) , 357-370 .
- Laufer, W. S. (2003) Social Accountability and Corporate Greenwashing, *Journal of Business Ethics*, 43, 253-261.
- Leblebici - Koçer, L. & Delice, T. (2017). Yeşile Boyama ve Yeşil Güven Arasındaki İlişkide Algılanan Yeşil Riskin ve Algılanan Tüketici Şüphesizliğinin Aracılık Rolü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 50, 1-25.
- Lyon, T. P. & Maxwell, J. W. (2011). Greenwash: Corporate Environmental Disclosure under Threat of Audit. *Journal of Economics & Management Strategy*, 20 (1), 3-41.
- Lyon, T. P. & Montgomery, A. W. (2015). The Means and End of Greenwash. *Organization & Environment*, 28(2), 223-249.
- Mahoney, L.S., Thorne, L., Cecil, L. & LaGore, W. (2013). A Research Note on Standalone Corporate Social Responsibility Reports: Signalling or Greenwashing? *Critical Perspectives on Accounting*, 24, 350-359.
- Majláth, M., (2016). How Does Greenwashing Effect the Firm, the Industry and the Society - the Case of the VW Emission Scandal, Proceedings of FIKUSZ '16 Symposium for Young Researchers.
- Özerhan, Y. ve Sultanoğlu, B. (2018). Sürdürülebilirlik Raporu Kapsamında Çevresel Bilgilerin Raporlanması ve Güvence Denetimi. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 17 (53). 55-76.
- PwC, Greenwashing Away Value in Deals, <https://www.pwc.co.uk/services/forensic-services/insights/greenwashing-away-value-in-deals.html>, Erişim tarihi: 15.06.2022
- Roberts, D. H. ve Koeplin, J. P. (2007). Sustainability Reporting Practices in Portugal: Greenwashing or Triple Bottom Line? *International Business & Economics Research Journal*, 6(9), 9, 29-39.
- Ruiz-Blanco, S., Romero, S. & Fernandez-Feijoo, B. (2022). Green, Blue or Black, but Washing- What Company Characteristics Determine Greenwashing? *Environment, Development and Sustainability*, 24, 4024-4045.
- Sapmaz-Veral, E. (2022). Yeşil Yıkama ile Mücadele: Avrupa Birliği'nde Yeşil İddiaların Doğrulanması, *Sayıştay Dergisi*, 33 (124), 101-129.

- Sultankhanova, G., Yanık, S. S. & Ayanoğlu, Y. (2019). Sürdürülebilirlik Raporlarına Verilen Güvence Beyanlarının İçerik Analizi. *Muhasebe ve Dene-time Bakış*, 19(58), 25-50.
- Swiatek-Barylska, I., (2016). “Greenwashing as a Threat for Corporate Social Responsibility”, 6th International Conference on Management (ICoM), JUN 9-10.
- Tor-Kadioğlu, C. & Gürsoy, İ. (2021). Yeşil Pazarlama Örnekleri ve Yeşil Aklama Stratejileri. Ş. Karabulut (Ed.), *Pazarlama ve Organizasyon Perspektifinde Kuramlar ve Tartışmalar* içinde (109-130). Gazi Kitabevi.
- Torelli, R., Balluchi, F. & Lazzini, A. (2020). Greenwashing and Environmental Communication: Effects on Stakeholders’ Perceptions. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 407-421.
- Wylie, J. & Ward, A. M. (2014). CSR Reports Goodness or Greenwash? *Accountancy Ireland*, 5 (1). 38-40.
- Zadros, K. (2020), “The Practice of Strategic Management of Polish Enterprises: Concern For CSR, Image or Greenwashing?”. Proceedings of the 35th International Business Information Management Association (IBIMA), 1-2 April, Seville, Spain, p.14746-14756.
- Zeren, D. Gökdağlı, N., (2019), “Sürdürülebilirlikle İlgili Pazarlama İletişim Aracı Olarak Instagram: En Değerli 25 Marka Üzerine Bir Araştırma”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(3), 91-108.



BÖLÜM 32

BORSA İSTANBUL ULAŞTIRMA ENDEKSİNDE YER ALAN İŞLETMELERİN KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK YAKLAŞIMLARI

Özlem SANRI¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Yeditepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Lojistik Yönetimi Bölümü, İstanbul, ORCID ID: 0000-0002-9788-6594

1. Giriş

Uluslararası ticarete konu olan ürünlerin ekonomik, emniyetli, istenen yer ve zamanda teslimatından sorumlu olan lojistik ve ulaştırma işletmeleri yoğun bir rekabet içerisinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Diğer taraftan çevre ve sosyal konulara yönelik artan hassasiyet işletmelerin, kâr amacı yanında toplumsal konulara yönelik girişimlerde bulunmaya itmektedir. Ulaştırma, satın alma, depolama, stok yönetimi gibi fonksiyonları içeren lojistik sektörü, ekonomik, çevresel ve sosyal sebeplerle toplumu olumlu ya da olumsuz olarak etkileyebilmektedir (León ve Juan, 2014). İşte bu sebeple son yıllarda lojistik ve ulaştırma işletmeleri kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine hız kazandırmıştır.

Kurumsal sosyal sorumluluk literatürde uzun yıllardır incelenen bir kavram olarak işletmelerin ekonomik, yasal, etik ve hayırseverlik konularında topluma karşı yerine getirdikleri sorumlulukları ifade etmektedir. Lojistik sektörüne özgü olarak geliştirilen lojistik sosyal sorumluluk (Carter ve Jennings, 2002) kavramı ise, satın alma, ulaştırma, depolama, paketleme ve tersine lojistik fonksiyonlarında sosyal olarak sorumlu olmayı ifade etmektedir. Bu alanda yazılan pek çok çalışmaya literatürde ulaşmak mümkündür (Black, 1996; Carter ve Jennings, 2002; Carter, 2005; Ciliberti vd.,2008; Hietbrink vd., 2010; Gruchmann vd., 2018). Kurumsal sosyal sorumluluğun boyutu olan kurumsal hayırseverlik konusunda yapılmış bir çalışmaya ise lojistik literatüründe rastlanmamıştır. Bu sebeple çalışmada Borsa İstanbul Ulaştırma Endeksinde işlem gören işletmelerin 2016-2021 yılları arasında yapmış oldukları bağışların incelenmesi amaçlanarak, kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımları belirlenmeye çalışılmıştır.

Yukarıda belirtilen hedeflere ulaşmak için bölüm aşağıdaki gibi düzenlenmiştir. Öncelikle kurumsal sosyal sorumluluk kavramına açıklık getirildikten sonra üçüncü bölümde lojistik ve ulaştırma sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal hayırseverlik kavramları irdelenmiş ve sektörden örnekler sunulmuştur. Takip edilen bölümde araştırma metodolojisine yer verildikten sonra dördüncü bölümde bulgular paylaşılmıştır. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular ışığında yaklaşım ve uygulamalar hakkında görüş ve öneriler paylaşılmıştır.

2. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramı

Toplumda sahip olduğu roller açısından işletmeler, 1950’li yılların başından beri sorgulanmaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramının tarihçesi aslında 1950’li yılların çok daha gerisine, Endüstri Devrimi’ne kadar uzanmaktadır. O dönemde çocuk işçi, kadın çalışan, fakirlik, emek huzursuzluğu gibi bazı konular sosyal problemler olarak sıralanmıştır (Carroll, 2008). Davis (1973), kurumsal sosyal sorumluluk

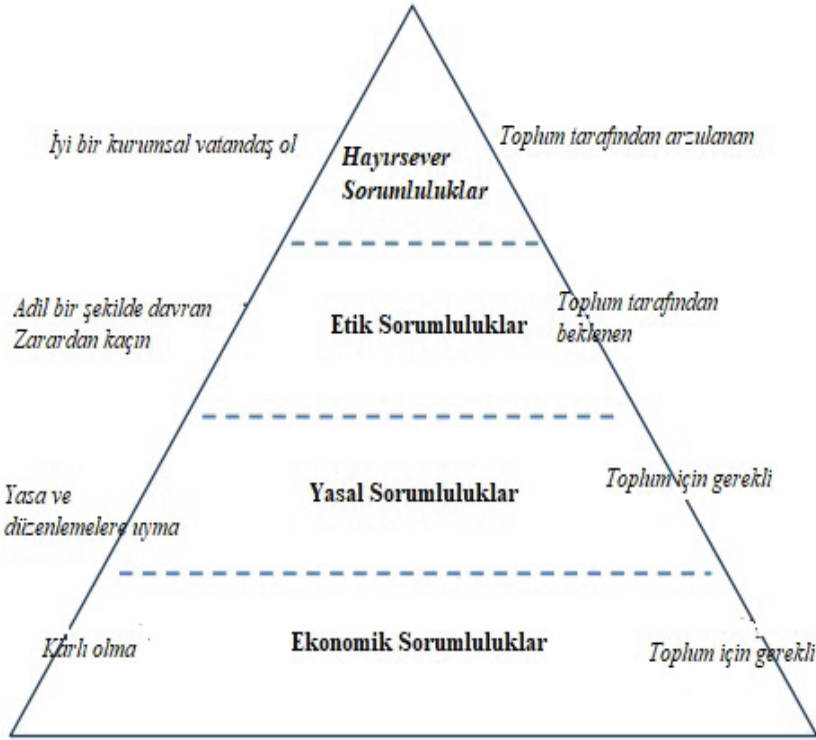
kavramını “*işletmenin ekonomik, teknik ve yasal gerekliliklerinin ötesindeki sorunları değerlendirmesi ve bunlara yanıt vermesi*” olarak tanımlamıştır. KSS’nin ilk zamanlardaki tanımlamalarında toplumu korumak ve toplumun refahını iyileştirmek tanımlamalarının altının çizildiği fark edilmektedir. Carroll’a göre (2015) toplumu korumak, işletmelerin olumsuz etkilerden (örneğin çevre kirliliği, ayrımcılık, güvenli olmayan ürünler) kaçınmaları olarak belirtilmiştir. Toplumun refahını iyileştirmek ise, işletmelerin toplum için faydalar yaratması olarak ifade edilmiştir (örneğin hayırseverlik, toplumla olan ilişkiler). Akademik dünyada 1980’ler ile birlikte paydaş teorisi güçlü bir yer edinmeye başlamıştır (Ciliberti vd., 2008). Paydaş teorisinin babası olarak kabul edilen Freeman’e göre (1984:46) paydaş; “*organizasyonun hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek veya bundan etkilenen herhangi bir grup veya birey*” olarak tanımlanmıştır. Paydaş kavramı, bir KSS yönelimi benimsenirken dikkate alınması gereken belirli grupları veya kişileri tanımlayarak sosyal sorumlulukları kişiselleştirmektedir.

Günümüzde kurumsal sosyal sorumluluk kavramı ile ilgili farklı tanımlamalar mevcuttur. Örneğin literatürdeki bir tanımlamada KSS, bir işletmenin toplum, çevre ve insan dahil olmak üzere çok çeşitli paydaşların beklenti ve taleplerine karşı gösterdiği yanıtları ve uygulamaları kapsayan çok yönlü bir kavramdır (Yuan vd., 2020). Avrupa ve Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk Yoluyla Özel Sektör Sivil Toplum İş Birliği Raporu’na (2020) göre, KSS işletmelerin sosyal, çevresel, etik ve şeffaf bir şekilde topluma ve dünyaya ne şekilde sorumlu olduğuna dair süreci ifade etmektedir. İşletmelerin birincil amacı her ne kadar kâr elde etmek olsa da sosyo-ekonomik faktörler göz önüne alındığında, sosyal sorumluluklar kâr etmenin ötesine geçmektedir (Yang vd., 2021). Bu nedenle işletmelerin ekonomik, yasal, etik ve hayırsever sorumluluklarını yerine getirmek için KSS faaliyetlerinde bulunmaları beklenmektedir. Bu beklenti son yıllarda tüketici ve toplum baskısı, çevrenin korunması ve çalışanların çıkarlarının korunması gibi sürdürülebilir kalkınma hedeflerini karşılamak amacıyla da desteklenmektedir.

2.1. Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Boyutları

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı ile ilgili ilerleyen zamanlarda işletmelerin üstlenmesi gereken sorumluluk boyutlarının netleştiği görülmektedir. En bilinen ve kabul gören, Carroll (1979) tarafından belirlenen boyutlardır. KSS ile işletmelerin topluma karşı ekonomik, yasal, etik ve gönüllü (çoğunlukla hayırseverlik olarak ifade edilmiştir) sorumlulukları olduğunu savunmuştur. Carroll’un KSS Piramidi olarak ifade edilen grafiksel gösterim Şekil 1’de sunulmaktadır.

Şekil 1. KSS Piramidi



Kaynak: Carroll, 2016.

Şekil 1'de gösterilen KSS piramidi ile ifade edilen boyutları açıklayarak kavramın dört alt başlığına açıklık getirmenin faydalı olacağı düşünülmektedir (Carroll, 2016):

- **Ekonomik Sorumluluk:** Her ne kadar ilk bakışta KSS ile çeliştiği düşünülse de aslında ekonomik sorumluluk her işletmenin topluma karşı yerine getirmesi gereken sorumlulukların başında gelmektedir. İşletmeler bireylerin ihtiyaçlarını ve isteklerini gidermek amacıyla ürün ya da hizmet üretmektedir. Üretim süreçleriyle kaynakların etkin ve verimli kullanılması sonucunda ortaya toplumun ihtiyaçlarını karşılayan ürün ya da hizmetler ortaya çıkmaktadır. Bu süreçle beraber işletmelerin kâr elde etmesi, varlıklarını sürdürülebilmesi için son derece önemlidir. Kâr ayrıca, işletmenin büyümesi için de gereklidir. Finansal anlamda başarılı olamayan işletmeler bir süre sonra varlığını devam ettiremez ve üzerlerine düşen diğer sorumlulukları yerine getiremez duruma gelmektedir. Bu sebeple Carroll'a göre (2016), ekonomik sorumluluk yoğun rekabetin yaşandığı iş dünyasında temel gerekliliktir.

- Yasal Sorumluluk: İşletmeler faaliyetlerini sürdürürken yasa ve düzenlemelere uygun hareket etmeleri beklenmektedir. Bu sorumluluk çalışanlara, müşterilere, tedarikçilere kısacası tüm topluma karşı yerine getirilmesi gereken bir süreçtir. Diğer taraftan üretilen ürün ve/veya hizmetlerin asgari yasal gereklilikleri karşılaması da göz önünde bulundurulmalıdır.

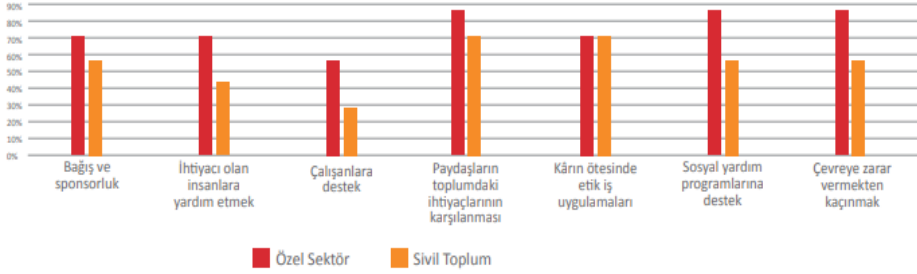
- Etik Sorumluluk: Yasalarla düzenlenmemiş olsa bile işletmelerin, toplumun etik norm, değer ve standartlarına uygun hareket etmeleridir.

- Hayırsever Sorumluluk: Kurumsal hayırseverlik, işletmenin gönüllü veya isteğe bağlı faaliyetlerini kapsamaktadır. Hayırseverlik veya bağış, bugün işletmelerden toplum tarafından beklenen bir sorumluluk çeşidi olarak ifade edilmektedir.

2.2. Kurumsal Hayırseverlik

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı uzun yıllardır işletmelerin gönüllülük ve yardım uygulamaları kapsamında yer verdiği stratejilerinden birisidir. Kurumsal sosyal sorumluluk piramidi içerisinde yer alan gönüllü sorumluluk aynı zamanda kurumsal hayırseverlik olarak da isimlendirilmektedir. Kurumsal hayırseverlik, işletmelerin toplumun çeşitli açılardan refah seviyesini arttıracak bağışlarda bulunması olarak özetlenebilir (Cochran, 2007). Bağışlar, sivil toplum örgütleri, belediyeler veya üniversiteler gibi çeşitli kurumlara sosyal hizmet amacıyla yapılabilmektedir. Buradaki kilit nokta, yapılan bağışların herhangi bir geri dönüş beklemezsizin gönüllü olarak yapılmasıdır. Bir işletmenin gönüllü yardımları ya da bağışları çalışanlara, tedarikçilere, müşterilere, hissedarlara ve aynı zamanda topluma yönelik sosyal hedeflere ulaşmak için insani yardım faaliyetlerini içermektedir. Bu yardımlar bir anlamda işletmelerin toplumla aralarında güven inşa etmelerine aracılık etmektedir (Masoud, 2017).

Türkiye’de kurumsal hayırseverlik yeni bir kavram değildir. Osmanlı döneminde dahi vakıf-sivil toplum örgütleri mevcuttu. Diğer taraftan İslam’da, Ramazan ayının sonunda, inanan insanların ihtiyacı olan insanlara para bağışlaması anlamına gelen “Fitre” anlayışı bulunmaktadır. Dolayısıyla hem Sivil Toplum hem de bağışlar, tarih boyunca, Türkiye’nin topluma yardım açısından süregelen bir geleneğidir (Responsible Impact Project, 2020). Avrupa ve Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk Yoluyla Özel Sektör Sivil Toplum İş Birliği Raporu’nun (2020) sivil toplum ve özel sektöre yönelik yapmış olduğu araştırmaya göre kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili olgular Şekil 2’de gösterilmektedir.

Şekil 2. Türkiye 'de KSS'ye Bakış Açısı

Kaynak: Responsible Impact Project, 2020

Buna göre, “paydaşların toplumdaki ihtiyaçlarının karşılanması”, “sosyal yardım programlarına destek” ve “çevreye zarar vermekten kaçınma” başlıkları yüzde 80’in üzerinde bir oranla ön plana çıkarken; “bağış ve sponsorluk”, “ihtiyacı olan insanlara yardım etmek” ve “karın ötesinde etik iş uygulamaları” yüzde 70 oranında özel sektör temsilcileri tarafından desteklenmiştir. Türk özel sektörünün bu araştırma sonuçlarına göre, KSS kavramıyla sosyal yardım, çevre, bağış ve etik kavramlarını bağdaştırdığı söylenebilir. Görüldüğü üzere KSS, iş dünyasında ana akım bir uygulama haline gelmiştir. İşletmeler temel stratejilerine ek olarak bütçelerinin önemli bir bölümünü KSS faaliyetlerine tahsis etmektedirler.

3. Lojistik ve Ulaştırma Sektöründe Kurumsal Sosyal Sorumluluk

KSS uygulamaları sonucunda, toplumun refah seviyesinin artması, sürdürülebilir kalkınma, işletmelerin rekabetçi üstünlüklerinin artması gibi birçok olumlu sonuç ortaya çıkmaktadır. KSS benimseyen işletmelerin ekonomik, yasal, etik sorumlulukları tedarik zincirleri boyunca bütünleştirmeleri beklenmektedir (León ve Juan, 2014). İşte bu noktada lojistik tedarik zinciri boyunca kilit bir göreve sahiptir. Hammadde temininden, bitmiş ürünün müşteriye ulaştırılmasına kadar geçen tüm süreçler lojistik kavramı sayesinde planlanmakta, yönetilmekte ve takip edilmektedir.

Satın alma, depolama, taşımacılık, envanter yönetimi, talep yönetimi, sipariş yönetimi, paketleme, müşteri hizmetleri gibi birbirleriyle ilişkili birçok fonksiyonu bünyesinde bulunduran lojistik sayesinde ihtiyaç duyulan ürünlere kavuşulmaktadır. Lojistik ve ulaştırma sektörü doğası gereği uluslararası bir yapıya sahiptir bu sebeple toplumu ekonomik, çevre ve sosyal boyutlarıyla olumlu ya da olumsuz olarak etkileyebilmektedir (León ve Juan, 2014). Bu sebeple paydaşlardan gelen sürdürülebilirlik baskıları her sektörde olduğu gibi lojistik sektöründe de hissedilmektedir. İşletmeler içinde ve/veya arasında önemli bir işlevsel alan olan ve hammadde tedarikinden müşterilere ürün/hizmet ulaştırılmasına kadar farklı

operasyonlardan oluşan lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde KSS uygulamaları önem kazanmıştır.

3.1 Lojistik Sosyal Sorumluluk

Akademik açıdan da KSS konusunda son yıllarda farklı çalışmalar yayınlanmıştır. Örneğin Carter ve Jennings (2002a), Lojistik Sosyal Sorumluluk (LSS) olarak adlandırılan sosyal açıdan sorumlu lojistik yönetimi ile ilgili konuları incelemiştir. Buna göre lojistik yönetimi fonksiyonlarından satın alma, ulaştırma ve depolama fonksiyonları detaylı olarak ele alınarak LSS'nin boyutlarını sıralamıştır. Bu boyutlar şu şekilde belirlenmiştir:

- Çeşitlilik,
- Çevre,
- Etik,
- İnsan hakları/yaşam kalitesi,
- Hayırseverlik/toplum ve
- Emniyet.

LSS'nin bu boyutları sonucunda iş memnuniyetinin, çalışan motivasyonunun, güvenin, paydaş ilişkilerinde gelişimin ve finansal performansın artması beklenmektedir. Lojistik yönetimi alanına odaklanan çevre ile ilgili çalışmalar, LSS'nin bir alt kümesi olarak değerlendirilebilecek yeşil lojistik literatürünü oluşturmaktadır (Murphy ve Poist, 2003). Birçok yazara göre çevre, lojistik ve tedarik zinciri yönetimi alanını zorlayacak en önemli başlıklar arasında gösterilmektedir (Handfield ve Nichols, 1999; Evangelista vd., 2010) Çünkü lojistik ve ulaştırma sektörü çevreye zararlarıyla bilinen sera gazı salınım oranlarıyla dikkat çeken sektörlerin başında gelmektedir. Yeşil lojistik çalışmalarının literatürde atık yönetimi, tersine lojistik, emisyonlar, trafik yönetimi, çevreye duyarlı satın alma uygulamaları, rota optimizasyonu konuları etrafında toplandığı görülmektedir.

Gruchmann vd. (2018), lojistik sosyal sorumluluk uygulamaları ile ilgili literatürdeki ana temaları sürdürülebilir satın alma, sürdürülebilir ulaştırma, sürdürülebilir depolama, sürdürülebilir paketleme ve sürdürülebilir tersine lojistik olmak üzere beşe ayırmıştır. Sürdürülebilir satın alma (bazı kaynaklarda satın alma sorumluluğu olarak geçmektedir), kurumsal paydaşlar tarafından savunulan sosyal ve çevresel standartların satın alma kararlarına dahil edilmesi olarak ifade edilmektedir. İnsan hakları, çeşitlilik, emniyet ilkelerine sadık kalınarak satın alma fonksiyonu yerine getirilmelidir (Gruchmann vd., 2018; Ciliberti vd., 2008). Carter ve Jennings (2002b), sürdürülebilir satın almanın tedarikçi performansını doğrudan ve pozitif yönde etkilediğini ifade etmiştir. Carter (2005), sürdürülebilir

satın alma ve maliyet arasında ilişkiyi araştırdığı çalışmasında iki kavram arasında doğrudan anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Ancak örgütsel öğrenme ve tedarikçi performansının sürdürülebilir satın alma ve maliyet arasında aracı değişkenler olarak hareket ettiğini belirtmiştir. Şöyle ki, sürdürülebilir satın almanın örgütsel öğrenmeyi arttırdığı ve tedarikçi performansını geliştirdiği böylelikle maliyetlerin azaldığı belirlenmiştir (Carter, 2005). Hietbrink vd. (2010) ise, işletmelerin benzer KSS uygulamaları olan tedarikçileri seçme olasılığının daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir.

Sürdürülebilir ulaştırma, mevcut ve gelecek zamanda insan ve ekosistem sağlığını, ekonomik ilerlemeyi ve sosyal adaleti koruyup geliştirirken, hareketlilik ihtiyaçlarını karşılayan ulaştırma olarak tanımlanmaktadır (Ciliberti vd., 2008). İlk yapılan tanımlama örnekleri daha net bir şekilde kavrama açıklık getirmiştir. Örneğin Black (1996), gelecek nesillerin ulaştırma ihtiyaçlarını karşılayabilme kabiliyeti olarak tanımlamıştır. Sürdürülebilir ulaştırma hedefi için, alternatif yakıt geliştirilmesi, trafik kazalarının ve ölümlerin azalması, trafik sıkışıklığının azaltılması ve arazi kullanımının kontrol edilmesi gibi önerilerde bulunmuştur. Son yıllarda yapılan çalışmalarda sürdürülebilir ulaştırma elektrikli araç kullanımı (Eberle ve von Helmolt, 2010; Casella vd., 2022; Nguyen vd., 2022), çeşitli sektörlere yönelik sürdürülebilir ulaştırma önerileri (Gružauskas ve Burinskienė, 2022), sürdürülebilir ulaştırma ve yeni nesil teknolojiler (Singh vd., 2022) gibi konular işlenmiştir.

Casella vd. (2022), sürdürülebilir ulaştırma konsepti altında elektrikli araçların ve şarj istasyonlarının enerji sistemiyle bütünleşmesi için hem planlama hem de operasyonel yönetim problemlerine dikkat edilerek optimizasyon modellerini özetlemiştir. Singh vd. (2022), nesnelere interneti gibi yeni nesil teknolojilerin sürdürülebilir demiryolu taşımacılığı için uygulanabilirliği, gelecekteki potansiyelleri, ilgili paydaşlara ve yetkililere operasyonel faydaları hakkında önemli bilgiler (demiryolu operasyonlarının etkin yönetimi, gelişmiş izleme ve bakım, geliştirilmiş güvenlik ve hizmet seviyesi ve sürdürülebilir kalkınma) sunmaktadır.

Lojistik fonksiyonları içinde, malların ve hammaddelerin verimli bir şekilde depolanması ve taşınması için planlanmış bir alan/bina/tesis olan depo önemli bir yer tutmaktadır. Depo yönetimi, bir deponun günlük operasyonlarını yürütmekle ilgili süreçleri içermektedir. Depolama faaliyetlerinin karbon ayak izine önemli ölçüde katkıda bulunabileceği gerçeği göz önüne alındığında, günümüzün bilgili ve hassas tüketicileri ve paydaşlar, sosyal ve çevresel olarak sorumlu depo operasyonlarını, yani sürdürülebilir depolamayı giderek daha fazla talep etmektedir (Ali ve Phan, 2022). Sürdürülebilir depolama, depo yeri seçimi, tehlikeli maddelerin uygun şekilde depolanması ve bertaraf edilmesi, fazla veya eski

envanterin yerel topluluklara bağışlanması ve forkliftleri güvenli bir şekilde çalıştırma eğitimi gibi faaliyetleri içermektedir (Ciliberti vd., 2008). Bu faaliyetler sonucunda karbon ayak izinin azalması, toplum gözünde işletmenin imajının gelişmesi, yerel yasa ve mevzuatlara uyum ve toplum tarafından sosyal ve çevresel anlamda doğa dostu olma baskısının bertaraf edilmesi gibi sonuçlar elde edilmektedir (Ali ve Phan, 2022).

Lojistik sosyal sorumluluk içerisinde literatürde incelenen bir başka konsept ise sürdürülebilir paketlemedir. Paketlemenin temel amaçları, ürünün korunması ve ömrünü korumak, depolama ve teslimat sırasında ürün kalitesini fiziksel hasarlardan ve bozulmadan korumak ve ürün hakkında bilgi vermektir. Ancak ürünün paketi açıldıktan sonra, ambalaj hızlıca bertaraf edilmekte, bu durumda ciddi anlamda çevre kirliliği konusunu gündeme getirmektedir. İşte bu noktadan hareketle sürdürülebilir paketleme kavramı ortaya çıkmıştır. Sürdürülebilir paketleme, paketin temel amaçlarını genişleterek, ambalajın ömrünün sona ermesiyle birlikte üreticiye yeni paket üretmek için imkân sağlayan bir kavramdır (Chen vd., 2022). Aynı zamanda doğa dostu ya da çevreye zarar vermeyen, sağlık açısından risk oluşturmayan, ürün-yaşam döngüsü boyunca çevrenin kirlenmesine katkı sağlamayan paketleme olarak da tanımlanmaktadır (Lekezitürk ve Oflaç, 2022). Küresel olarak, plastik atıkların sadece %18'i geri dönüştürülmekte, %24'ü yakılmakta ve kalan %58'i ya çöpe atılmakta ya da doğrudan doğal çevreye bırakılmaktadır (Jestratiyevic vd., 2022). Bu oranlar paketleme sonucunda ortaya çıkan çevre kirliliğini ve sürdürülebilir paketlemenin önemini gözler önüne sermektedir.

Benzer şekilde tersine lojistik geri kazanım ve geri dönüşüme odaklanan bir kavramdır. Tersine lojistiğin birincil amacı, uygun tasarım, işletim, kontrol ve müşterilerden başlayarak ilk tedarikçilere doğru etkin ve ekonomik-verimli akışların sürdürülmesi yoluyla ömrünü tamamlamış ürünlerden kalan değerini geri kazanılmasıdır. Tersine lojistik sisteminin başarılı bir şekilde işlemesi için ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik arasında iyi bir denge kurması gerekmektedir. Böylelikle farklı ve hala bir değer taşıyan malzemelerin kullanımını sağlayabilir ve bu şekilde küresel anlamda kaynak tükenmesi sorununun çözülmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, işletmelere malzemelerin geri kazanılması sayesinde maliyetlerin azalması ve karlılıklarını iyileştirme (Sun vd., 2022) fırsatları sunmaktadır.

3.2 Lojistik ve Ulaştırma Sektöründe Kurumsal Hayırseverlik

Küresel lojistik işletmelerinin yaptığı bağışlar ve yardımlar ile topluma katkıda bulunduğu ve fark yaratmaya çalıştığı birçok prensip ve uygulama bulunmaktadır. Örneğin denizcilik sektörü araştırma kuruluşu Alphaliner'a göre (2022), dünyanın ikinci büyük konteyner operatörü

Danimarkalı Maersk belirlediği beş alanda öncelikli olarak bağış ve yardımlarda bulunduğunu açıklamıştır. Bu alanlar sırasıyla şu şekilde açıklanmıştır (Maersk, 2022):

- Doğal afetlerden etkilenen toplumlara yönelik bağış ve projeler,
- Ticaret engellerini ortadan kaldırarak, imkanları kısıtlı toplumlar için sosyal ve ekonomik fırsatlar geliştirmeye yardımcı olan bağış ve projeler,
- Çevre ve doğal kaynakları korumaya yardımcı olan bağış ve projeler,
- Eğitim ve bilgi birikimini desteklemeye yönelik bağış ve projeler,
- Sağlık ve güvenliği desteklemeye yönelik bağış ve projeler.

1969 yılında kurulan ve 220'yi aşkın ülkede faaliyette bulunan küresel lojistik işletmesi DHL her yıl net kârının %1'ini bireyler ve topluluklar için kalıcı bir etki yaratma amaçlı projelere bağışladığını belirtmiştir (Deutsche Post DHL Group, 2022). DHL çalışanlarının gönüllü olarak çevre koruma projelerinde çalışması, sosyo-ekonomik açıdan dezavantajlı geçmişe sahip gençlerin istihdam edilebilirliğini artırma, doğal afetlerde yardım, çevre koruma ve ağaçlandırma çalışmaları işletmenin projelerinden bazıları olarak örnek verilebilir.

Dünya'daki en iyi havayollarını belirleyen Skytrax World Airline Award'a göre (2022), ilk sırada yer alan Qatar Airways sosyal projelerde yer alarak ihtiyaç duyan topluluklara destek vermektedir. Havayolunun çocukların eğitimi, sağlığı, toplum sağlığına yönelik farklı yardım kuruluşlarıyla iş birlikleri ve yardımları bulunmaktadır (Qatar Airways, 2022).

Lojistik ve ulaştırma sektöründe sosyal sorumluluk yaklaşımları, kavramları ve örneklerini inceledikten sonra, literatürde kurumsal sosyal sorumluluk alanında yapılan araştırmaları incelemenin faydalı olacağı düşünülmektedir. Akmeşe ve Aras (2016), Borsa İstanbul'da işlem gören turizm işletmelerine yönelik kurumsal sosyal sorumluluk farkındalıkları ve uygulamalarını incelemiştir. İncelemenin yapıldığı 2010 yılında herhangi bir bağış ya da yardım bulunmazken ilerleyen yıllarda farkındalık seviyesinin arttığı sonucuna ulaşmıştır. Aytar (2019), Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan işletmelerin KSS eğilimlerinin işletme ve bağlı oldukları sektör açısından farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Lojistik ve ulaştırma alanında kurumsal hayırseverlik üzerine bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır.

4. Araştırma Metodolojisi

Çalışma kurumsal sosyal sorumluluk kavramına olan önemin artmasıyla beraber, ulaştırma alanında faaliyet gösteren işletmelerin KSS boyutlarından kurumsal hayırseverlik yaklaşımlarını belirlemeyi hedefle-

mektedir. Bu amaçla Borsa İstanbul Ulaştırma endeksinde yer alan işletmeler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. İşletmelerin 2016-2021 yıllarına ait son beş yıllık faaliyet, finansal ve sürdürülebilirlik raporları incelenerek topluma değer katma amaçlı bağış verileri derlenmiştir.

5. Bulgular

Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr) web sitesinde yer alan Borsa İstanbul Ulaştırma endeksinde yer alan 9 işletmeden analize uygun olan 5 ulaştırma işletmesi Tablo 1’de sunulmuştur. Gür-Sel Turizm Taşımacılık ve Servis Ticaret A.Ş., Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş. ve Turex Turizm Taşımacılık A.Ş.’nin son beş yıla ait faaliyet ve/veya finansal raporlarına ulaşılamadığından analize dahil edilmemiştir.

Tablo 1. Ulaştırma Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Özellikleri

İşletmenin Adı	Kuruluş Yılı	Çalışan Sayısı*	Bağış ve Yardım Politikası
Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş.	1993	126	Var
Çelebi Hava Servisi A.Ş.	1958	3.207	Yok
GSD Denizcilik	1992	7	Var
Pegasus	1989	5.837	Var
Reysaş	1990	-**	Var
Türk Hava Yolları	1933	27.532	Var

Kaynak: İşletmelerin faaliyet raporlarından derlenmiştir.

*31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla.

**Beyanda bulunulmamıştır.

Ulaştırma endeksinde yer alan işletmelerin 2016-2021 yılları arasında yapmış oldukları bağış ve yardımlar Tablo 2’de gösterilmektedir. Beyaz Filo Kiralama 1993 yılında kurulmuş olup araç filo satışı, satış sonrası hizmetler ikinci el otomobil müzayedesini gibi alanlarda faaliyet göstermektedir. İşletme hisse senetleri 2012 yılından beri Borsa İstanbul’da işlem görmektedir (Beyaz Filo Kiralama, 2022). Tablo 2’ye göre 2016-2021 yılları arasında toplam 92.000 TL bağışta bulunduğunu beyan etmiştir.

Çelebi Holding A.Ş.’ye bağlı şirketler havacılık sektöründe yer hizmetleri, kargo ve antrepo işletmeciliği; denizcilik sektöründe liman işletmeciliği ve gıda alanlarında hizmet vermektedir. İki kıtada ve beş ülkede faaliyet göstermektedir. Çelebi Hava Servisi A.Ş. 1958 yılından bu yana Türk hava taşımacılığında ilk özel yer hizmetleri veren işletmesidir. İşletmenin hisse senetleri 1996’da Borsa İstanbul’da işlem görmeye başlamıştır. Çelebi Hava Servisi A.Ş.’nin ana faaliyet konusu; yerli ve yabancı havayolları ile özel kargo şirketlerine yer hizmetleri (temsil, trafik, ramp, kargo, uçuş operasyonu vs. gibi hizmetler) ve yakıt ikmal hizmeti verilmesi olarak açıklanmıştır. Şirket, İGA Havalimanı İşletmesi A.Ş. kontrolündeki

İstanbul Havalimanı, Devlet Hava Meydanları İşletmesi kontrolünde bulunan Adana, Ankara, Antalya, Bingöl, Bodrum, Bursa Yenişehir, Çorlu, Dalaman, Diyarbakır, Erzurum, İzmir, Isparta, Kars, Kayseri, Malatya, Mardin, Samsun, Trabzon, Van, Denizli, Hatay, Kahramanmaraş, Erzinçan, Balıkesir Edremit, Çanakkale, Iğdır, Kocaeli, Hakkari, Uşak ve Havaalanı İşletme ve Havacılık Endüstrileri A.Ş. kontrolünde bulunan İstanbul Sabiha Gökçen olmak üzere toplam 31 havaalanında faaliyetlerini sürdürmektedir (Çelebi Hava Servisi A.Ş., 2022).

Tablo 2. *Bağış ve Yardım (Türk Lirası)*

İşletme Adı	2021	2020	2019	2018	2017	2016	Toplam
Beyaz Filo	45.000	-*	47.000	-*	-*	-*	92.000
Çelebi	394.266	2.176.265	3.321.322	384.492	330.755	452.651	7.059.751
GSD	1.950	50.000	50.050	85,375	-*	50	187.425
Pegasus	1.605.972	4.360	515.686,80	454.137	37.320	1.814.555	4.432.030,8
Reysaş	-*	-*	77.679,31	193.739,41	274.400	64.270,56	610.089,28
THY	-*	90.121	583.607,32	434.783	372.667	3.015.464	4.496.642,32
Toplam	2.047.188	2.320.746	4.595.345,43	1.552.526,41	1.015.142	5.346.990,56	16.877.938,4

Kaynak: İşletmelerin faaliyet raporlarından derlenmiştir.

*Bağış ya da yardım giderleri beyanında bulunulmamıştır.

Çelebi Hava Servisi A.Ş. incelemenin yapıldığı 2016-2021 yılları arasında toplam 7.059.751 TL bağışta bulunmuştur (Tablo 2). Bağışların çeşitli vakıf, dernek, odalar, kamu kurum ve kuruluşlarına yapıldığı bildirilmiştir. İşletmenin 2021 yılı *faaliyet raporuna göre İşletmenin Ana Sözleşmesi'nin 3.9 maddesi* “Genel Kurulda pay sahiplerinin bilgisine sunulması ve Sermaye Piyasası Mevzuatı uyarınca kamuyu aydınlatma yükümlülüğüne uyulması suretiyle; sosyal amaçlı kurulmuş olan vakıflara, derneklere, üniversitelere ve benzeri kuruluşlar ile kamu tüzel kişilerine Sermaye Piyasası Kurulu Mevzuatı'nda belirlenmiş esaslar dâhilinde yardım ve bağışta bulunabilir.” hükümleri çerçevesinde bağışların gerçekleştiği ifade edilmiştir.

GSD Denizcilik Gayrimenkul İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1992 yılında faaliyete geçmiş, 1995 yılında hisse senetleri Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. Kuru yük taşımacılığı yapan işletmenin filosunda 2013 ve 2014 yıllarında teslim edilen toplam iki adet kuru yük gemisi bulunmaktadır. Ayrıca GSD Denizcilik Gayrimenkul İnşaat San. ve Tic. A.Ş. %100 sermaye paylarına sahip olduğu Malta'da kurulu iki şirketin aktifinde yer alan iki adet kuru yük gemisi ve bağlı bulunduğu GSD Holding A.Ş.'nin %100 sermaye payına sahip olduğu GSD Shipping BV'nin iştirakine kayıtlı Malta'da kurulu dört ve Marshall Adaları'nda kurulu bir adet kuru yük gemisi olmak üzere toplam yedi adet geminin ticari işletmesiyle, uluslararası alanda deniz taşımacılığı faaliyetlerini sürdürmektedir (GSD Marin, 2022). Tablo 2'ye göre GSD Denizcilik 2016-2021 yılları ara-

sında toplam 187.425 TL çeşitli vakıf ve derneklere bağışta bulunmuştur. İşletmenin 2020 yılı Olağan Genel Kurulu'nda, bir hesap döneminde yapılabilecek bağış sınırınının 150 Bin TL olarak belirlenmesine karar verildiği bildirilmiştir (GSD Marin, 2022).

Pegasus Hava Yolları, 1990 yılında Aer Lingus, Silkar Yatırım ve Net Holding'in ortak girişimiyle kurulmuş, 2005 yılında Esas Holding tarafından satın alınmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren 4. tarifeli havayolu işletmesidir. İşletme bağış, yardım ve sosyal sorumluluk alanındaki faaliyetlerini Pegasus Bağış ve Yardım Politikası ile Pegasus Kurumsal Sosyal Sorumluluk Politikası çerçevesinde sürdürmektedir (Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., 2022). 20 Kasım 2013 tarih ve 403 sayılı Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilen Bağış ve Yardım Politikası uyarınca işletmenin eğitim, sağlık ve toplumsal dayanışma amacıyla veya faaliyet konusu ile ilgili faaliyet gösteren kişilere, dernek ve vakıflara, sivil toplum kuruluşlarına ve kamu kurum ve kuruluşlarına bağış ve yardım yapabileceği açıklanmıştır (Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., 2013). Faaliyet raporu beyanlarına esas olarak 2016-2021 yılları arasında toplam 4.432.030,8 TL bağışta bulunmuştur.

Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş 1989 yılında kurulmuştur. Kara, hava, denizyolu ile yük taşımacılığı ve depolama hizmeti vermektedir. 2016-2021 yılları arasında toplam 610.089,28 TL belediye ve üniversitelere bağışta bulunduğu beyan edilmiştir (Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş., 2022).

Türk Hava Yolları 1933 yılında 5 uçak başladığı yolculuğunda günümüzde 390'dan fazla uçakla Avrupa'nın en genç filosuna sahiptir (Türk Hava Yolları, 2022). İşletme, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri kapsamında dezavantajlı bireyler/gruplar, çocuklar için çalışan sivil toplum kuruluşları, çeşitli dernek/vakıflar üniversiteler, insani yardım kuruluşları, afet ve kıtlık alanında çalışan dernek ve vakıflar, spor kulüpleri ve federasyonlar gibi resmi kurum ve kuruluşlar ile çalışmalar yaptığını ifade etmiştir (Türk Hava Yolları, 2020). 2016-2021 yılları arasında kurumun 4.496.642,32 TL bağış yaptığı belirlenmiştir.

6. Sonuç

Lojistik ve ulaştırma sektörü hızla değişen teknolojik ve rekabet koşulları, artan ve değişen müşteri talepleri, küreselleşme, artan maliyetler gibi pek çok faktörden etkilenmektedir. Diğer taraftan lojistik ve ulaştırma sektörü bir ülkenin ekonomik kalkınmasına katkı sağlayan sektörlerden birisidir. Son yıllarda tüketicilerin çevre ve sosyal konulara olan hassasiyetinin artmasıyla beraber diğer bir çok sektör gibi lojistik ve ulaştırma sektörü de bu duruma kayıtsız kalmamıştır. Gelecek nesillere kaynakların aktarılması ve yaşanılabilir bir dünya bırakmak amacıyla sürdürülebilir

kalkınma hedefleri belirlenmiştir. Bu hedefler doğrultusunda lojistik ve ulaştırma işletmeleri topluma karşı etik ve sorumlu davranarak çeşitli projeler üretmeye başlamıştır.

Kurumsal sosyal sorumluluğun ekonomik, yasal, etik ve hayırsever sorumluluk boyutlarına uygun olarak paydaşların ve toplumun beklentilerini karşılamak isteyen lojistik işletmeleri kar amaçlı faaliyetlerinin yanı sıra sosyal faaliyetlere de yer vermektedir. Bu çalışmada kurumsal sosyal sorumluluğun hayırseverlik boyutu ele alınarak Borsa İstanbul Ulaştırma Endeksinde yer alan lojistik ve ulaştırma işletmelerinin 2016-2021 yılları arasındaki bağış yaklaşımları incelenmiştir. Endekste yer alan altı işletmenin ilgili yıllardaki faaliyet, mali ve sürdürülebilirlik raporları değerlendirilmiştir. Buna göre, 2016-2021 yılları arasında lojistik ve ulaştırma işletmelerinin toplam 16.877.938,4 TL bağış yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Endekste yer alan işletmeler arasında en fazla bağışın Çelebi Hava Servisi A.Ş., en az bağışın ise Beyaz Filo Kiralama tarafından yapıldığı belirlenmiştir. Akmeşe ve Aras'ın (2016) çalışmasından farklı olarak yıllar içerisinde bağışlarda artış eğilimine rastlanmamıştır. Bunun sebebi olarak inceleme yapılan yılların COVID-19 pandemisi sürecini kapsamı olduğu düşünülmektedir.

Pegasus Hava Yolları incelemeye dahil olan beş yıl sürecinde her yıl bağış yapan işletme olarak öne çıkmaktadır. Araştırmaya dahil edilen 6 işletmeden 5'inin bağış ve yardım politikasının olması KSS alanında farklılık düzeylerini yansıtmaları açısından olumlu bulunmuştur. Literatürde lojistik sosyal sorumluluk alanında çok sayıda çalışma olmasına rağmen kurumsal hayırseverlik konusunda çalışmaya rastlanmamıştır. Böylelikle mevcut çalışmanın gelecekteki araştırmalara ışık tutması umulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akmeşe, H., & Aras, S. (2016). Borsa İstanbul'da işlem gören turizm işletmelerinin kurumsal sosyal sorumluluk farkındalıkları ve uygulamaları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(1), pp. 919-942.
- Ali , I., & Phan, H. (2022). Industry 4.0 technologies and sustainable warehousing: a systematic literature review and future research agenda. *The International Journal of Logistics Management*, 33(2), pp. 644-662.
- Alphaliner. (2022, Eylül 27). *Alphaliner TOP 100*. Alphaliner: <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/> adresinden 27 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Aytar, O. (2019). BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri Üzerine Bir İçerik Analizi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 12(18), pp. 320-340.
- Beyaz Filo Kiralama. (2022). *Hakkımızda*. Beyaz Filo Kiralama: <https://www.beyazfilo.com/about.html> adresinden 27 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Black, W. (1996). Sustainable transportation: a US perspective. *Journal of Transport Geography*, 4(3), pp. 151-159.
- Carroll, A. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management*, 4(4), pp. 497-505.
- Carroll, A. (2015). Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complementary frameworks. *Organizational Dynamics*, 44, pp. 87-96.
- Carroll, A. (2016). Carroll's pyramid of CSR: taking another look. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 1(3), pp. 1-8.
- Carroll, A. B. (2008). A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices. In A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon , & D. Siegel (Eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp. 19-46). Oxford University Press.
- Carter, C. (2005). Purchasing social responsibility and firm performance: The key mediating roles of organizational learning and supplier performance. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 35(3), pp. 177-194.
- Carter, C., & Jennings, M. (2002). Logistics social responsibility: An integrative framework. *Journal of Business Logistics*, 23(1), pp. 145-180.
- Carter, C., & Jennings, M. (2002). Social responsibility and supply chain relationships. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 38(1), pp. 37-52.
- Casella, V., Fernandez Valderrama, D., Ferro, G., Minciardi, R., Paolucci, M., Parodi, L., & Robba, M. (2022). Towards the Integration of Sustainable

- Transportation and Smart Grids: A Review on Electric Vehicles' Management. *Energies*, 15(11), p. 4020.
- Chen, C., Sujanto, R., Bui, T., & Tseng, M. (2022). Sustainable recycle packaging in Indonesian food and beverage industry: A hybrid decision-making analysis in consumption stages. *Quality & Quantity*, pp. 1-37.
- Ciliberti, F., Pontrandolfo, P., & Scozzi, B. (2008). Logistics social responsibility: Standard adoption and practices in Italian companies. *International Journal of Production Economics*, 113(1), pp. 88-106.
- Cochran, P. L. (2007). The evolution of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 50, 449-454.
- Çelebi Hava Servisi A.Ş. (2022). *2021 Faaliyet Raporu*. Çelebi Yatırımcı: <http://celebiyatirimci.com/files/faaliyetraporlari/fr2021.pdf> adresinden 22 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Davis, K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management Journal*, 16(2), pp. 312-322.
- Deutsche Post DHL Group. (2022). *Social impact programs*, from Deutsche Post DHL Group: <https://www.dpdhl.com/en/sustainability/social-impact-programs.html> adresinden 10 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Eberle, U., & Von Helmolt, R. (2010). Sustainable transportation based on electric vehicle concepts: a brief overview. *Energy & Environmental Science*, 3(6), pp. 689-699.
- Evangelista, P., Sweeney, E., Ferruzzi, G., & Carrasco, J. (2010). Green supply chains initiatives in transport and logistics service industry: an exploratory case study analysis. *Proceedings of the 14th Annual Conference of the Logistics Research Network*, (pp. 195-203). Leeds.
- Freeman, R. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman.
- Gruchmann, T., Schmidt, I., Lubjuhn, S., & Bouman, M. (2018). Informing logistics social responsibility from a consumer-choice-centered perspective. *The International Journal of Logistics Management*, 30(1), 96-116.
- GSD Marin. (2022). *1 Ocak 2021 – 31 Aralık 2021 Dönemine Ait Konsolide Faaliyet Raporu*. GSD Marin: <https://www.gsdholding.com.tr/assets/contents/2021%20Ocak-Aral%C4%B1k%20Faaliyet%20Raporu.pdf> adresinden 10 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Handfield, R., & Nichols, E. (1999). *Introduction to Supply Chain Management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Hietbrink, J., Berens, G., & Van Rekom, J. (2010). Corporate social responsibility in a business purchasing context: The role of CSR type and supplier product share size. *Corporate Reputation Review*, 13(4), pp. 284-300.
- Jestratišević, I., Maystorovich, I., & Vrabec-Brodnjak, U. (2022). The 7 Rs sustainable packaging framework: Systematic review of sustainable packaging

- solutions in the apparel and footwear industry. *Sustainable Production and Consumption*, 30, pp. 331-340.
- Lekesiztürk, D., & Oflaç, B. S. (2022). Investigating sustainable packaging practices: a framework approach. *Present Environment and Sustainable Development*, 16(1), pp. 171-185.
- León, R., & Juan, A. (2014). Promoting corporate social responsibility in logistics throughout horizontal cooperation. *Managing Global Transitions*, 12(1), pp. 79-93.
- Maersk. (2022). *Donations*. Maersk: <https://www.maersk.com/about/donations> adresinden 25 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Masoud, N. (2017). How to win the battle of ideas in corporate social responsibility: the International Pyramid Model of CSR. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 2(4), pp. 1-22.
- Murphy, P., & Poist, R. (2003). Green perspectives and practices: a “comparative logistics” study. *Supply chain management: an international journal*, 8(2), 122-131.
- Nguyen, D., Kishk, M., & Alouini, M. (2022). Toward Sustainable Transportation: Accelerating Vehicle Electrification with Dynamic Charging Deployment. *IEEE Transactions on Vehicular Technology*, 71(9), pp. 9283-9296.
- Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. (2013). *Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. Bağış ve Yardım Politikası*. Pegasus Yatırımcı İlişkileri: https://www.pegasusyaticiliskileri.com/medium/image/bagis-ve-yaritim-politikasi_90/view.aspx adresinden 12 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. (2022, Mart 4). *Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. 1 Ocak-31 Aralık 2021 Dönemi Yönetim Kurulu Yıllık Faaliyet Raporu*. Pegasus Yatırımcı İlişkileri: https://www.pegasusyaticiliskileri.com/medium/image/31122021-yillik-faaliyet-raporu_1158/view.aspx adresinden 12 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Qatar Airways. (2022). *Social projects and community support*. Qatar Airways: <https://www.qatarairways.com/en/about-qatar-airways/social-projects.html> adresinden 17 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Responsible Impact Project. (2020, Şubat). *Avrupa ve Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk Yoluyla Özel Sektör Sivil Toplum İş Birliği Raporu*. Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği: <https://www.kssd.org/content/uploads/2020/03/Civil-Society-Dialogue-Rapor-TR.pdf> adresinden 18 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. (2022). *Faaliyet Raporları*. Reysaş Lojistik: http://www.reysas.com/uploads/rysas-fr-31-12-2021_1646062124.pdf adresinden 18 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.

- Singh, P., Elmi, Z., Meriga, V. K., Pasha, J., & Dulebenets, M. (2022). Internet of Things for sustainable railway transportation: Past, present, and future. *Cleaner Logistics and Supply Chain*, 4, p. 100065.
- Skytrax. (2022). *World's Top 10 Airlines of 2022*. Skytrax World Airline Awards: <https://www.worldairlineawards.com/worlds-top-10-airlines-2022/> adresinden 25 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Sun, X., Yu, H., & Solvang, W. (2022). Towards the smart and sustainable transformation of Reverse Logistics 4.0: a conceptualization and research agenda. *Environmental Science and Pollution Research*, pp. 1-19.
- Türk Hava Yolları. (2020). *2020 Sürdürülebilirlik Raporu*. THY Yatırımcı İlişkileri: https://investor.turkishairlines.com/documents/surdurulebilirlik/turk-hava-yollari-2020-surdurulebilirlik-raporu_21_12_2021.pdf adresinden 22 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Türk Hava Yolları. (2022). *Hikayemiz*. Türk Hava Yolları: <https://www.turkishairlines.com/tr-int/basin-odasi/hakkimizda/hikayemiz/> adresinden 12 Eylül 2022 tarihinde erişilmiştir.
- Yang, C.-C., Lai, P.-L., & Zhu, X. (2021). Can corporate social responsibility enhance organizational image and commitment in the ocean freight forwarding industry? *Maritime Business Review*, 6(4), pp. 358-376.
- Yuan, Y., Lu, L., Tian, G., & Yu, Y. (2020). Business Strategy and Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 162, 359-377.