

İKTİSADİ VE İDARİ

BİLİMLERDE ULUSLARARASI ARAŞTIRMALAR - I

Aralık 2022

EDİTÖRLER

**DOÇ. DR. MUSTAFA METE
DR. ÖGR. ÜYESİ ERHAN AKARDENİZ**

 **SERÜVEN**
YAYINEVİ

Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • C. Cansın Selin Temana

Kapak & İç Tasarım / Cover & Interior Design • Serüven Yayınevi

Birinci Basım / First Edition • © Aralık 2022

ISBN • 978-625-6399-04-4

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Serüven Yayınevi'ne aittir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla

çoğaltılamaz. The right to publish this book belongs to Serüven

Publishing. Citation can not be shown without the source, reproduced in

any way without permission.

Serüven Yayınevi / Serüven Publishing

Türkiye Adres / Turkey Address: Yalı Mahallesi İstikbal Caddesi No:6

Güzelbahçe / İZMİR

Telefon / Phone: 05437675765

web: www.seruvenyayinevi.com

e-mail: seruvenyayinevi@gmail.com

Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

İktisadi ve İdari Bilimlerde Uluslararası Araştırmalar - I

ARALIK 2022

Editörler

Doç. Dr. Mustafa METE
Dr. Öğr. Üyesi Erhan AKARDENİZ

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

VERGİ ALACAĞININ TESPİT EDİLMESİNDE VERGİ DENETİMİNİN ROLÜ: VERGİ POLİSİ ÖRNEĞİ

Aydın TENEŞ, Adnan ERDAL 1

Bölüm 2

KALKINMA PLANLARI (1960-1980) İLE ORTA VADELİ PROGRAMLARIN EKONOMİK BÜYÜME PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Mehmet KAYA 15

Bölüm 3

KÜRESEL PANDEMİ SÜRECİNDE ULUSLARARASI TİCARİ UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ VE ONLİNE DURUŞMALARIN HUKUKİ NİTELİĞİ

Emre TEKCAN, Mehmet Ali AKKAYA 31

Bölüm 4

ÖRGÜTSEL GÜVENİN ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME ÜZERİNE ETKİSİNDE DEĞİŞİME YATKINLIĞIN ARACI ROLÜ

Polat YÜCEKAYA 53

Bölüm 5

YEREL YÖNETİMLER VE MUĞLA İLİNDE YEREL YÖNETİM TEŞKİLATLARI

Mesut KOÇ 69

Bölüm 6

İNOVASYON EKOSİSTEMİNİN BÖLGESEL YAKINSAMA ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Hakan ATAM, Mustafa Cem KIRANKABEŞ 95

Bölüm 7

GEÇİŞ ÜLKELERİNDE KAYIT DIŞI EKONOMİ, DEMOKRASİ VE EKONOMİK BÜYÜME: PANEL VERİ ANALİZİ

Gökhan DAĞILGAN 107

Bölüm 8

FİNTEKLERİN VE DİJİTAL FİNANSIN YEŞİL FİNANS ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Fatma KÖSE İÇİGEN..... 123

Bölüm 9

MUTLULUK VE GELİR: BİBLİYOMETRİK BİR ANALİZ

Meryem AYSİN, Kübranur ÇEBİ KARAASLAN,
Gürkan ÇALMAŞUR 141

Bölüm 10

ÇALIŞMA HAYATI GÖSTERGELERİ IŞIĞINDA GÜNCEL SOSYAL POLİTİKA ARAÇLARI: AB -TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

Yavuz Kağan YASIM..... 153

Bölüm 11

İSLAM İKTİSADINDA KALKINMA

Songül AKYILDIZ 175

Bölüm 12

İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE TARIMIN İZLERİ: TARİHSEL BİR PERSPEKTİF

Habibe YAMAN, Onur SUNGUR, Murat Ali DULUPÇU 191

Bölüm 13

YATIRIM TERCİHLERİNDE DAVRANIŞSAL FİNANS

Doğan KUTUKIZ 205

Bölüm 14

OECD ÜLKELERİNDE TEKNOLOJİ GENÇ İŞSİZLİK İÇİN BİR ÇÖZÜM MÜ?

Yunus AÇCI, Reyhan CAFRI 229

Bölüm 15

TÜRKİYE’DEKİ KAMUSAL SERMAYELİ KALKINMA VE YATIRIM BANKALARININ FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ: BÜTÜNLEŞİK DEMATEL-SMART YÖNTEMİ

Naci YILMAZ..... 243

Bölüm 16

UÇAK FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN FİNANSAL KİRALAMA: COVID-19 PERSPEKTİFİNDE BİR İNCELEME

Meltem AKCA261

Bölüm 17

YALIN BİLGİ YÖNETİMİ

Paşa GÜLTAŞ279

Bölüm 18

ÜÇ FARKLI PERSPEKTİFTE KOVİD-19' UN AVRUPA BİRLİĞİ FİNANSAL PİYASALARI ÜZERİNE ETKİLERİ: 2020 YILI DEĞERLENDİRMESİ

Burçin ÇAKIR GÜNDOĞDU289

Bölüm 19

BİR TEKSTİL FİRMASININ MAKİNE SEÇİM PROBLEMİNDE AHP VE EVAMIX YÖNTEMLERİNİN KULLANILMASI

Arzu ORGAN, Mustafa Onur KAÇAROĞLU, Kevser ARMAN.....301

Bölüm 20

SOSYAL GİRİŞİMCİ KURUMSAL DÜŞÜNCE VE ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ

Sonyel OFLAZOĞLU315

Bölüm 21

ÖRGÜTLERDE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN SAĞLANMASINDA DİJİTAL ZİHNİYETİN ÖNEMİ

Olgun Irmak ÇETİN331

Bölüm 22

PAZARLAMA VERİ TABANI OLAN MÜŞTERİ LİSTLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE VE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI KAPSAMINDA MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Bilal GEREKAN, Abdülkadir PEHLİVAN347

“

Bölüm 1

VERGİ ALACAĞININ TESPİT EDİLMESİNDE VERGİ DENETİMİNİN ROLÜ: VERGİ POLİSİ ÖRNEĞİ

Aydın TENEŞ¹

Adnan ERDAL²

”

Bu makale “Vergi Alacağının Tespit Edilmesinde Vergi Denetiminin Rolü: Vergi Polisi Örneği” adlı Yüksek Lisans Tezinden üretilmiştir.

¹ Mali Hukuk Anabilim Dalı Bilim Uzmanı.

² Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi Öğretim Üyesi, 0000-0002-4417-9925

GİRİŞ

Vergi; devletin kamu harcamalarının finansmanında kullanmak amacıyla hukuki cebire dayalı olarak kişi ve kurumlardan karşılıksız olarak aldığı aynı ve nakdi ödemelerdir. Diğer bir ifadeyle, kamusal finansmanın ekonomik boyutunu oluşturan vergiler, kamu ihtiyaçlarının karşılanması için özel ekonomilerden kamu ekonomisine, hukuki cebir altında karşılıksız olarak aktarılan ekonomik değerlerdir.

Vergiler, devlet veya kendisine yetki devredilmiş diğer kamu hukuku tüzel kişilerince bireylerden, özel hukuk tüzel kişilerinden, hatta tüzel kişiliğe sahip olmayan bazı birimlerden cebri olarak alınan ve karşılığında doğrudan mal veya hizmet vaat edilmeyen iktisadi değerlerden oluşmaktadır. Bu iktisadi değer günümüzde para olarak ifadesini bulurken, cebir unsuru da, anayasal ve hukuki cebirden oluşmaktadır. Kaynağı ise milli gelir ve servetten oluşan bir özelliğe sahiptir. Verginin özelliklerinin başında, cebri ve karşılıksız oluşu gelmektedir. Devletin gerçekleştirmiş olduğu yatırımların, sunmuş olduğu tam kamusal veya yarı kamusal mal ve hizmetlerin finansmanını sağlayan en önemli gelir kaynağını vergiler oluşturmaktadır. Devletin en önemli gelir kaynağı olması nedeniyle dolaylı ve dolaysız vergilerde vergi kayıp ve kaçakların önlenmesi ancak etkin bir vergi denetimi ile mümkün olabilmektedir.

Türk Vergi Sistemi de diğer birçok vergi sistemi gibi beyan esasına dayanan bir vergi sistemi olup, vergi mükelleflerinin beyan etmiş oldukları gelir hasılatı üzerine, ilgili mevzuatta belirlenmiş olan bir vergi oranının, beyan edilen vergi matrahına uygulanarak tarh işlemi gerçekleştirilmektedir. Beyan usulünün geçerli olduğu vergi sistemlerinde, mükelleflerin yanlış veya eksik beyanları; devlet bütçesine aktarılacak vergi gelirlerinde azalmalara sebep olmaktadır. Dolayısıyla, devlet bütçesini zarara uğratabilecek muhtemel vergi kayıp ve kaçaklarını önlemek için etkin ve dönemin ihtiyaçlarına cevap verebilen modern vergi sistemine sahip olmak gereklidir.

Modern vergiciliğin gelişmesi ile birlikte, vergilemede temel ilke olarak beyan usulü kabul edilmiş ve yaygınlaşmıştır. Beyan usulünde vergi mükellefleri veya vergi sorumluları, kanunda belirtilen ilkeleri dikkate alarak kendileri, vergi matrahını hesapladıktan sonra bir beyanname ile vergi dairesine bildirimde bulunurlar. Aynı zamanda mükellefler veya vergi sorumluları, vergi matrahlarına kanunda belirtilen vergi oranlarını da uygulayarak ödenecek vergi miktarını da beyannamelerinde belirtmektedirler. Beyan usulüne dayanan vergilendirmede, yanıltıcı veya eksik düzenlenen beyannamelerden kaynaklanan muhtemel vergi kayıp ve kaçaklarının önüne geçebilmek için etkili bir vergi denetim sistemine sahip olmak bir zorunluluk haline gelmiştir. Beyan esasına sahip vergi sistem-

lerinde, vergi idaresinin vergi denetimi yapması kaçınılmaz bir olgudur. Vergi polisi müessesesi de bu kapsamda uygulamaya konulmuş bir denetim mekanizması olarak önemi giderek artan bir fonksiyon icra etmektedir. Vergi polisi müessesesi özellikle 2008 ekonomik ve finansal krizin ortaya çıkmasından sonra ülkelerde sermaye birikimini muhafaza etmek, arttırmak ve vergi kaçakçılığının önüne geçmek amacıyla oluşturulmuş etkin bir vergi denetim yöntemi olarak önemi artmaktadır.

Çalışmada başta Rusya Federasyonu, İtalya olmak üzere; Fransa, Almanya, Çin Halk Cumhuriyeti'nde uygulanmaya başlanan vergi polisi kurumu üzerinde durulmuştur. Vergi polisi vergi kayıp ve kaçaklıkları, transfer fiyatlandırması, smurfing gibi yöntemlerin önüne geçmek için caydırıcı bir birim olarak kurulmuştur. Bu çerçevede vergi polisinin görev ve yetkilerinden bahsedildikten sonra mükellef hakları üzerindeki olumlu ve olumsuz yönleri üzerinde durulmaya çalışılacaktır. Ayrıca vergi polisinin dünyada ve Türkiye'de vergi idaresinin mükellefleri denetleme yöntemlerinden biri olarak kullanılıp kullanılamayacağı üzerinde durulmaya çalışılmıştır.

1. VERGİ POLİSİ MÜESSESESİ KAVRAMI, VERGİ POLİSİNİN GÖREV VE YETKİLERİ

a. Vergi Polisi Müessesesi Kavramı

Vergi polisi müessesesi ulusal ve uluslararası vergi kaçakçılığını önlemek amacıyla kurulmuş, olan birimlerdir. “Özellikle 2008 ekonomik kriziyle birlikte uluslararası sermaye hareketlerindeki artış, kara para aklama faaliyetleri, vergi cennetleri ve (off-shore) kıyı bankalarına yönelik, ülkelerde sermaye birikimlerinin korunması ve arttırılması amacıyla, ulusal ve uluslararası boyutta vergi kaçakçılığı ile mücadelenin önemini arttırmıştır. Vergi polisi müessesesinin oluşturulması, vergi denetimi ve vergi kaçakçılığını önleme politikasının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır” (Çakar, Saraçoğlu; 2014:53).

Vergi polisi müessesesi Fransa, Amerika Birleşik Devletleri, Hollanda, Belçika, İtalya ve Rusya Federasyonu'nda önemli çalışmalar yürütmektedir. Özellikle İtalya ve Rusya Federasyonu vergi polisinin etkin ve başarılı olduğu ülkelerdendir. İtalya'da Guardia di Finanza olarak bilinen vergi polisi Maliye ve Ekonomi Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

İtalya'da vergi polisi de dahil olmak üzere beş ayrı polis gücü görev yapmaktadır. İtalya'da Arma dei Carabinieri (Askeri Polis Gücü), Corpo Forostale dello Stato (Ormancılık Polis Gücü), Guardia di Finanza (Vergi ve Gümrük Polis Gücü), Polizia di Stato (Eyalet Polisi), Polizia Penitenziaria (Cezaevi Polisi) olmak üzere beş ayrı polis gücünün kolluk görevi

yürüttüğünü görmekteyiz. Guardia di Finanza ise ekonomik ve finansal olaylardan sorumludur.

Rusya Federasyonu'nda ise vergi polisi: komünizm sonrası dönemde serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte ortaya çıkmıştır. Rusya'da vergi polisi gücü komünist sistem sonrası dönemde vergi idaresinin vergi hasılatlarını toplamakta zorlanması üzerine vergi gelirlerinin artırılmasında önemli görevleri yerine getirmiştir. Vergi polisleri bu dönemde Kırgızistan, Azerbaycan, Romanya, Bosna- Hersek, Özbekistan gibi eski sosyalist ülkelerde çalışmalar yürütmüştür (Easter; 2002:358).

b. Vergi Polisinin Görev ve Yetkileri

Avrupa Birliği üyesi birçok ülkede mevcut olan vergi polisi müessesesi, AB'nin dengeli kalkınma ve büyümesini sağlamak amacına katkıda bulunmak için faaliyet göstermektedir. İtalya'da vergi polisi vergi denetimi görevini sürdürmenin yanı sıra, gümrük kaçakçılığını önleme, lisanslı ürün üreten İtalyan üreticilerini koruma, yasa dışı bahis ve kumarı önleme, sahte ürün ticaretinin önüne geçmek, iş gücünün sömürülmesini önlemek, çevre kirliliğinin önlenmesini sağlamak, arkeolojik ve sanatsal mirasın korunmasını sağlamak amacıyla faaliyetlerini sürdürmektedir (Finanza; 2012:28). Ayrıca Guardia di Finanza çeşitli doğal afetler sırasında arama kurtarma faaliyetlerinde de bulunarak vatandaşlarının yardımına koşmaktadır.

Guardia di Finanza, İtalya Silahlı Kuvvetlerinin bir parçası olmasının yanı sıra kendisine kamu düzeni sağlanması da dâhil olmak üzere çok sayıda görev verilmiştir. Ancak vergi polisi görevini yürütmekte olan birlik, Ekonomi ve Maliye Bakanlığının idaresi altında bulunarak; mali suçları, özellikle İtalya başta bulunmak üzere AB bütçelerini zarara uğratacak her türlü kaçakçılık faaliyetlerini önlemekle görevlendirilmiştir (Akkuş, Efe; 2014:349).

Vergi polis gücü olarak Guardia di Finanza İtalya'da kamu finansmanını korumak amacıyla Sayıştay tarafından göreve çağırılması durumunda ayrıntılı olarak bütçe incelemelerinde bulunmaktadır. Hükümet tarafından yerel kesimlere üretim artışını sağlamak amacıyla verilen fonları incelemek vergi polisinin görevleri arasında sayılmaktadır (Finanza: 2005: 42). “Guardia di Finanza, kamu kurumlarının yapmış olduğu harcamaları inceleyerek; hükümet politikalarıyla uyumlu olup olmadığını kontrol etmekte ve oluşabilecek bütçe açıklarını önlemeye çalışmaktadır” (Teneş; 2019:65).

Rus vergi polisi ise, mükelleflerin vergi mevzuatına uyması konusunda komünizm sonrası dönemde baskıcı yöntemler uygulamıştır. Vergi polisi vergiye uyumu sağlamak amacıyla zaman zaman baskınlar düzen-

lemiş; ateşli silah kullanma yoluna da gitmiştir (Gregory; 1998-2001:5). 1991 yılında Sovyet sistemin çökmesiyle birlikte mükelleflerde herhangi bir vergi kültürü ve bilincinin olmaması yüzünden, Rusya ve Polonya başta olmak üzere genel vergi toplama oranları oldukça düşük seviyede seyretmiştir. Polonya’da hükümetin vergi toplama çabaları zamanla olumlu sonuçlar vermiştir. Ancak Rusya Federasyonu’nda hükümetin vergi politikaları istenen sonucu vermemiş, vergi hasılatları ise düzensiz seyretmiş ve istenen seviyeye yaklaşmamıştır (Berenson; 2008:136). Rus ekonomisinin sosyalist ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçmesi sonucu, daha önce vergi kültürü ve bilinci olmayan bir toplumda kargaşaya neden olmuştur. Vergi mükellefleri vergi ödemeye karşı tepki göstermişlerdir.

Rusya Federasyonu’nda 1992 yılında kurulmuş olan vergi polisi müessesesi, trilyonlarca ruble vergi kaçakçılığını ortaya çıkarmıştır. Vergi polisi 1990’lı yılların başında yaşanan ekonomik kriz sonucunda hükümetin en önemli finans denetçisi olarak kurulmuştur (Dickson; 2020:1)11. Rusya Federasyonu’nda daha önce vergi denetim faaliyetlerini Maliye ve Harçlar Bakanlığı yürütürken vergi polisi biriminin kurulması ile birlikte vergi denetim faaliyetleri Federal Vergi Servisine bağlı olan vergi polisine devredilmiştir. Vergi polisi müessesesi vergi hukuku ihlallerini araştırmak, tespit etmek, cezai veya idari bir yaptırım uygulamakla görevlendirilmiştir. Vergi polisi temelde vergi idaresine bağlı olmayıp vergi idaresi ile iş birliği içinde çalışmaktadır (Oda; 2007: 434). Rusya Federasyonu’nda kurulmuş olan vergi polisi Amerika Birleşik Devletleri Ceza Hukuku’ndan ve İtalya Guardia di Finanza biriminden esinlenerek oluşturulmuştur (Easter; 2002:334).

Sovyet Bloğu’nun çökmesinden sonra Rusya’nın yaşamış olduğu vergi sorunları köklü bir reformu gerektirmiştir. Vergi inceleme elemanlarının vergi denetim faaliyetlerini yürütürken zorluklar yaşamaları, şiddete maruz kalmaları vergi ödeme direncinin hâkim olduğunu ortaya koymaktadır. 1996 yılında 26 vergi inceleme elemanının öldürüldüğü, 74 vergi inceleme elemanının ise çeşitli saldırılarda yaralandığı kayıtlara geçmiştir (Schmalbec; 2018:150).

2. VERGİ POLİSİNİN VERGİ DENETİM FAALİYETLERİ İÇERİSİNDEKİ YERİ VE ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

a. Vergi Kaçakçılığı ile Mücadele

Vergilere karşı gösterilen tepkilerin en yaygın olanı ve vergi kanunları çerçevesinde suç teşkil edeni vergi kaçakçılığıdır. Vergi kaçakçılığı, vergi ile ilgili olan yükümlülüklerin vergi kanunlarına kısmen veya tamamen uymayarak yerine getirilmesi olarak tanımlanabilir. Mükellefler gelirlerini daha az ancak ilgili gelirleri elde ederken yaptıkları giderleri daha fazla göstermek suretiyle vergi matrahını daraltma, defterlerde hile

yaparak borç miktarını arttırma, defterdeki kayıtları silerek hiç vergi ödeme yoluna gidebilmektedir (Artar; 2013).

Rus ekonomisinde vergi kaçakçılığı komünist sistemden piyasa ekonomisine geçişten sonra artış göstermiştir. Yine aynı dönemde, kara para aklama faaliyetlerinde artış meydana gelmiştir. Bu süreçte vergi müfettişlerinin vergi denetim faaliyetlerini sürdürmeleri oldukça zorlaşmıştır. Rusya Federasyonu’nda geçiş döneminde yaşanan bu sorunları minimize etmek amacıyla oluşturulan vergi polisi birimi geniş yetkilerle donatılarak önemli bir fonksiyon icra etmiştir. Mesela vergi polisi Rusya Federasyonu’nda doğrudan dava açabilmektedirler. Aşağıdaki tablo 1993- 2001 yılları arasında vergi polisi tarafından açılan vergi ceza davalarını göstermektedir.

Tablo 1: Vergi Polisi Tarafından Tespit Edilen Vergi Suçları ve Başlatılan Vergi Ceza Davaları

Yıllar	İhlal Edilen Vergi Kanunları (Adet)	Başlatılan Ceza Davaları (Adet)	İşlenen Büyük Vergi Kaçakçılığı Suçları (Adet)
1993	32.000	600	-
1994	57.000	2.500	800
1995	23.700	3.793	13.000
1996	26.500	6.727	14.400
1997	21.000	5.686	7.000
1998	18.633	6.131	7.552
1999	25.500	16.500	14.900
2000	34.000	32.000	-
2001	48.000	32.000	-

Kaynak: Soltaganov (2000), Vergi Polisi (Şubat 2001), Rossiyska Rus Gazetesi, (Mart 2002) ’den aktaran M. Easter, s.347.

1993-1998 yılları arasındaki rakamlar, vergi idaresi ile vergi polisinin ortaklaşa gerçekleştirdiği vergi denetim faaliyetlerini göstermektedir. 1999-2001 yılları arasındaki rakamlar ise, vergi polisinin yürüttüğü bağımsız vergi denetim faaliyetleri sonucu tespit edilen vergi suçlarını yansıtmaktadır. Vergi polisi tarafından tespit edilen vergi suçları ile ilgili davalar artış gösterirken 1998 küresel finansal krizin etkisiyle daha çok artış göstermiştir. Ayrıca Rus hükümetinin bölgesel kalkınmayı sağlamak için yapmış olduğu kamu harcamaları vergi oranlarının yüksek olmasına neden olmuştur (Gustavson; 2004:195).

Rus vergi polisinde olduğu gibi İtalyan vergi polisinin öncelikli vizyonu vergi kaçakçılığı ile mücadeledir. İtalya Maliye ve Ekonomi Bakanlığı’nın 2010 yılı direktifinde ekonomik kontroller arttırılmış vergi gelirlerinin arttırılmasına yönelik politikalar izlenmiştir. Öncelikli eylem

kapsamında; uluslararası vergi kaçakçılığı ve vergi cennetleri ile mücadele, yabancı sermayenin ihracını önlemek amacıyla kıyı bankacılığını önleme çalışmaları yürütülmektedir. Vergi polisi paravan şirketler kurarak transfer fiyatlandırması yoluyla kâr aktarılmasını önlemeye çalışmaktadır (Finanza, 2010). Gelir idaresi ve Guardia di Finanza, vergi kaçakçılığı açısından şüpheli görülen mükelleflerle ilgili ortak denetim faaliyetleri gerçekleştirmişlerdir. İki yapı arasında oluşturulan güçlü işbirliği ile vergi kayıp ve kaçaklarının en aza indirilmesinde önceki dönemlere kıyasla mesafe kat edildiği görülmüştür.

b. Kayıt Dışı Ekonomi ve Kara Para Aklama ile Mücadele

Vergi polisi kurumu; kayıt dışı ekonomi, kara para aklama, vergi cennetleri ve off- shore bankalar ile mücadele etmek, vergi tahsilatında etkinlik sağlamak için geliştirilmiştir. Ancak adli yetkilerle donatılan vergi polislerinin yetkileri tartışmalara yol açmıştır (Çakar, Saraçoğlu; 2014:51).

“Fiilen gerçekleşmiş olmasına rağmen kaydı tutulmayarak; kamu idarelerinin denetimi dışında kalan her türlü ekonomik işlem ve faaliyet kayıt dışı ekonominin tanımını oluşturur” (Sarılı; 2002: 2). Kayıt dışı ekonomi temelde çok sıfatlı bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Gizli ekonomi, kravatsız ekonomi, vergisiz ekonomi, ölçülemeyen ekonomi, yeraltı ekonomisi olarak isimlendirilmektedir. Muhasebe kayıtlarına yansımayan, resmi kayıtlara girmeyen dolayısıyla vergilendirilemeyen tüm faaliyetler olarak isimlendirilmiştir (Kırbaş; 1995:4).

“Kayıt dışılık ülkenin geleceğinden çalmak ve haksız rekabet demektir. Hizmete ve yatırımlara yönlendirilmesi gereken kaynakların toplanamaması vergi adaletinin ve gelir dağılımının bozulması demektir” (Şimşek; 2014:34).

Kayıt dışı ekonominin nedenlerini kısaca aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- i. Mali ve ekonomik nedenler (enflasyon, gelir dağılımı, vergi adaleti),
- ii. Hukuki nedenler (yasaların basit ve açık olmaması, sık değişikliğe uğraması, vergi oranlarının yüksekliği, istisna ve muafiyetler, defter tutma nedenleri),
- iii. İdari nedenler (vergi idaresinin organik yapısı, teknik yapı, personel sayısı ve denetim mekanizması),
- iv. Sosyal nedenler (vergi ahlakı, mükellef psikolojisi ve tarihsel nedenler),
- v. Siyasal nedenler ve baskı gruplarından kaynaklanan nedenler,

Kara para aklama; uyuşturucu ticareti, yasa dışı kumar ve bahis, insan ticareti başta olmak üzere kanun koyucular tarafından suç sayılmış her türlü yasa dışı faaliyet sonucu elde edilen kazancın yasa dışılıktan çıkarılarak piyasaya aktarılmaya çalışılmasıdır (Aydın esen; 2008:3). Dolayısıyla vergi polisi kara para oluşturulmasına sebebiyet veren organize suç örgütleriyle de mücadele etmektedir. Rus vergi polisi 2000 yılına kadar Çeçen finans kuruluşlarına karşı 35 vergi ceza davası açılmasını sağlamıştır. Aynı zamanda vergi polisi, Dağıstan'da 27 terör eylemine katılan 46 kişiyi tespit ederek tutuklanmasını sağlamıştır (İmam; 2004:36).

Rusya Federasyonu'nda vergi polisi gibi vergi suçları ile ilgilenen özel bir polis gücünün kurulmasının nedeni serbest piyasa ekonomisinde önlenemeyen suç faaliyetlerine karşın kolluk kuvvetlerinin müdahale etmesinin caydırıcı olamayacağı düşüncesi olmuştur (Almazov; 1995:436).

Rus vergi polisi, vergi denetim faaliyetleri ile vergi kabahatleri ve ihlalleri ile mücadele etmenin yanı sıra ekonomik suçların önlenmesi ve ceza politikalarının uygulanmasının sağlanması için organize suçlar birimi kurulmasına karar verilmiştir (Kosals, Maksimova; 2015: 282). Vergi polisinin görev ve yetkileri arasında: el koyma, arama, gözaltına alma, telefon dinlemeleri serbestliği de yer almaktadır

c. Vergi Cennetleri, Off-Shore Bankalar ile Mücadele

Vergi uygulaması olmayan veya düşük oranda vergi uygulanan ülkeler, vergi cenneti ülkeler olarak adlandırılmaktadır (Akdoğan; 2014: 194). Vergi cenneti olan ülkeler genellikle sanayileşmemiş, yer altı ve yer üstü kaynakları bakımından fakir olan üçüncü dünya ülkeleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ülkeler yabancı sermayeyi kendi ülkelerine çekerek istihdam alanı oluşturmak amacı da taşıyabilirler. Dolayısıyla vergi polisi ülke sermayelerinin vergi cenneti olan ülkelere aktarılmasını önlemek amacıyla faaliyetler sürdürmektedir. İtalyan vergi polisi, 2012 yılında uluslararası vergi kaçakçılığı faaliyetine karışan 8617 suçluyu ve beyan edilmediği tahmin edilen 35.458 milyon Avron'un, vergi cenneti olan ülkelere aktarıldığını tespit etmiştir (Finanza; 2012:12).

Vergi cenneti olan ülkelere aktarılan ve vergi dışı kalan gelirlerin tespit edilebilmesi için farklı ülkelerde bulunan vergi idarelerinin bilgi paylaşımı içinde olması gerekir. Bununla beraber küreselleşen dünyada vergi idarelerinin bilgi istihbaratı içinde olarak ülke ekonomilerine zarar veren faaliyetlerin önlemelidirler. Vergi polisi Rusya Federasyonu ve İtalya'dan sonra 2008 finansal krizin ardından vergi kayıp ve kaçakçılıklarının önüne geçmek için Fransa'da da kurulmuştur.

3.VERGİ POLİSİ MÜESSESESİNİN YOL AÇTIĞI OLUMSUZLUKLAR

a. Mükellef Haklarının Yeterli Düzeyde Korunamaması

Vergi polisi müessesesi kurulduğu dönem itibariyle günbegün artan vergi kayıp ve kaçaklıklarını önlemek amacıyla kurulmuştur. Ancak vergi polislerinin adli yetkilerle donatılmış polis memurlarının sahip olduğu yetkilere sahip olması zaman zaman mükellef haklarının zedelenmesine neden olmuştur. Şöyle ki; vergi polisleri vergi kayıp ve kaçaklıklarını önlemek için mükelleflerin ev ve işyerlerine baskınlar düzenleme, ateşli silah kullanarak vergi kayıplarını önlemeye çalışma, izinsiz telefon dinlemeleri ve doğrudan gözüaltına alma yollarına başvurmuşlardır. Bütün bu yöntemler olumlu vergi kültürü ve bilincinin oluşmasını engellemekte mükellef haklarına zarar vermektedir.

Vergi polisleri usulsüz gözüaltına alma, baskınlar yaparak bilgisayar incelemelerinde bulunma gibi yöntemlerle hukuk kuralları dışına çıkarak delil toplamaya çalışmaktadır. Rusya Federasyonu'nda bazı mükelleflere ve yargı organlarına göre vergi polisleri küçük vergi suçlarına orantısız cezalar uygulamaktadır (Doernve , Goss; 2011:503). Gelir idaresi başkanlıklarının temel görevlerinden bir tanesi de mükellef haklarının korunması için gerekli tedbirleri almaktır. Dolayısıyla vergi polisinin mükellef haklarına bu denli zarar vermesi gelir idareleri ile mükellefleri de karşı karşıya getirmektedir.

Vergi polisi temelde ulusal ve uluslararası vergi kaçakçılığını önlemeyi hedeflemektedir. Ancak neredeyse her ülkenin farklı vergilendirme rejimine sahip olması vergi polisi müessesesinin etkinliği konusunda çeşitli zorlukları da beraberinde getirmektedir.

b. Vergi Polisi Uygulamasının Ülkeden Ülkeye Gösterdiği Farklılıklar

Vergi polisi uygulaması, birçok ülkede uygulanıyor olmasının yanı sıra ülkelerin politik ve ekonomik durumu, mükelleflerin vergi mevzuatlarına uyumu, vergi kültürü ve bilincine göre değişmektedir. Dolayısıyla vergi polisi uygulaması, bulunduğu bölgedeki vergi kayıp ve kaçaklarına sebebiyet veren girişimleri incelemek ve kontrol altına almak için farklı yetkilerle faaliyet göstermektedir.

Vergi polisi müessesesine sahip olan ülkeler bir zorunluluk nedeniyle bu denetim birimini oluşturmuşlardır. Örneğin Rusya Federasyonunda; sosyalist rejim sonrası dönemde uygulanmak istenen vergi mevzuatına karşı direnç gösteren mükelleflerin vergi ödemelerini cebren de olsa sağlamak için kurulmuştur. Rusya'da, Başbakanlığa bağlı vergi polis birimleri görev yapmaktadır. İtalya ise, vergi polisi müessesesinin en geniş

uygulama alanı bulduğu ülkedir. Maliye ve Ekonomi Bakanlığına bağlı olarak vergi denetimi, vergi incelemesi, sınır kontrolleri, arama kurtarma faaliyetleri gibi çok geniş yelpazede görevler icra eden vergi polisi bu bağlamda önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Vergi polisi müessesesinin uygulandığı ülkelerde, vergi polisinin birbirinden farklı organizasyon ve yetkilere sahip olması; mükellef hakları ve özel hayatın gizliliği gibi konularda olumsuzluklar ortaya çıkarmaktadır.

c. Vergi Polisinin Hukuk Kuralları Dışına Çıkararak Delil Elde Etme Olasılığı

Vergi kaçakçılığı ile mücadele konusunda vergi polisinin, ulusal ve uluslararası düzeyde yetkileri oldukça geniştir. Vergi polisinin telefon dinleme, usulsüz gözaltına alma, bilgisayar incelemelerinde bulunma, ateşli silah kullanma vb. yoluyla delil elde yollarına başvurusu, çeşitli tartışmaları da beraberinde getirmektedir(Pürsünerli, Çakar ve Saraçoğlu, 2003:61). Vergi polisinin yetkileri, adli kolluk güçlerinin yetkileri ile benzerlik göstermektedir. Bu durum, mükellef haklarının korunması ve vergiye gönüllü uyumun temini konusunda son yıllarda öne sürülen görüşlerle uyusmamaktadır. Vergi polisinin güç kullanarak, mükellefleri vergi mevzuatına uyum sağlamaya zorlaması tartışmaların çıkış nedeni olarak görülmektedir.

2000 yılında Rusya Federasyonunda, Vladimir Putin'in seçimleri kazanmasından sonra vergi hasılatları, vergi oranlarında herhangi bir değişikliğe gidilmeden artış göstermiştir. Putin'in öncelikli amacı; dolaysız vergilerden kurumlar vergisi kaçakçılığına sebebiyet veren suçluların tespit edilmesini sağlamak olmuştur. Sibneft, petrol endüstri şirketi, en düşük kurumlar vergisi ödeyen şirket olarak tespit edilmiş ve vergi polisi tarafından şirkete ait ihracat kolu ofislerine baskınlar düzenlenmiştir. Putin, 25 Ocak 2001 tarihinde hükümet kabinesini toplayarak vergi kaçakçılığı ile ilgili sorunları görüşmüştür. Ayrıca vergiden kaçınmak amacıyla kurumların seçmiş olduğu stratejileri ortaya çıkartarak; çeşitli önleyici düzenlemeler hazırlatmıştır (A. Desai, Alexander Dyck, Luigi Zingales,2003:8)

Vergi polisinin, vergi kuralları dışına çıkarak vergi kaçakçılığına işaret eden emareler elde etmesi, özellikle mükellef haklarının korunması ve hukuka aykırı delil elde edilmesi hususunda tartışmalara yol açmıştır.

4. TÜRKİYE AÇISINDAN KISA BİR DEĞERLENDİRME

Türkiye açısından konuyu ele almak gerekirse Türkiye'de vergi polisi uygulaması olmamakla birlikte (MASAK) Mali Suçları Araştırma kurulu mevcuttur. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak vergi polisi birimi kurulabilir. Vergi polisi biriminde görev yapacak personel MASAK

personeli arasından sınavla seçilebilir. Dolayısıyla vergi polisi biriminde görevli olan personelin özlük haklarının iyileştirilmesi gerekir. Vergi polisi birimine seçilecek olan personel hukuka uygun delil toplama, mükellef haklarını koruma konusunda eğitilmelidir.

Türkiye’de kurulacak vergi polisi İtalya ve Rusya vergi polisinin olumlu yönleri alınarak geliştirilebilir. Mükellef hakları konusunda eleştiri alan vergi polisi içerisinde vergi polisi mükellef hakları birimi de oluşturulabilir. Vergi polisi Türkiye’de adli nitelikteki eğitimlerini İç İşleri Bakanlığı’na bağlı Emniyet Genel Müdürlüğü veya Jandarma Genel Komutanlığı bünyesinde alabilir. Vergi denetimi konusunda ise Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından eğitimler verilebilir.

Vergi polisi uygulaması ile İtalya’nın Akdeniz’e kıyı olan bir ülke olması nedeni ile yasa dışı göç faaliyetlerini önleme gibi görevleri de mevcuttur. Türkiye’de yasa dışı göç hareketlerinin geçiş noktasında olduğu için kurulabilecek vergi polisi birimi bu göç hareketlerini de engelleyebilecektir.

SONUÇ

Günümüzde birçok ülke vergi sistemi, beyan esasına dayanmaktadır. Mükelleflerin elde ettikleri gelirlerini doğru beyan edip etmediklerini tespit edebilmek için çağın gereklerine uygun bir vergi denetim sistemine sahip olmak bir zorunluluk haline gelmiştir.

Son yıllarda vergi kayıp ve kaçakçılıklarını önlemek amacıyla uygulanan vergi denetim modellerinden bir tanesi de vergi polisi modelidir. Vergi polisi modeli vergi denetiminde etkili bir model olmakla birlikte caydırıcı yaptırımlarda uygulamaktadır. Vergi polisi uygulandığı ülkelerde ciddi başarılar sağlamıştır. Ancak mükelleflerin vergiye uyumunu baskıcı bir yöntemle gerçekleştirmeye çalıştığı için mükellef haklarını oldukça ihlal etmiş, vergi kültürü ve bilincinin oluşmasını engellemiştir.

Mükellef hakları konusunda başarısız bir tablo çizdiği iddiasına rağmen vergi polisi, uluslararası vergi kaçakçılığını önlemede başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Rusya gibi komünist sistem sonrası dönemde vergi kültürü ve bilincinin hiç olmadığı ülkelerde vergi polisi mükellef haklarını göz ardı ettiğine ilişkin eleştirilere muhatap olsa da başarılı sonuçlar elde ettiği vergi ödeme kültürünün yerleşmesinden anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak vergi polisi uygulaması uygulanan ülkelerde ihtiyaç duyulduğu dönemlerde kurulmuş olan bir modeldir. İtalya ve Rusya’da kurulma tarihi çok eskilere dayansa da Fransa gibi ülkelerde de yakın geçmişte kurulmuştur. Temel olarak vergi denetimlerinin doğru ve zamanında yapılabilmesi için adli polis gücünün sahip olduğu yetkilere sahip olan

vergi polisi baskıcı bir vergi denetim politikası izlemesiyle eleştirilmiştir. Özel hayatın gizliliğine kadar müdahale etmiştir. Vergi polisi bununla birlikte Avrupa Birliği'ne üye olan devletlerin bütçelerini de korumaktadır. Vergi polisi mükellef hakları konusunda bilinçlendirildiği takdir de daha başarılı sonuçlara ulaşacak ve olumlu vergi kültürü ve bilincinin oluşmasına katkı sağlayacaktır. Böylece başta ülkemiz ve diğer vergi polisi modeli uygulanacak olan ülkeler dengeli kalkınma ve büyüme hedeflerine ulaşabilecektir. Vergi kayıpları ve kaçaklıkları birazda olsa baskı yoluyla engellenmiş olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, Abdurrahman. Kamu Maliyesi, Ankara, 2014.
- Akkuş, Zafer ve Tamer Efe. “Tarihsel ve Kültürel Çevrenin Korunması Bakımından İtalya’daki Kolluğun Görev ve Yetkileri”, İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt:5, Sayı: 2, 2014, ss.313-366.
- Almazov, S. General of TaxPolice, “Outline of Structure and Functions of Federal Service of TaxPolice”, 1995 yılında Adam Smith Enstitüsü tarafından Viyana’da düzenlenen Uluslararası Şirketlerin Vergilendirilmesi isimli konferansta sunulan bildiriden, Aktaran: GregoryBroke, 1998.
- Artar, Yusuf. Vergi Kaçakçılığı ile Vergiden Kaçınmaya İlişkin Düzenlemeler, Görüş ve Öneriler, <https://yusufartar.com/2013/07/01/verg-kacakciligi-ile-vergi-den-kacinmaya-iliskin-duzenlemeler-gorus-ve-oneriler/>, 25 Eylül 2020.
- Aydınesen, Şakir. Kara Para Aklamayla Mücadele, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın, 2008.
- Berenson, March P. “Rationalizing or Empowering Bureaucrats & Tax Administration Reform in Poland and Russia”, Journal of Communist Studies and Transition Politics, Sayı: 24, 2006, ss. 136-153.
- Doern, Rachel ve David Goss. “From Barrier to Barring: Why Emotion Matters for Entrepreneurial Development”, International Small Business Journal, Sayı:31, Cilt:5, 2011, ss.496-519.
- Dickson, Gary. “The Strange Case of Russian Tax Police”, http://www.wiu.edu/coehs/leja/cacj/research/documents/wjcj_v5n2/Article%20Dickson.docx, sayfa 1, 25 Eylül 2020.
- Çakar, Elif Pürsünlerli ve Fatih Saraçoğlu. “Vergi Kaçakçılığı İle Mücadelede Yeni Bir Model: Vergi Polisi Müessesesi (Fransa Örneği), İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt:5, Sayı: 2, 2014, ss.51-68.
- Gregory, Frank. “Police Enforcement Of Tax Arrears Collection: Political Opportunism or The Last Resort For Transition State”, Economic And Social Research Council, Sayı: 33, Cilt: 3, July 20002, ss. 1-11.
- Guardiadi Finanza, 2005 Annual Report, No:1, Roma, Nisan, 2006.
- Guardiadi Finanza, 2010 Annual Report, No:1, Roma, Nisan, 2011.
- uardiadi Finanza, 2012 Annual Report, No:1, Roma, Nisan, 2013.
- Gustavson, Thane. Capitalism Russian- Style, England, 2004.
- Iaraliev, Imam. “Religious Extremism As A Form Of International Organized Crime in The Northern Caucasus”, Central Asia and The Caucasus, Sayı:3, Cilt:27, 2004, ss.32-40.
- Kırbaş, Sadık. Vergi Hukuku Temel Kavramlar İlkeler ve Kurumlar, 11. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, Ekim 1999.

- M. Easter, Gerald. "The Russian Tax Police". PostSoviet Affairs, Sayı: 18, Cilt:4, 2002, ss.332-362.
- Mihir A. Desai, Alexander Dyck, Luigi Zingales, Corporate Governance And Taxation, Law and Economics Workshop UC Berkeley, 2003.
- Oda,Hiroshi.RusianComercialLaw,NijhofPublishers,2.Baskı,Boston,2007.
- Rachel Doern ve David Goss,"From Barriers To Barring: Why Emotion Matters For Entrepreneurial Development", International Small Business Journal, Cilt:31, Sayı:5, 2011
- Sarılı, Mustafa Ali. Türkiye’de Vergi İdaresi İle Vergi Denetiminin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Yeniden Yapılandırılması, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No.41, 2003.
- Schmalbeck,L.Richard.FederalIncomeTaxation,AspenPublishers,2018. Şimşek, Mehmet. 2014 Yılı Bütçe Sunuş Konuşması, 22 Ekim 2014.
- Teneş, Aydın. Vergi Alacağının Tespit Edilmesinde Vergi Denetiminin Rolü: Vergi Polisi Örneği, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa, 2019.

“

Bölüm 2

KALKINMA PLANLARI (1960- 1980) İLE ORTA VADELİ PROGRAMLARIN EKONOMİK BÜYÜME PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ¹

Mehmet KAYA¹

”

¹ Bu çalışma 16-17 Kasım 2021 tarihinde Malatya’da düzenlenen Al-Farabi 10. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi sunulan ve özeti yayınlanan bildirinin genişletilmiş şeklidir.

² Doç. Dr. Dicle Üniversitesi İBF İktisat kayamehmet@dicle.edu.tr, 05333880168, ORCID. 0000-0002-9495-4141

Diğer ikisi ise kaynakların tam kullanımı (tam istihdam) ve kaynakların etkin kullanımı (etkinlik sorunu) sorunlarıdır.

1.Giriş

Kıtlık bilimi olarak da bilinen iktisat, kıtlığın baskısını hafifletmek için kıt kaynakların kullanımı konusunda iktisadi aktörlere yol gösterir. Bunu yapmaya çalışırken, kıtlıkla mücadelede başarılı olabilmek için sunuğu yol haritasında öncelikle bazı temel iktisadi sorunların çözümünün gerekliliğini belirtir. Söz konusu üç temel iktisadi sorunlardan biri de ekonomik büyüme ve kalkınma sorunudur. Bu sorunun çözümü konusunda üretimi arttırmak amacıyla; kaynakların nicelik ve niteliğinin artırılması yanında verimli kullanımının sağlanması gibi öneriler, sorunu teknik bir sorun gibi yansıtsa da bu sorun aslında her iktisadi sorun gibi, aynı zamanda sosyal ve siyasal bir boyuta sahiptir. Nitekim her iktisadi sistem de kurum ve araçlarıyla bu soruna çözüm üretmeye çalışmıştır. İktisadi sistemlerin de hükümetlerin de ekonomik performanslarının belirlenmesinde, büyüme ve kalkınma en önemli ölçütlerden biri olmuştur.

Kuşkusuz her ülkenin bu konudaki başarısını da,; kaynaklarının niceliği ve niteliği ile teknolojik olanakları ile karakterize edilen üretim kapasitesi, ekonomik faaliyetleri ve politikaları çerçeveleyen ekonomik düzen, sosyo-ekonomik/kültürel yapıları yanında tarihinin vb. çok sayıda faktörün rol oynadığı söylenebilir. Türkiye özelinde bugün için bu faktörlere ek olarak coğrafik yapısı ve jeostratejik konumu dahil olmak üzere sahip olduğu gizilgücü kadar büyüme politikaları da büyüme karnesini/ kariyerini belirlemiştir. Bir asra yaklaşan Türkiye Cumhuriyeti'nin, üretim ekonomisinden uzak olduğu ve sanayi devrimin yaşamadığı için geri kalmış Osmanlı'nın, kötü mirasının ve savaşların eseri olan yoksul ve yoksun ekonomisi ile başlayan hikâyesinin, ekonomik olarak geline nokta kestirmeden bir başarı hikâyesi saymak mümkündür. Nitekim Yenel'a (2003:50) göre, Cumhuriyet Osmanlı'nın sonuna kadar Ortaçağ'dan kurtulamayan Türk halkının kaderini hızla değiştirmiş, yurttaşların yoksulluğunu azaltmış ve Batı'nın üç yüzyıl gerisinde kalmış bir ekonomiyi çağdaşlaşmaya doğru götürmüştür. Pamuk (2014:3) ise Türkiye'nin büyüme sicilinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi gerektiğini belirtiyor. Süreci biraz daha geriye taşıyarak son 200 yılın tümü göz önünde bulundurulduğunda ülkemizde de kişi başına gelirler de (KGB) dünyadaki ortalamalar düzeyinde artmıştır. 19. yüzyılda ve 20. yüzyılın ortalarına kadar Osmanlı-Türkiye ekonomisinde kişi başına gelirlerin artmaya başlamasına rağmen, gelişmiş ülkelerde hızlı sanayileşme yaşandığı için, Türkiye ile bu ülkeler arasındaki kişi başına gelir farklılıkları sürekli olarak arttı. İkinci Dünya Savaşı sonrasında Türkiye'nin büyüme hızının artmasına karşın bu farklar kapanmadı. Gelişen ülkelerin ortalamalarıyla karşılaştırıldığında ise, Türkiye'de kişi başına gelirler 1950 yılına kadar biraz daha hızlı, son 30 yılda ise gelişen ülkelerin ortalamaları ile aynı hızda arttı.

Özellikle de 2002-2007 ve 2008 küresel krizinden sonra 2015'e kadar küresel piyasalardaki likidite bolluğunun desteğiyle büyüme konusunda bir başarı söz konusu olsa da, bu tarihten itibaren süreç tersine evrilmiş ancak 2018 döviz krizi arkasından başlayan küresel salgını dolayısıyla büyüme performansını düşüğü için, toplam ve kişi başına ortalama milli gelir (KBMG) kazanımları kayba uğramıştır. Örneğin 2012 yılında 12500 dolara ulaşan KBMG, 9523 dolara düşmüştür.

Kuşkusuz bu uzun süreci daha iyi anlamak üzere; ekonomik büyüme ve kalkınma çizgisinin ve politikalarının değişimini görmek, etkili olan dinamikleri ortaya çıkarmak ve en önemlisi de tüm bunların içinde vücut bulduğu ekonomik modelleri anlamak gerekir. Ancak 1980'e kadar, arada (1950-1960) kısa süreli liberalizme öykünen dönemler olsa da, tüm modellerin karma ekonomik sistemle örtüştüğünü söylemek mümkündür. Özellikle 1960-1980 planlı kalkınma dönemi, ilk üç planda başta olmak üzere, %7 istikrarlı büyüme oranıyla iz bırakmıştır. Ancak 1980'den sonra ekonomik modelin adım adım neoliberal düzene evrilmesiyle, devlet ekonomik hayatın dışına itilirken planların yerini zamanla üç yıllık Orta Vadeli Programlar (OVP) almıştır. Yarım asrı aşan planlama deneyiminin yerini on yılı aşkın bir süredir OVP ile büyüme stratejisi almıştır. Çalışma bu iki farklı dönemin büyüme stratejilerinin sonuçlarını ele almayı amaçlamaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

Üretim değer ve fayda yaratma niteliğiyle iktisadi faaliyetlerin her zaman için esasını oluştururken, tüketim ve bölüşüm gibi diğer iktisadi faaliyetler ise onun türevi veya gölgesi olarak kabul edilmişlerdir. İnsanın ekonomik evrimini belirleyecek kadar öneminin yanında, ülkelerin ekonomik olarak konumlandırılmasında da üretimle ilgili ölçümler veya kavramlar ölçü alınmaktadır. Nitekim ekonomik büyüme de her ülkenin üretimi artırma hedefinin, somutlaşmış ve ne oranda gerçekleştiğini ölçen niceliksel bir kavramdır. Bu açıdan (Kaya, 2004:265) ekonomik büyüme kabaca bir ekonomide zaman içinde milli gelir hesapları ile ölçülen toplam üretim düzeyindeki sürekli artış olarak tanımlanır. Ancak nominal GSMH fiyat artışları nedeniyle büyüme hızındaki artışı göstermediğinden, reel değerlerle ifade edilmiş GSMH ülkenin büyümesini nominal fiyatlardan daha iyi yansıtacak ve yıllar itibarıyla karşılaştırma olanağını daha iyi sağlayacaktır. Bu sebeple ekonomik büyümeyi hesaplarken reel değerleri kullanılmalıdır. Zaten ekonomik büyüme hızı (oranı) bir önceki yıla göre, reel milli gelircideki artış oranını göstermektedir. Ekonomik büyüme oranı hem reel milli gelirdeki (üretim) hem de kişi başına reel milli gelirdeki değişim üzerinden hesaplanabilir.

Her iki yöntemde de görüldüğü gibi, büyüme kavramı genellikle nicel bir artış çağrışımını taşır. Belki de bu çağrışımın ekonomik büyüme kavramını yorumlamada kritik olması gerektiğine dair en açık ifadeler Profesör Kuznets'in yazılarında bulunacaktır. O bunu oldukça güçlü bir şekilde savunuyor "... ekonomik büyüme esasen nicel bir kavramdır", ve dolayısıyla eğer önemli bir ilerleme kaydedeceksek büyüme olgusunun ampirik ve teorik analizi,... niceliksel yönü temel olarak düşünmeliyiz". Bu durum genel olarak kabul edilir (Shearer, 2007:5069).

Ekonomik büyüme ve kalkınma kavramları ki gelişmeyle beraber, aynı ailenin içinden görüntüleriyle; iktisat yazınında çoğunlukla eş anlamlı kullanılabilecek kadar yakın ilişkiye, ilerleme ve modernleşme gibi yine aileden sayılabilecek diğer üyelerle de menşei itibariyle bazı ortak özelliklere sahiptir. Ercan (2009:58), aileye uygarlaştırmayı da ekleyerek sözkonusu kavramların 18. ve 19. yüzyıllarda en çok kullanılan ve Batı Avrupa'da yaşanan hızlı dönüşümü tanımlamak amacıyla üretildiğini belirtmektedir. Kalaycı da (2009:164), sanayileşme, kalkınma ve refah kavramlarını ilişkilendirerek aileyi genişletirken kalkınmanın bir çatı olduğunu ve sanayileşmeyi kapsadığını vurgulayarak aralarındaki hiyerarşiyi de vurgulamaktadır. Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkardığı bu kavramlara ek olarak, Ünsaldı (2011:19-20),"geri kalmışlık" kavramı 1945 yılında Amerikan Başkanı Truman'ın yapmış olduğu bir konuşma vesilesiyle tedavüle girer. Başkan Truman için, geri kalmışlık durumu her şeyden önce Amerikan kalkınmışlık seviyesine (hayat tarzına-american way of life) göre bir geride kalmayı ifade eder. Başkaya'ya (2009:17) göre ise aslında kalkınma "yeni" olmakla birlikte....Batı ideolojisinin, Batı burjuva düşünce geleneğinin, dünyanın geri kalan kısmına sunduğu doğrusal ilerleme, sınırsız büyüme paradigmasının bir versiyonu olarak ortaya çıkmıştı. Bu bakımdan "uygarlaştırma", "modernleştirme" misyonunun yeni koşullarda aldığı biçimdi.

Oysa ekonomik büyüme, bağımsızlığına yeni kavuşan AGÜ'lerde de temel politika hedefi haline gelmiştir. Ekonomik büyüme ve aslında kendi başına modernleşmeyle düalizmin (ikicilik) ve onunla ilgili ve onu yansıtan gelir ve sosyal eşitsizliklerin yaygın bir şekilde ortadan kaldırılabileceğine inanılmıştır. Diğer ekonomik ve sosyal hedef ve sonuçların ise milli gelir büyümesinden kaynaklanmıyorsa bile onu tamamladıkları kabul edilmelidir. Net bir şekilde, milli gelir büyümesinin hem hedefi hem de kıstası olarak benimsenmesi, 1950'lerde genel olarak kabul edilen kavramsal çerçeveye doğrudan ilişkili olmuştur. (Thorbecke, 2009:126).

İşte aileye geç katılmasından mıdır bilinmez! Kalkınma uzun süre büyüme üzerinden tanımlandığı gibi çoğunlukla da onun gölgesinde veya ona bağlı kalmıştır. Öyle ki bu dönemde bir ülkenin kalkınmış olması için KBG'nin yüksek olması yeterli görülmekteydi. Gelirin adaletli paylaşımı

ve yoksulluk konuları kalkınma analizlerinde arka plana itilmiştir. Fakat bu dönemde birçok gelişmekte olan ülkede büyüme hedeflerine erişilirken toplumun genelinin yaşam standartlarının değişmediği görülmüştür. Yüksek büyüme başarılarının gerçekleştiği dönemlerde bile toplumdaki yoksullar zenginleşmeyebilir. Bu nedenle ekonomik kalkınma kavramını sadece ekonomik büyüme kavramına indirgeyip, kısırlamanın yanlış olduğu anlaşılmıştır (Güneş, 2016). Bu yanlış birçok kişi tarafından dile getirilmiştir:

- Ekonomilerin başarısını değerlendirirken üretim ve gelirin yanı sıra insanların refahını, yaşam kalitesini, gelir bölüşümünü, sağlığı, eğitimi ve değişen çevre koşullarını da dikkate almak gerekiyor (Pamuk, 2014:17).
- Gelir dağılımının son derece eşitsiz olduğu bir ülkede, KGB'nin yüksek olması o ülkenin gelişmiş olduğunu göstermez. Örneğin Sudi Arabistan KBG açısından uluslararası sıralamalarda üst sıralarda (2018'de 23.219\$ ile 34.sıra) yer alırken, 2012 yılında... nüfusun % 10'u yoksul ve 30 yaşın altında işsizlik oranı % 30 olmuştur (Şenses, 2017:526).
- Ulusal gelir arttığı halde kişilerin refahı azalabiliyor.. Buna da en az iktisatçılar şaşar. Çünkü GSYH ile ölçülen milli gelir bir refah göstergesi değildir... İktisatta, milli gelirdeki (pratikte GSYH'deki) değişimin toplumun refahındaki değişmeyi göstermeyeceğini biliniyor. (Ersel, 2013:5).

Özet olarak, İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1970'lerin ortalarına kadar uzanan dönemde, kalkınma neredeyse tümüyle kişi başına sürekli gelir artışı olarak görülmüş ve büyük ölçüde ekonomik büyüme ile özdeşleştirilmiştir. Hızlı ekonomik büyümenin ise, sosyal refahı otomatik olarak arttıracığı beklenilmiştir. Dönem içinde sağlanan yüksek büyüme oranlarının sosyal refahı artırmada yetersiz kalmasının anlaşılmasıyla birlikte, geleneksel kalkınma düşüncesinin de sınırlarına ulaşılmıştır. Bu gelişmeler kalkınma olgusuna bakış açısını önemli ölçüde değiştirmiştir. İşsizlik, yoksulluk, gereksinimlerin karşılanması ve gelir dağılımı gibi daha önce büyük ölçüde göz ardı edilen konular üzerinde yoğunlaşmıştır (Mıhçı, 1996:78).

Kısaca gelişmede asıl olan insanın ekonomik ve sosyal açıdan özgürleşimini sağlayacak bir yaşam standardını sağlayabilen bölüşüm ilişkisinin varlığıdır. Bu da üretimin yanı sıra bölüşüm boyutunu da kapsayan bir tanımlama gerektirir. (Erbaş,2018:6). Nitekim bunun için Elmas'a (2013:47) başvurursak, kalkınma: üretim ve teknolojiye oluşan gelişmelerle birlikte açığa çıkan sosyal ve ekonomik gelişmeleri, teknoloji kullanım kabiliyetindeki gelişmeyi ve gelir dağılımındaki iyileşmeyi ve geliri arttırmanın yanında dağılımındaki adaleti içerir.

Kaynak (2005:44), ise yelpazeyi daha da genişleterek şöyle tanımlamaktadır: Kalkınma bir meydan okumadır, doğaya, ekonomik ve toplumsal yaşama ve dağıtım ilişkilerine bir iradi müdahale ve sonunda bir zenginlik yarışıdır. Üretim boyutuyla üretim araçlarının ve teknolojinin gelişimi ve böylece verimliliğin artması; insani boyutuyla da refah düzeyinin yükselmesi, yani, gelir dağılımının gittikçe daha adil bir hale getirilerek daha çok kişinin pay almasının sağlanmasıdır. Nihai olarak da, kalkınma insanlığın ekonomik, siyasi ve sosyal yönden bir özgürlük mücadelesidir.

3. Türkiye Ekonomisinde İktisadi Büyüme Süreci

Ekonominin bütününe ve toplumun bugününe ve geleceğine ilişkin en önemli ve yaygın kavramlardan biri ulusal üretim ya da gelirdir. Öyle ki ekonomik ve toplumsal gelişme, dışarıdan iş bulmaya kadar uzanan tüm diğer ekonomik değişkenler, ulusal gelirin yıllık artış oranının ya da bununla eşanlamlı olarak ekonominin büyüme hızının, bir uzantısı ya da türevi sayılmaktadır. Ülkenin iktisadi büyüme ve kalkınma muhasebesinin kayıtları içinden, toplumun geleneksellikten modernleşmeye veya geri kalmışlıktan çağdaşlaşmaya yürüyüşünün ve bu süreçte yaşadığı tüm değişimin/dönüşümün boyutlarının izlerini görebiliriz (Kepenek ve Yentürk, 2003:444). Nitekim Cumhuriyeti kuran kurucu akıl da ilk hedef olarak muasır medeniyetler seviyesine çıkmayı belirtirken, Türkiye İktisat Kongresini açılış konuşmasında; “Askeri zaferler ne kadar büyük olursa olsun iktisadi zaferlerle taçlandırılmadıkça sonuçsuz kalır.” diyerek, ekonominin bunun için en önemli basamak olacağını mesajını vermiştir. Kazgan (1999:84) sanayileşmenin ekonominin ve devletin güçlenmesi için baskın rolünün 18. yüzyılın başında beri anlaşıldığının Osmanlı’nın kurduğu fabrikalardan bellidir. Cumhuriyet yönetimi de 1920’lerden başlayarak aynı anlayışı sürdürdü. Ne var ki ekonominin dışarıya açık ve zayıf yapısı, özel kesimin finansal yatırımlarda karlı olabilmesine sanayi için gerekli sermaye ve bilgi donanımının yoksunluğu da eklenince sanayi alanında atılımlar gerçekleşemedi. Nitekim Somel (2004:8-9) 1923-1929 döneminde milli gelirin yıllık ortalama artışı % 9 olsa da, yatırımların milli gelire oranı ortalama % 9’da, sanayinin GSMH’deki payı ise % 11’de kalmıştır.

1930 ekonomik bunalımı ile birlikte klasik iktisadi ekolünün-piyasa mekanizmasının yerini, birçok hususta klasiklerle ters düşen ve devleti ekonomide aktif kılmayı ilke edinen Keynesyen ekolün ülkemizdeki yansıması olarak (Kazgan, 1999:65) devletçilik, dışarıya görece kapalı bir ekonomik yapıda büyük ölçüde iç kaynaklarla finanse edilen sanayileşme girişiminin motoru oldu. Diğer pek çok gelişmekte olan ülke gibi, kapalı ekonomide ithal-ikame ile sanayileşmenin ilk adımları Büyük Ekono-

mik Bunalım ve İkinci Dünya Savaşı yıllarında atıldı. Bu sayede (Karaçor ve Ay, 2007: 69) Cumhuriyetin ilk yıllarından 1960'ların başlarına kadar Türkiye ekonomisi yaşanan bu olumsuzluklara rağmen ortalama büyüme hızı % 6,3, kişi başına büyüme hızı ise % 3,6 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 1.)

Tablo 1. Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişim Dönemleri ve Büyüme Oranları

Dönem	Büyüme Hızı(%)	Kişi Başına Büyüme Hızı(%)	Değişim Dönemleri	Sanayileşme/Büyüme Stratejisi
1923-1938	7,9	5,8	Kuruluş ve İlk Sanayi Yılları	İthal ikameci Sanayileşme dönemi
1939-1946	0,1	-1,7	Savaş Yılları	
1947-1960	6,3	3,6	Savaş Sonrası ve Liberal Dönem	
1961-1977	5,8	3,3	Planlı Dönem	
1978-1980	-0,7	-2,7	Kriz	
1923-1980	5,4	5,8		
1981-1989	4,8	2,4	Dışa Açılma	Dışa açık ihracata yönelik sanayileşme dönemi
1990-1998	3,4	1,5	Finansal Liberalizasyon	
1999-2001	-3,1		Kriz	
1981-2001	3,1	1,7		
1923-2002	4,9	2,7		
2002-2005	7,8	6,1	Yeni Dönem	

Kaynak: Ay ve Karaçor, 2007:70

3.1. Planlı İthal İkameci Büyüme

1950'den (1946) başlayarak 1980'e kadar devam eden dönemde; devletçi, karma ve liberal ekonomilerin uygulandığı alt dönemler yer alsa da, bu döneme sanayide, kamuda ve özel sektörde ithal ikameci ve planlı kalkınma politikaları damgasını vurmuştur (Yücel, 2015:13).

1950'lerde tarıma ağırlık veren strateji, ekonomiye önemli bir dinamizm getirmiş, ancak popülist iktisat politikalarının da katkısıyla kısa bir süre sonra tıkanmıştı. Demokrat Parti hükümetlerine yöneltilen bir eleştiri de ekonomi yönetiminde, ekonomi yönetiminde eşgüdümün ve uzun vadeli bir perspektifin yokluğu idi. Öyle ki ekonomide hesap kitap unutulmuş, günü kurtarma ve seçmene şirin görünme çabası ağır basmıştı. 27 Mayıs darbesi sonrasında askeri rejim bu boşluğu kapatmak amacıyla Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) kurulmasına karar verdi (Pamuk, 2014:235). Bu şekilde başlayan planlı kalkınma dönemine geçişte etkili olan diğer gelişmeleri ise şöyle sıralamak mümkündür:

i-1950'li yılların sonunda ekonomi dış ödeme güçlüğü, ve enflasyon biçiminde görülen bir bunalıma sürüklenmişti. Ekonominin bunalımdan çıkması ve kararlı bir duruma getirilmesi için iki yol vardı. Bunlardan biri kaynakların kullanımını piyasaya bırakmak diğeri ise planlı ve programlı

kaynak kullanımına yönelmekti. İç ve dış koşullar, etkenler ve gelişmeler ikinciyi zorunlu kıldı (Kepenek ve Yentürk, 2003:140).

ii-1950’li yılların ikinci yarısında artan ithalat kısıtlamalarının do-
laylı da olsa sanayileşme için elverişli ortam oluşturmaları, ithal ikamesine
dayalı sanayileşmenin 1960-1979 dönemindeki planların tüm ekonomi
politikalarında geçerli olmaya başlamasıdır.

iii-Karma ekonomi modeli altında devleti ekonominin merkezine ko-
yan bu anlayış hem ülke içinde hem de uluslararası kurumlarca da destek-
lenmiştir (Şenses, 2017:241-242).

Bütün bunlara ek olarak 1929 Büyük Burhan’ından birçok ülke et-
kilenirken, Sovyetler Birliği’ başta olmak üzere merkezi planlama stra-
tejisini benimsemiş Doğu Bloku ülkelerinin bu sarmalın dışında kalması,
(Somel, 2003:11) İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra birçok çevre ülkenin
uyguladığı ithal ikameci sanayileşme stratejisine Türkiye 1961’de geçti.
1963’ten beri uygulanmaya başlanan beş yıllık kalkınma planları, kamu
yatırımlarını uzun vadeli hedeflere göre düzenlemekte, özel yatırımları da
(yurt dışı rekabetten koruma gibi)çeşitli teşviklerle plan hedefleri doğrul-
tusunda yönlendirmektedir.

Ekonomik ve toplumsal yapıyı referans alan ve ekonomik gelişmeyi
sanayileşme ile özdeş tutan kalkınma planları, Türkiye ekonomisinin uzun
vadeli gelişme stratejilerinin bir parçası olarak, stratejilerin orta vadeli
uygulamalarına ilişkindir. Nitekim Birinci ve ikinci BYKP; on beş yıllık
birinci (1963-1977), diğer ikisi ise yirmi iki yıllık ikinci uzun dönemli
stratejinin (1973-1995) kapsamında yer almaktadır. Uzun vadeli gelişme
stratejilerinin amaç ve hedefleri, özellikle ekonomik büyüme hedefi, kal-
kınma planlarının odak noktası ve amacı olduğu kadar, başarısının da tem-
mel ölçütü olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2003:144).

Tablo 2. Plan dönemlerinde hedeflenen ve gerçekleşen büyüme oranları (Yıllık
ortalama; %)

	BBYKP(1963-1967)		İBYKP(1968-1972)		ÜBYKP(1973-1977)		1978 Programı	
Büyüme Oranı	H	G	H	G	H	G	H	G
Tarım	4,2	3,0	4,2	1,8	3,7	1,2	4,1	2,8
Sanayi	12,3	10,9	12	9,1	11,2	8,8	8,8	3,4
Hizmetler	6,8	7,2	6,3	6,6	7,7	7,3	-	0,1
GSMH	7,0	6,7	7,0	6,3	8,0	5,2	6,1	1,2
Kişi Başına GSMH	4,0		4,4		5,4			

Kaynak: (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, aktaran Kaya,
2020:22)

Bu bağlamda kalkınma planlarının ve dönemin tamamının büyüme hedeflerinin gerçekleştirilmesi hususunda başarılı olduğu söylenebilir (Tablo 2.) Şöyle ki:

i-Büyüme hızı, yıllık ortalama olarak; 1963-1967 döneminde % 6,7, 1968-1972 döneminde % 6,3, 1973-1977 döneminde % 5,2 ve bir bütün olarak 1963-1977 döneminde ise % 6,4'e ulaştı. Bu büyümenin ana kaynağını sanayi üretimindeki hızlı artış ve sanayileşme ekseninde yapısal dönüşüm oluşturdu. Bu dönemde imalat sanayinin milli gelir içindeki payı % 15,4'ten % 16,5'e, istihdamdaki payı ise % 9,1'den % 12,6'ya çıktı (Şenses, 2017:242).

ii- 1962-1977 arasında ekonominin küçüldüğü ya da kişi başına gelirin azaldığı yıl olmadı. Kişi başına milli gelirin ortalama artış hızı % '3'lere ulaştı (Tablo 1.). (Pamuk, 2014:238-239).

iii- Döneme ilişkin bir başka önemli husus, plan düzeyinde büyüme hedeflerinin % 90 üstü oranında gerçekleştirilmesidir.

3.2. İhracat/Dışa Dayalı Büyüme Modeli

Dış koşulların desteğiyle de başarıyla uygulanan ithal ikameci büyüme modeli, 1970'lerin ortalarından itibaren artan petrol fiyatlarının baskısı sonucu ciddi bir ödemeler dengesi ile karşılaşmıştır. Ödemeler dengesi sorunu, üretim için gerekli yatırım ve ara mallarının ithalatını zora sokmaya başlaması ve bu sürece eklenen siyasi istikrarsızlık sonucu 1970'lerin sonunda Türkiye bir ekonomik krize girmesi üzerine (Karaçor ve Ay, 2007:69), 24 Ocak 1980'den başlayarak bir dizi yeni ekonomi politikası kararı alındı. Önceleri ekonomik istikrar önlemleri olarak nitelenen bu kararlar, aynı yılın siyasal gelişmeleriyle (12 Eylül 1980 Askeri Darbesi) tamamlanarak uzun dönemde kapitalizmin dünyadaki yeni trendi neoliberal düzene eklenme niteliği kazandı (Kepenek ve Yentürk, 2003:194). Nitekim sözkonusu kararlar üç aşamada uygulanmıştır: (Kaya, 2020:39-40-41): i-1980-1983 Askeri Rejim Altında Liberal Ekonomi ii- 1984-1988 Yılları: Ekonomiyi Serbestleştirme ve Yeniden Yapılanma ve iii- 1989-2001 Yılları: Mali Piyasaların Serbestleştirilmesi

Dışa açık ya da ihracata dayalı büyüme modeli kapsamındaki politikaların temel amaçları, kısa vadede fiyat istikrarını ve ödemeler dengesini sağlamak ise de uzun vade de yeni/küresel düzenin anlayışına uygun olarak; dış ticarete ve finansal piyasalarda serbestleştirme yanında özelleştirme ile devletin ekonomideki rolünü azaltarak piyasalara daha fazla ağırlık veren bir ekonomi yaratmaktı (Pamuk, 2014).

Kırk yılı aşkın bir zamana denk düşen bu küresel/neolibreal değişimin ekonomik, siyasal, siyasal ve diğer sonuçları sıkça tartışılmaktadır. Özellikle konumuz açısından büyümenin oranları, 1981-1989 döneminde

% 4,8 ve 1990-1998 döneminin ise % 3,4 olarak önceki dönemlere nazaran nispeten düşük seyretmiştir (Tablo 1). Bu yeni ayıran bir başka özellik ise yirminci yüzyılı krizle kapatırken 21. yüzyılı Türkiye tarihinin en büyük krizi ile açmış olmasıdır.

Sürdürülemez bir borç dinamiğinin oluşmasına ve başta kamu bankaları olmak üzere mali sistemdeki sağlıksız yapıya bağlanan krizlere karşı, IMF öncülüğünde Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) uygulanmaya konulmuştur. GEGP'nin temel amacı finansal serbestleşmeyi bir adım daha ileriye taşımak üzere; dalgalı kur sistemine geçmek ve eşanlı olarak kamu yönetiminde daha geri dönülmeyecek şekilde kamu yönetimini ve ekonominin yapılandırılmak olarak belirtilmiştir. Programın nihai amacı ise şu şekilde ifade edilmiştir: "...süründürülebilir bir gelişme ortamını sağlayarak ve böylece ekonomide büyümeyi, yatırım ve istihdamı artırarak halkımızın geleceğe umutla bakmasını ve refah düzeyini kalıcı bir biçimde yükseltmek olacaktır." (GEGP,1-13).

Bu kapsamda programda alınan önlemleri kurumsal, maliye politikası ve birbiriyle yakından ilişkili iki gelişme olarak yabancı sermaye girişleri-özelleştirme alanlarına ilişkin olmak üzere üç ana başlıkta toplanabilir. Nitekim 2002-2005 yılları arasındaki ortalama % 7,8 (Tablo 1.) hatta 2007'ye kadar uzanan büyümedeki başarının altında, bu dönemde uluslararası finansal piyasalarda kredi olanaklarının artması ve Türkiye gibi gelişen ülkelerin bu krediler için çekim merkezleri arasında yer alması yatmaktadır.

1980'den beri hızla piyasalaşan/küreselleşen ekonomik sistemde, kalkınma planları yapılmaya devam etmiş ancak doğaldır ki devletin/kamunun ekonomide azalan ağırlığına bağlı olarak planların da ekonomik işleyişteki ağırlığının kalmamıştır. Buna bağlı olarak 2000'lerin ortasından itibaren kaynak yönetimi ve tahsisi başta olmak üzere tüm ekonomik kararlar ve işleyiş kalkınma planlarına bağlı OVP'ler üzerinden yürütülmeye başlanmıştır. Bu sayede hızlı, dinamik ve verimli bir yapıya kavuşması ile ekonomi yönetiminin, büyüme başta olmak üzere, ekonomik hedefleri gerçekleştirmede daha başarılı olacağı öngörülmüştür. Nitekim sonradan geçilen yeni yönetim modeli için de benzer gerekçeler belirtilmiştir. Bu sürecin yeni uygulaması olan OVP'lerin büyüme konusundaki sonuçlarının incelenmesi ayrıca önem taşımaktadır.

3.2.1. Orta Vadeli Programlar ve Büyüme

Çok yıllık bütçeleme sistemleri, gelecek yıl bütçesi ile takip eden iki yılın bütçesini kapsayan, olarak da ifade edilen OVP ilk olarak 1960'lı yıllarda İngiltere'nin öncülüğündeki uygulamalara dayanmaktadır. Avustalya, Yeni Zelanda ve Kanada gibi ülkeler başta olmak üzere zamanla birçok ülke bütçe uygulamasını çok yıllık bir hale getirmeye başlasa da,

OVP'ler açısından dönüm noktası AB'nin mali bütünlüğü pekiştirmek için ortak bir bütçeleme sistemine geçmesi olduğu kabul edilebilir. Türkiye de GEGP'nin uygulanması ile krizin 2003 yılından itibaren etkisinin azalması ve makroekonomik göstergelerin düzelmesi, programda öngörülen mali dönüşüm için gerekli şartların oluşmasını sağlamıştır. Bu dönüşümün en önemli kanıtı ise, 10 Aralık 2003'de, TBMM'de kabul edilen 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'dur (Aras vd., 2014:10-11).

Bu kanunu amacı, kalkınma planları ve programlardaki politika ve hedeflere uygun olarak kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli olarak sağlanması ve kullanılmasıdır. Bunun için üç yıllık bir dönemi kapsayan OVP ve Orta Vadeli Mali Planın (OVMP) hazırlanması uygun görülmüştür. Bütçe sürecini başlatan OVP, temel makroekonomik büyüklüklere dair tahmin ve hedeflerle beraber uygulanacak makro ve sektörel politikaların da genel çerçevesini çizmektedir. Bu bağlamda 2006-2008 dönemini kapsayan ilk ve sonraki dört OVP,DPT tarafından hazırlanmıştır .2018 sonrasında hazırlanan programlar Yeni Ekonomi Programı (YEP) olarak adlandırılmışsa da 2022-2024 programında tekrar OVP'ye dönmüştür (Yükseler, 2020).

Birincisinden başlamak üzere tüm OVP'lerin temel iktisadi hedefleri içinde büyümeye ilişkin; “istikrarlı bir ortamda sürdürülebilir büyümenin sağlanması”, “sürdürülebilir büyümenin sağlanması”, “istikrar içinde büyüyen”, “büyümeye istikrar kazandırmak” vb. vurgular yapılmıştır. Bunun yanında büyümeye yönelik stratejiler konjonktürel olarak değişse de ekonomik modelin ruhuna uygun olarak; “öze sektör kanalıyla”, “ihracat dayalı”, “yatırım-ihracat odaklı”, “yabancı sermaye girişiyle” büyüme politikaları öne çıkmıştır.

Tablo 3.OVP'lerde Büyüme Performansı .

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Büyüme Hedefi (%)	5	7	5,5	-6,0	6,8	6	3,2	4	4	4	3,2	5,5	2,8	0,9	0,3	5,8
Gerçekleşen Büyüme Oranı(%)	7,3	5	0,9	-4,8	8,9	10,7	4,7	8,9	5	5,9	3,2	7,4	2,9	0,5	1,8	11,4

Kaynak :Orta Vadeli Programlar ve TÜİK

Tablo üzerinden yapılabilecek çıkarsamaları yapmak mümkündür:

i-Küresel likidite bolluğunun etkisinin 2006 ve 2007 büyüme oranlarında da devam ettiği ancak 2008 küresel krizi ile birlikte tüm dünyada olduğu gibi büyüme hedeflerinden uzaklaşıldığı görülmektedir.

ii-Kriz sonrasında da devam eden küresel likidite avantajı 2013 yılına kadar da devam etmiştir. Ancak sonraki yıllarda büyüme hedefinden

uzaklaşıldığı gibi oldukça istikrarsız bir seyir de yaşanmıştır. 2018 yılı finansal/döviz krizinin etkisi sonrasında büyümeye negatif yansımıştır.

iii-2020 yılı küresel salgın dolayısıyla dünyada olduğu gibi ülkemiz için de kayıp her açıdan kayıp yıl olmuştur. 2021 yılı büyümesinde baz ve ertelenmiş talebin etkisini göz ardı etmemek gerekir.

Programların varlığı her şeyden önce ekonomi yönetimine yol gösterici olması açısından önemlidir. Pekala büyüme ve diğer hedefler tutturulmayabilir ancak gerçekçi ve tutarlı olmalarına özen gösterilmelidir. Ayrıca hep var olan ama bir türlü kullanılmayan ekonomik potansiyelin harekete geçmesini sağlayacak ve büyüme gerçekten istikrar kazandıracak programların yapılmasına ihtiyaç olduğu muhakkaktır.

Nitekim Yükseler de (2020) ekonominin geleceğine yönelik bu tür programların vb. taslakların hazırlanmasında iyimser bir yaklaşımın varlığını vurgulamaktadır. Ancak, orta vadeli program hazırlanırken ekonominin mevcut durumunun gerçekçi ve kapsamlı olarak değerlendirilmesi, programın hedef ve politikalarının tutarlı olması gerekir. Özellikle, baz yılına dair tahminlerin gerçekçi olması ve programların temel hedefi olan büyüme ile diğer hedeflerinin tutarlılığı özel bir önem taşımaktadır. Bu tutarlılık ise geçmiş dönem verileri ve program gerçekleştirmeleri ile de test edilmelidir.

Sak (2017) ise, OVP'lerden beklentilerini; durum tespiti yapmasını yani kamu otoritesi mevcut iktisadi süreci ve dinamikleri nasıl okuyor, ii- bu doğrultuda üç yıl için kamunun hedeflerini belirlemesini ve son olarak da kamunun bu hedeflere ulaşmak neler yapmayı veya hangi adımları atmayı düşündüğü olmak üzere üç başlık altında topluyor.

Son olarak Özatay (2011) da OVP'nin eskiden alışık olduğumuz plan-program metinleri gibi yazılmış olmasını eleştirmektedir. OVP'lerin 'yapılacaktır', 'edilecektir' ve 'her türlü önlem alınacaktır' türü havada kalan ifadelerin içinin doldurulması gerektiğini ve bu önlemlerin nasıl alınacağını bunun için hangi kaynakların kullanılacağını ve sözkonusu önlemlerin hangi zaman dilimine devreye sokulacağını açıkça belirtilmesine dikkat çekmektedir.

Sonuç

Bu ikili veya ikiz görünen kavramlar çoğu zaman karıştırılsa da aslında farklı anlamlara sahiptir. Nitekim büyüme birçok iktisadi kavram gibi üretim üzerinden anlamlandırılmakta ve reel üretimde toplamda ya da kişi başına artış olarak ifade edilmektedir. Gelişme, ilerleme, refah vb birçok kavramla da eşdeğer veya yakın görülen kalkınma ise büyüme ile ortaya çıkan değerin toplum nezdinde veya üretime katılan toplumun çeşitli

kesimleri (emek, sermaye sahipleri gibi) paylaşılmasını kapsamaktadır. Kalkınmanın bir başka kriteri de üretimle yaratılan değere toplumun tüm kesimlerinin ulaşabilmesi ve büyümenin sonucunun sosyo-ekonomik/kültürel açıdan etkilerini göz önünde bulundurulmasıdır. Bu açıdan iki kavram arasında bir geçişlilik veya sebep sonuç ilişkisinden söz edilebilir.

Bundan öte İktisadi büyüme ve kalkınmayı önemli kılan husus, insanlara hayal ettikleri ya da hakları olan refahı sağlamadaki rolleridir. Kaldı ki bu konuda elde edilen başarı ve istikrar mevcut insanlar kadar gelecek nesillerin yaşamı da etkilemektedir. Bu konuda sergilenecek performansın, hükümetlerin ekonomi politikalarının başarısının ölçülmesinde de belirleyicidir. İnsanlığın üretimi arttırmak konusundaki imkanlara erişmesinde, kendi gücünün yanında makinaları kullanmaya başlaması yani sanayi devrimi ön ayak olmuştur. Nitekim sanayi devrimi ile birlikte üretim küteselleşmiş ve fabrikalarda yapılmaya başlanmıştır. Sanayileşmeyi erken yaşayan ülkelerin kalkınmayı da başardıkları şüphesizdir. Bu nedenle özellikle gelişme yolundaki ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınma stratejilerinin sanayileşmeye yönelik olması gerektiği çok açıktır.

Türkiye'nin hala gelişme yolunda ülke konumunda bulunmasının sebeplerine ilişkin tüm analizlerde, Osmanlı'dan devralına kötü ekonomik miras ile sanayileşmeyi geç yaşaması tespitleri artık klasikleşmiştir. Ancak artık bu iki neden üzerinde tepinmektense, süreci değiştirmeye dönük adımların atılmasının gerektiği gerçeği Cumhuriyetin kalkınmadaki yol haritasının sanayileşme olarak belirlenmesi yol açmıştır. Cumhuriyetten günümüze iktisadi büyüme ve kalkınma uğruna iç ve dış ekonomik ve siyasi dinamiklerin belirlediği çok sayıda ekonomik model denenmiştir. Kuruluşundan itibaren dünyadaki konjonktürel paralel liberal iktisadi politikalara eğilim olsa da, koşullar elvermediği için devlet öncülüğünde (devletçilik) beş yıllık sanayi kalkınma planları ile sanayileşme/kalkınma sağlanmaya çalışılmıştır. 1929 Buhranı ile birçok ülkenin ekonomi politikalarında korumacılığın baskın olması, ülkemizde de 1980'lere kadar (1950-1960 arası hariç) bunun yansıması olan ithal ikameci modeli egemen kılmıştır. Özellikle 1960-1980 arası dönem planlı ithal ikameci modelle dikkat çekicidir. Bu dönemde sanayi kalkınma planlarındaki başarı ve deneyim, büyüme başta olmak üzere tüm ekonomide beşer yıllık planlarla uygulanmıştır. Büyüme konusundaki sonuçların nispeten başarılı olduğu verilerle tescillenmiştir. Ancak bu başarılı model, 1970'lerin sonunda dünyada yaşanan kriz, içerdeki ekonomik ve siyasi istikrarsızlıkla birleşince terkedilmiştir.

1980'den beri bugün de içinde bulunduğumuz dışa açık ya da ihracata dayalı büyüme modeli esasında kapitalizmin krizden çıkış yolu olarak öngördüğü neoliberal ya da finans kapital formudur. Buna geçiş için gerekli adımlar, uzun zaman yayılarak, en başta da devletin ekonomideki gücü-

nün azaltılmasına ve tüm iktisadi kararların/işleyişin piyasaya bırakılması, atılmıştır. Küresel ekonomiyle entegrasyon politikaların sonucunda payımıza düşen bolca kriz dolayısıyla istikrarsızlaşan ekonomi ve büyüme olmuştur. Devlet ekonomik olarak küçültülürken kaynak kullanımı ve tüm iktisadi kararlarda süreci hızlandırmak için uzun vadeli planlara bağlı kısa vadeli planların daha uygun olacağına ilişkin yaklaşım OVP'leri doğurmuştur. AB'nin bu konudaki tecrübelerinin ve onun muktesabına uyum çabalarının da bunda etkili olduğu söylenebilir. Büyüme ve birçok ekonomik hedef odaklı OVP'ler konusundaki kabaca on beş yıllık tecrübemize ilişkin değerlendirmede, başarılı mıyız/değil miyiz ya da bardağın yarısı boş/dolu mu kuşkusuz çok net bir şey söylemek mümkün değildir. Ancak ekonomi yönetimi için kuşkusun bu tür programlar gerçekçi ve tutarlı olması kaydıyla bir yol haritasıdır.

Son olarak iki farklı dönemin büyüme stratejileri ile araçlarının yani beşer yıllık planların ve üç yıl vadeli OVP'lerin henüz uygulama süreleri denkleşmese bile ve zaman/zemin koşulları farklı olsa da, özellikle büyüme performanslarının istikrarı konusunda kalkınma planlarının devletin ekonomideki varlığı dolayısıyla başarılı olduğu söylenebilir. Bu aşamada planlı kalkınmaya dönüş ihtimalini düşünmek bu derece piyasalaşan bir ekonomi için muhtemelen nostaljiden ibaret kalır.

KAYNAKÇA

- Aras, O.N., Erdoğan, E., Kök, R. (2014). Türkiye’de Uygulanan Orta Vadeli Programın Ödemeler Dengesi Tahminleri Doğrultusunda Performansının Analizi, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar 2014 Cilt: 51 Sayı: 595, 8-23
- Ay, A. & Karaçor, Z. (2007). “2001 Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinin de Krizden Büyümeye Geçiş Üzerine Bir Tartışma”, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enst. Yayınları, s.67-85.
- Başkaya, F. (2009). Kalkınmada İktisadın Yükselişi ve Düşüşü, Maki Basın Yayın, Ankara
- Elmas, G.(2001), Küreselleşme Sürecinde Bölgesel Dengesizlikler AB ve Türkiye, Nobel, Ankara
- Erbaş, H. (2018). Gelişme Sorunsalı: Unut(Tur)Ulan Ancak Terk Etmeyen Ve Kanayan Yara, Türkiye’de Gelişme/Kalkınma Yazınından Bir Seçki, Der. Hayriye Erbaş, Palme Yayınevi, Ankara
- Ercan, F. (2009), Modernizm, Kapitalizm ve Azgelişmişlik, Bağlam, İstanbul
- Ersel, H. 82013). “Ekonominin Büyüme Hızından Bana Ne?” İktisat Ve Toplum Sayı 27, 5-9
- GEGP(2001). Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, TCMB
- Güneş, S. (2016). Türkiye Ekonomisi ve Kalkınma Göstergeleri, https://www.researchgate.net/publication/309072637_Turkiye_Ekonomisi_ve_Kalkinma_Gostergeleri (Erişim Tarihi:12.12.2022)
- Kalaycı İ. (2009). Atatürk’ün Kalkınma Modeli (AKM): Günümüz Sanayisi İçin Kazanımlar, Maliye Dergisi, Sayı 156, 152-176
- Kaya, E.A.(2004). Ekonomik Büyümenin Belirleyici ve Dışsal Büyüme Kuramları, İktisadi Kalkınma ve Büyüme, Editör Erol Kutlu, TC. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1575 Açık Öğretim Fakültesi Yayını No: 831
- Kaya, M. (2020). İktisadi Büyüme ve Kalkınma, Türkiye Ekonomisi (Editör. İrfan Kalaycı), Divan Kitabevi, İstanbul
- Kaynak, M. (2005), Kalkınma İktisadı, Gazi Kitabevi, Ankara
- Kazgan, G.(1999). Tazimattan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul
- Kepenek, Y., Yentürk, N. (2003). Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, İstanbul
- Mıhçı, H. (1996). Kalkınma: Bir Terim Neyi Anlatır?, Ekonomik Yaklaşım, Cilt 7 Sayı 23,65-86
- Özatay, F. (2011). OVP Üzerine Bazı Gözlemler-2, <https://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/2779>

- Pamuk, Ş. (2014), Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul
- Sak,G. (2017). Ben Orta Vadeli Program (OVP)'I Neden Samimi Buldum?, <https://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/6013>
- Somel, C. (2004). Türkiye İktisat Politikaları Tarihi, Türkiye Ekonomisi (Muzaffer Özer,Anadolu Üniversitesi, Eskişehir
- Shearer, R.A.(2007), The Concept Of Economic Growth, https://www.researchgate.net/publication/228033554_THE_CONCEPT_OF_ECONOMIC_GROWTH (Erişim Tarihi:14.12.2022)
- Şenses, F. (2017). İktisada Farklı Giriş, İletişim, İstanbul
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı
- Thorobecke, E. (2009), Kalkınma Doktrininin Evrimi (1950-2005), Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar, Derleyen ve Yayına Hazırlayan Fikret Şenses, İletişim Yayınları İstanbul
- Ünsaldı, L. (2011). Bir Ekonomizm Eleştirisi, Türkiye'de Kalkınma Fikri, özgür Üniversite, Ankara
- Yenal, O. (2003), Cumhuriyet'in İktisat Tarihi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul
- Yücel, F. (2015). Cumhuriyet Türkiye'sinin Sanayileşme Öyküsü, TTGV, Ankara |
- Yükseler, Z. (2020). Orta Vadeli Programda Ne Hedeflendi, Yeni Ekonomik Programda Ne Gerçekleşti?, Technical Report,TCMB
- <https://www.sbb.gov.tr/orta-vadeli-programlar/> (Erişim Tarihi:20.12.2022)

“

Bölüm 3

KÜRESEL PANDEMİ SÜRECİNDE ULUSLARARASI TİCARİ UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ VE ONLİNE DURUŞMALARIN HUKUKİ NİTELİĞİ

Emre TEKCAN¹

Mehmet Ali AKKAYA²

”

¹ Bu çalışma, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Ali AKKAYA'nın akademik danışmanlığında Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Anabilimdalı Tezli Yüksek Lisans Programı Öğrencisi Emre Tekcan tarafından hazırlanan ve kabul edilen “Küresel Pandemi Sürecinde Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü ve Online Duruşmaların Hukuki Niteliği” konulu Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

² Geniş bilgi için bakınız. <https://tr.wikipedia.org/wiki/pandemi>

³ E-duruşma; dava taraflarının bulundukları yerden duruşmaya online katılabilmelerine olanak sağlayan teknolojik altyapı sistemidir.

Giriş

2019 yılı sonlarında Çin’de ortaya çıkan olumsuz sağlık koşulları, yayılış hızı ve öldürücü etkileri sebebiyle Dünya Sağlık Örgütü’nce “küresel pandemi” olarak ilan edilmiştir. Sözkonusu pandemi nedeniyle tüm dünya sadece sağlık alanında değil; sosyal, ekonomik, hukuki ve ticari olarak da olumsuz etkilenmiştir. Salgın nedeniyle ülkelere giriş çıkışların kapatılması, karantina süreçlerinin uzaması, sokağa çıkma kısıtlamaları, iş yerlerinin kapatılması, vize verilmemesi gibi sebeplerden dolayı ticari faaliyetler olumsuz etkilenmiştir. Dolayısıyla ticari uyuşmazlıkların ivedi olarak çözüme kavuşturulması gereği ortaya çıkmış, hem ulusal ve uluslararası ölçekte hukuki uyuşmazlıkların online çözümüne ilişkin yargılama sürecine geçilmiştir. Bu süreçte ilgili mahkemeler duruşmalara tarafların bulundukları yerlerden çevrim içi olarak bağlanarak katılmalarına olanak sağlayan “e-duruşma” diğer bir ifade ile “online duruşma” uygulamasına geçilmiştir. Bunun için teknik alt yapı oluşturulmuş ve yasal düzenleme yoluna da gidilmiştir. Eserin bu bölümünde pandemi sürecinde hem ulusal hem de uluslararası ölçekte uygulama alanı bulan “online duruşma”ların hukuki niteliği analiz edilmiştir.

1.Kavramsal Analiz ve Literatür Taraması

İnternetin icadı ile başlayan ve giderek yaygınlaşan teknolojik gelişmelerle birlikte milli sınırlar ortadan kalkmaya başlamıştır. Değişen teknoloji ve dijital dönüşüm süreci genel olarak işletmeleri etkilediği gibi hukuk süreçlerini de etkilemeye başlamıştır. Geçmişten bugüne kişiler arası ticari nitelikli hukuki uyuşmazlıklar genelde mahkemelerde yüz yüze çözülürken; teknolojik değişim, dijitalleşme ve pandemi gibi farklı kısıtlılık unsurlarına bağlı olarak mahkeme dışı alternatif çözüm sürecine geçiş başlamıştır. Geçtiğimiz üç yıl içerisinde küresel etkiye sahip olan Covid-19 küresel pandemiden kaynaklı kısıtlılık hali yargı faaliyetlerini oldukça etkilemiştir. Uyuşmazlığa konu olan tarafların, hakimlerin ve diğer çalışanların sağlığını riske atmamak için duruşmalarda ertelemeler olmuştur. Sokağa çıkma kısıtlamaları, seyahat yasakları gibi engeller neticesinde geleneksel çözüm yolları ile uyuşmazlık çözümleri imkansız hale gelmiştir. Bu durumda çeşitli kurumların geliştirmiş olduğu online uyuşmazlık çözüm yöntemleri küresel pandeminin yarattığı engelleri ortadan kaldırmaya yönelik uygulamalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsamda konunun daha iyi analiz edilmesi ve anlaşılır olması için öncelikli olarak kavramsal analiz yapılmıştır.

1.1.Küresel Pandemi

Pandemiler veya pandemik hastalıklar, bir ülkenin tamamı, kıta veya dünya genelinde geniş bir alana yayılarak etkisini gösteren salgın hastalıklara verilen genel addır. Bir salgın durumunun pandemi sayılabilmesi

için Dünya Sağlık Örgütü birtakım koşulların varlığını kabul etmiştir (<https://tr.wikipedia.org/wiki>). Bunlar;

- Genel nüfusun bu ve benzeri olumsuz sağlık sorunu ile daha önceden karşı karşıya kalmadığı bir hastalığın ortaya çıkmış olması,
- Hastalığa neden olan virüsün insanlara bulaşması ve tehlikeli birçok hastalığa neden olması,
- Hastalığa neden olan virüsün insanlar arasında yaygın, kolay ve süreklilik arzeder nitelikte yayılmasıdır.

Bir hastalık veya tıbbi durumun sadece yaygın olması ve çok sayıda insanın ölümüne yol açması pandemi olarak nitelendirilemez, aynı zamanda bulaşıcı olması da gereklidir (Özer, 2020: 26). Bu kapsamda Dünyanın başa çıkmakta zorlandığı son yüzyılın iki korkutucu pandemisi AIDS ve COVID-19 olmuştur. Covid-19 pandemisi, Çin'de kendisini göstermeye başlamış, ilerleyen zamanda Avrupa, Kuzey Amerika, Asya-Pasifik'e ve akabinde tüm Dünyayı etkisi altına almıştır. Türkiye'de bu durumdan olumsuz etkilenmiş, 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından küresel pandemi ilan edilmiştir.

1.2.Ticari İşletme/Şirket

Ticaret Hukuku anlamında işletme, bir ya da birden fazla gerçek kişiler veya tüzel kişilerce kar elde etmek, bu karı paylaşmak amacıyla mal ya da hizmet üretme amacıyla kurulan hukuki kişilikler olarak ifade edilmektedir (Akkaya, Dündar, Karaman, Gökalp, Kılıç ve Koç, 2019: 12). Bu hukuki kişiliklerin birçok türleri ve kendine has yapısal özellikleri bulunmaktadır. Şirketlerin birbirinden ayrılmasını sağlayan şahıs şirketi, sermaye şirketi, aile şirketi, holding, kobi vb. gibi yapıları ve özellikleri hakkında tanımlayıcı bilgilere bağlı sınıflandırma yapılmaktadır. Şirketlerin veya ortaklık yapılarının bu şekilde sınıflandırılmaya tabi tutulması, kendi aralarında sahip oldukları ortak özelliklere göre yapılmış olsa da bu sınıflandırmalar hukuk tekniği açısından veya kanundan kaynaklı değil, doktrinde işletmecilik mantığına göre şeklen yapılan sınıflandırmadan kaynaklanmaktadır (Akkaya, 2012: 23). Şirketlere ilişkin hukuki sınıflandırma daha çok işletmenin tüzel kişilik yapısına, sermaye miktarına ve şahıs sayısına, ortaklarının hukuki yükümlülüğüne, sermaye miktarına ve yapısına, ortak sayısına vb. gibi özelliklerine göre yapılmaktadır. Mevcut 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu şirketlerin sınıflandırmasını yaparken “sermaye şirketleri” ve “şahıs şirketleri” kavramına yer vermiştir. Hukuki statü anlamında ticaret şirketleri; özelliklerine göre “şahıs şirketleri” ve “sermaye şirketleri” olarak sınıflandırılmıştır (Akkaya, 2012: 23).

1.3.Uluslararası Ticaret

Uluslararası ticaret, ikametgahları farklı ülkelerde, iş merkezleri veya daimi meskenleri olan, vatandaşlıkları farklı devletlere ait olan, gerçek veya tüzel kişiler arasında hizmet ve mal mübadelesi anlamı taşımaktadır (Şanlı, 2005: 5). Alım satım yalnızca tacirler tarafından yapılmamakta, bireysel tüketiciler de kolaylıkla bir ticari ürün için fiyat ve kalite karşılaştırması yaparak başka bir ülkeden ihtiyacını temin edebilmektedir. Genel olarak uluslararası ticaret, ekonomik ilişkilerin ulus devletin kendi egemen iradesiyle, hukuki çerçevesini belirlemiş olduğu ithalat ve ihracat ilişkisine dayalı ekonomik ilişkilerin düzenlenmesidir.

Uluslararası ticaretin kaynağını Adam Smith Mutlak Üstünlükler Teorisi ve David Ricardo'da "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi" ile açıklamıştır. Ülkelerin üretim kalemleri açısından düşük maliyette olan malları üretmelerini, maliyeti yüksek olan ürünleri ise dışarıdan almalarını, diğer ifade ile ithal etmeleri gerektiğini savunmaktadır. Ricardo'ya göre, söz konusu teori uluslararası ticaretin temelini oluşturmaktadır (Özsumcu, 2020: 3). Leontief ise, "Faktör Donanımı Teorisi" üzerinde durmuştur. İhracat ve ithalatla etkin malların faktöriyel yoğunluğunu ölçen Leontief, vardığı sonuçlara göre Faktör Donanımı Teorisi'nin varsayımlarına uyumsuz olduğunu görmüştür. Uygulama ile teori arasında saptadığı bu paradoks, Leontief paradoksu olarak kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığı ifade etmek için yapılan çalışmalar, yeni dış ticari teorilerinin ortaya çıkmasının yolunu açmış, sonraları çok daha detaylı araştırmalarla modern dış ticaret teorilerine dönüşmüştür (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 200).

Bir ülke mal ve hizmet ihraç ederken diğer taraf ülke için ithalat söz konusu olacaktır. Bu basit bir ticari ilişkidir. Ancak her ticari ilişkide mal ve hizmetin zamanında teslimi söz konusu olmadığı gibi teslim edilen mal ve hizmete ilişkin ödemenin de sözleşmede belirtilen zamanda gerçekleşmediğini görmek mümkündür (Dönmez, 2021: 37). Söz konusu sözleşmeye uymama hali bazen tacirlerin kendinden kaynaklı sebebe bağlı iken bazen de pandemi, savaş, doğal afet vb. gibi nedenlere de bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu gibi durumlarda tacirlerin karşılıklı haklarını koruyacakları bir kurum ihtiyacı vardır. Bu kurumsal yapılardan birisi pandemi sürecinde uluslararası ticari ilişkilerde ve uyuşmazlıklarda karşımıza çıkan "e-duruşma" sistemidir (Tekcan, 2022: 56).

1.4.Ticari Uyuşmazlık

Türk hukuk sisteminde uyuşmazlıkların çözümünde yargı erki yetkisi; bağımsız ve tarafsız mahkemelerce kullanılır (Anayasa m. 9). Daha çok özel hukuki ilişkilerden doğan ticari uyuşmazlıklar, adli yargı sisteminde yer alan hukuk mahkemelerinde, ceza mahkemeleri ve özel yetkili mahkemeler tarafından sonuçlandırılmaktadır. Hukuk mahkemeleri, ilk

derece mahkemesi olarak; asliye hukuk mahkemeleri, sulh hukuk mahkemeleri, aile mahkemeleri, fikri ve sınai haklar hukuk mahkemeleri, icra hukuk mahkemeleri, iş mahkemeleri, kadastro mahkemeleri, tüketici mahkemeleri ve asliye ticaret mahkemelerinden oluşmaktadır (Akka-ya, 2012: 38). Hukuk mahkemelerinin yargısal faaliyetleri kural olarak 01.10.2011 tarihinde yürürlüğe giren 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanununa tabiidir. Özel huktan doğan, birbirine eşit taraflar arasında çıkan uyuşmazlıkların görüldüğü adli uyuşmazlıklar grubunda yer alan ve TTK mad. 4’te sınırlı olarak sayılan davalar “ticari davalar” olarak nitelendirilmektedir.

Pratik hayatta hangi işlerin ve hukuki uyuşmazlıkların ticari dava olarak kabul edileceği TTK’ da ve özel kanunlarda sınırlı olarak sayılmıştır. Burada “ticari iş” kavramı ön plana çıkmaktadır. Ticari davalar; genel olarak mutlak ticari davalar, nispi (göreceli) ticari davalar ve ticari nitelikte kabul edilen diğer davalar olmak üzere üç gruba ayrılmaktadırlar. Bunun yanında tüketici hakem heyetlerinde de sonuçlandırılan özel nitelikli ticari uyuşmazlıklar bulunmaktadır. Geçtiğimiz son üç yıl içerisinde Dünya ticaretini olumsuz yönde etkileyen Covid-19 salgını uygulanan kısıtlamalar; karantinalar, ithalat-ihracat yasakları, seyahat yasakları vb. gibi önlemler piyasada domino etkisi yaratarak birçok ulusal ve uluslararası ticari uyuşmazlığa ve davaya neden olmuştur.

1.5. Online Duruşma (e-Duruşma)

Uyuşmazlıkların çözüm sürecinde yargılama prosedüründe asıl olan “doğrudanlık ilkesi”dir. Doğrudanlık, mahkemenin hiçbir aracı kullanmaksızın aracısız bir şekilde yargılama süreçlerine hakim olması anlamına gelmektedir. Ancak birtakım zorunluluklar, pandemi, teknolojik değişim ve dönüşümün etkisiyle ilk önce ses ve görüntü nakli yoluyla duruşmalara katılım sağlanmış, akabinde “e-duruşma sistemi” nin kullanımına başlanmıştır. Online duruşma veya e-duruşma sistemi, tarafların yargılama sürecine bulundukları yerlerden online olarak taraf oldukları mahkeme duruşmalarına katılmalarını sağlamak için tasarlanmış bir sistemdir (Kale, 2013: 24).

Hukuk sisteminde ses ve görüntü nakli yoluyla duruşmalara katılım, SEGBİS (Ses ve Görüntü Bilişim Sistemi) yahut “e-duruşma” vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. SEGBİS, adliyelerde duruşmalara ses ve görüntü nakli yoluyla katılımın sağlandığı bir sistemdir. E-duruşma ise, tarafların, tanıgın, bilirkişinin yahut diğer ilgililerin bulundukları yerden duruşmaya katılabilmelerine olanak sağlayan SEGBİS’ten daha geniş bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Her iki sisteme duyulan ihtiyacın kaynağı taraflar açısından bir zorunluluğun var olmasıdır.

Geçtiğimiz üç yıl içerisinde Covid-19 küresel pandemisi sebebiyle insanların yargılama süreçlerine hükümetlerin salgının yayılmasını önlemek için almış olduğu tedbirler nedeniyle seyahat ve sokağa çıkma yasakları gibi birçok önlem nedeniyle fiziken görüşmeleri engellemiş, mahkeme ve yargılama süreçlerine katılımları engellenmiştir. Bu süreçte e-duruşma uygulamasına geçilmiştir. İlk olarak 15 Eylül 2020 tarihi itibarıyla yalnızca pilot olarak seçilen mahkemelerde uygulanmaya başlanmış olmakla birlikte, zamanla İstanbul, Ankara ve İzmir de dahil olmak üzere birçok il merkezinde uygulanmaya başlanmıştır. Özellikle Covid-19 salgınının ortaya çıkması ile birlikte e-duruşma sisteminin yaygınlaştırılması ve daha fazla mahkemeye çevrimiçi erişim sağlanması için önemli adımlar atılmış ve aynı doğrultuda, Adalet Bakanlığı’nca tüm illerimizde uygulanmaya başlanmıştır. Teknolojinin gelişmesi ile internetin getirdiği hizmet ve yenilikler sayesinde online olarak uyuşmazlıkların çözümü uluslararası alanda uygulanır hale gelmiştir (İSTAC, 2021: 39).

2.Uluslararası Ticari Uyuşmazlıklar ve Çözüm Yolları

İki veya daha fazla tarafın tabii olduğu, yabancılık unsuru söz konusu olan ticari ilişkilerde, taraflar arasında çıkan anlaşmazlıklara “uluslararası ticari uyuşmazlık” denir (Akkaya ve Tekcan, 2021: 145). Bu uyuşmazlık için taraflardan herhangi birisinin yabancı olması ve taraflar arası ticari bir faaliyet olması gerekmektedir. Her konuda olduğu gibi uluslararası ticarete de uyuşmazlıklar çıkmakta ve beraberinde çözüm de üretilmek durumundadır. Uluslararası ticaret alanında en çok karşılaşılan sorunlar ve uyuşmazlıkların sebepleri farklı akademik çevrelerce sayma yoluyla belirlenmiştir. Bunlar;

- Dahilde işleme rejimi hükümlerine aykırılık,
- Fatura iskonto nedeniyle uyuşmazlık,
- Lisans ödemeleri nedeniyle uyuşmazlık,
- KDV matrahı ihtilafları nedeniyle uyuşmazlık,
- Transfer fiyatlandırması fiyat düzeltmeleri nedeniyle uyuşmazlık,
- Menşe uygulamaları nedeniyle uyuşmazlık,
- İthal İzni nedeniyle uyuşmazlık,
- Tarife farklılıkları nedeniyle uyuşmazlık,
- KDV oranına ilişkim ihtilaflar nedeniyle uyuşmazlık,
- Muafiyet şartlarına uyulmaması nedeniyle uyuşmazlık,
- Mevzuata aykırı işlem nedeniyle uyuşmazlık,

- Antrepoda eksiklik nedeniyle uyuşmazlıklardan bir kısmıdır (Tekçe, 2020: 10).

2.1.Uluslararası Ticari Uyuşmazlıklarda Çözüm Yolları

Uluslararası ticari uyuşmazlıklarda taraflar uyuşmazlığın çözüm yolunu seçmekte serbesttirler. Mahkemeye başvurabilecekleri gibi alternatif yollarını da tercih edebilirler. Kurulmuş milletlerarası bir ticari mahkeme bulunmaması sebebiyle ticari uyuşmazlıklar taraflardan birinin vatandaşı bulunduğu ülke mahkemesince çözümlenebilir. Ancak devlet mahkemelerinde uyuşmazlık çözümleri uzun sürdüğü gibi aynı zamanda mahkemenin kendi vatandaşını kayırma riski ve objektif olamama gibi birçok olumsuz yanları vardır. Bu durum doğal olarak alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerini gündeme getirmiştir (Akkaya ve Tekcan, 2021 : 121).

Ticari uyuşmazlıklarda alternatif çözüm yöntemleri yargı sürecine göre daha avantajlı bir yöntemdir. Taraflar direk olarak çözüm sürecine katılım sağlarlar ve taraflar arasında olan gizlilik koşulu olduğundan, bu ilke taraflar arasındaki ilişkiyi korur, böylelikle daha az maliyetli ve daha hızlı çözüm sunar. Tüm bunların yanında alternatif uyuşmazlık çözümlerinde her iki tarafta tatmin edilmeye çalışılır. Daha yumuşak ve uyumlu bir süreç olup bu yüzden daha üretken çözümler ortaya çıkabilir. Alternatif uyuşmazlık çözümleri pandemi vb. gibi zorunluluklara bağlı online olarak da yapılmaya başlanmıştır. Taraflar ticari uyuşmazlık çözümüne mahkemede gidebileceği gibi alternatif çözüm yöntemlerine de gidebilmektedir. Bu yöntemler;

Ticari Uyuşmazlıkların Mahkeme Yoluyla Çözümü: Türkiye’de ticari mahkemeler adli yargıda hukuk mahkemeleri içinde yer alır (Kayar, 2008: 97). Uluslararası ticaret sözleşmesinden kaynaklanacak uyuşmazlıklar, sözleşmenin karşılıklı muhataplarının vatandaşı olduğu ülkelerden birinde ya da tarafların seçmiş oldukları başka bir ülkede çözümlenebilir (Tekçe, 2020: 11). Yerel mahkemelerin, yerel hukukun detaylı usul kurallarına tam anlamıyla bağlı olmalarından kaynaklı davalar uzun, maliyetli ve kararların adil bir şekilde verilememesine neden olma kanaati tarafları ticari uyuşmazlıkların mahkeme yoluyla çözümünden uzaklaştırmaktadır.

Yerel mahkemeler, karmaşık ve çok çeşitli olan uluslararası uyuşmazlıkların çözümünde uzmanlaşmamıştır. Ayrıca yerel mahkemelerin kararlarının, dava edenin mal varlığı, kararın verildiği ülkede değilse, ulusal mahkeme kararının diğer bir ülkede yaptırımı son derece sınırlıdır ve önemli problemlere yol açabilmektedir (Balcı, 1999: 72).Ticari uyuşmazlıkların çözümünde ulusal mahkemelerde bulunan dezavantajlara rağmen bazen muhatapların mukavelelerine koydukları bir yetki şartıyla, belirli bir yerel mahkemeyi, söz konusu uyuşmazlıkların çözüm yetkilisi olarak seçebilecekleri görülmektedir (Pekcanitez, 2019: 32). Yapılan bu tercihte,

belirli bir devletin mahkemesi taraflara ve bulgulara coğrafi açıdan yakın olması, düşük yargılama maliyeti, mukavele evraklarını hazırlayan ve ekonomik olarak güçlü olan tarafın diğer tarafa dayattığı genel şartnameler veya tip sözleşmeler içinde bir zorlama olması gibi etmenler etkisini göstermektedir (Şanlı, 2005: 69).

Muhataplar, gidilecek yerel mahkeme konusunda anlaşarak bir belirleme yapmamışlar ise, uyuşmazlık davacı tarafın seçtiği mahkeme tercihi doğrultusunda belirlenecektir. Davacı tarafın somut olayla ilgili başvurduğu mahkemenin kendisini yetkili görüp görmemesiyle ilgilidir (Şanlı, 2005: 72). Taraflar sözleşme hazırlarken sözleşmenin tamamına bir devlet hukukunun uygulanmasını kararlaştırabilecekleri gibi, sözleşmenin farklı bölümlerinde farklı devlet hukuklarının uygulanmasını da kararlaştırabilirler (Özkan, 2004: 46). Bir davayla alakalı iki veya daha fazla devlet mahkemesi uluslararası yetkiye sahip olabilir. Bu durumda dava eden kendi menfaatine uygun daha çok fayda sağlayacağını düşündüğü ülke mahkemesinde dava açılmasını seçip isteyebilecektir.

Ticari Uyuşmazlıkların Alternatif Çözüm Yöntemleri: Uluslararası ticari uyuşmazlıklarda karşılıklı müzakereler ve mutabakatlarla çözüm, taraflar açısından en çok tercih edilen ticari uyuşmazlık çözüm yöntemidir. Bir uyuşmazlığın hukuksal yol ile çözümünün doğuracağı yüksek maliyet, tüketeceği fazladan zaman, ilişkiler üzerinde gelecek süreçlerde yaratacağı zarar ve sorunlar dikkate alındığında, uyuşmazlığın karşılıklı müzakereler yoluyla çözümü tercih edilen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır (Şanlı, 2005: 371). Bu yöntemler;

- Müzakere,
- Arabuluculuk yöntemi,
- Hakem ve bilirkişiye başvuru,
- Tahkim ve online tahkim,
- Kısa yargılama süreci,
- Kısa jüri yargılaması şeklindedir (Akıncı ve Demirkol, 2021: 86).

Bu yöntemler kullanılırken taraflar kanunlar karşısında nasıl eşit ise alternatif çözüm yöntemlerinde de eşit haklara sahip olmalı ve bunu hissetmelidir. Kendisini diğer taraf ile eşit görmeyen taraf uyuşmazlık çözüme kavuşsa dahi kendisini uzlaşmış değil bir sonuca katlanmış olarak görecektir.

2.2. Alternatif Çözüm Yollarının Avantajları

Alternatif çözüm yolları taraflar açısından birçok avantaj sağlamaktadır. Bu avantajlar;

- **Sürat:** Uyuşmazlıkların süratli bir şekilde, hızlıca çözümünü sağlar. Örneğin birkaç yıl süren uyuşmazlıklar iki veya üç gün gibi bir süre içinde sonuçlandırılabilir.

- **Masraflardan tasarruf:** Yargılamaya dair uygulanan harç ve gider gibi masraflardan tasarruf edilmesini sağlar.

- **Gizlilik:** Ticari sır açısından muhatapların yayılmasını istemediği bilgilerin gizli kalmasını sağlar.

- **Kontrol ve esneklik:** Dava duruşmalarından farklı olarak, muhatapların anlaşmazlıklarındaki çözüm süreci ve nihayetinde verilecek kararlarla alakalı tam bir kontrole sahip olmasını sağlar. Taraflar arasında anlaşmazlık devam ederse, muhatapların dava açma hakları saklıdır.

- **Ticari Menfaatler:** Uyuşmazlık halinde bulunan muhatapların menfi ve ticari çıkarları sonucu etkiler; bu şekilde daha yaratıcı çözümlere gidilme olasılığı mümkün hale gelir.

- **Ticarî İlişkiler:** Mücadele ve çekişme içinde ilerleyen yargılama süreci yerine, işletmelerin müzakere ve görüşmelerini esas alan usuller, muhataplar arasındaki ticari ilişkileri korur, geliştirir ve onarır.

- **Bağımsızlık:** ticari ilişkinin tarafları, tamamen bağımsız olan arabulucunun yaptığı değerlendirmeler sonucunda, hukuksal ve fiili durumların dikkatli, gizli ve gerçekçi bir değerlendirmesini yapma fırsatını yakalar. Görüldüğü üzere hız, gizlilik ve genel olarak ilişkilerin devamlılığının sağlanması için alternatif çözüm yollarının birçok avantajı bulunmaktadır. Tamamen serbest irade ile taraflar ticari ilişkilerin devamlılığını sağlayabilirler.

2.3.Alternatif Çözüm Yollarının Dezavantajları

Olumlu tarafları olduğu kadar her uygulamada olduğu gibi alternatif çözüm yöntemlerinin de dezavantajları vardır. Bunlar;

- Taraflardan herhangi birinde uzlaşmaya varmakta yeterince istekli olmadığı takdirde, süreç sekteye uğrayacaktır.

- Muhatapların arasında, ekonomik ve hukuksal bir eşitlik olmadığı durumlarda, her iki tarafında memnun olması amacına ulaşamayacağından çözüme ulaşım engellenecektir.

- Çözüm sürecinde birebir etki sağlayan üçüncü kişilerin adil, tarafsız ve bağımsız olmasındaki yetersizlik yine çözüm sürecinden beklenen olumlu etkiyi vermeyecektir.

- Tahkim zaman kaybını önlemeye yönelik olarak tercih edilse de hakemlerin yeterli hukuki bilgiye sahip olmamaları gibi nedenlerle uyuşmazlık süreci karmaşılaşarak daha da uzun sürmesine neden olabilir.

- Küçük uyuşmazlıklar ve muhataplarının üzerinde serbest tasarruf haklarının olduğu işlerden kaynaklanan uyuşmazlıklarda işlerlik kazanan bir çözümler süreci olduğu için, işlevinin sınırlı kalması durumu ortaya çıkmaktadır (Bulur, 2007: 42).

- Dünya üzerinde, ticari uyuşmazlıklarla alakalı, hem ekonomik sorunların, hem ticari anlaşmazlıkların çözümüne katkı sağlayarak, bu tarz sorunların çözümü için hizmet sunan resmi, yarı resmi ve özel kurumlar bulunmaktadır (Şanlı, 2005: 377).

3. Online Uyuşmazlık Çözüm Yöntemleri

Teknolojinin gelişmesi ile internetin getirdiği yenilikler sayesinde neredeyse tüm sistemler elektronik ortama taşınmıştır. Bu gelişme yaşamımızda birçok kolaylık getirse de sorunları da beraberinde taşımaktadır. Bunlardan birisi de uyuşmazlık çözümünün online ortama aktarılmasıdır. Buradaki amaç pandemi benzeri olağanüstü kısıtlılık hallerinde uyuşmazlıkların çözümünün taraflar arasında mağduriyete sebebiyet vermeden ivedi olarak çözülmesi ve adalete erişimin kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Klasik yargılamalarda süreç daha uzun ve daha maliyetli olması sebebiyle teknolojinin de katkısı ile alternatif çözüm yolları üretilmiştir. Bununla birlikte teknolojinin de gelişmesiyle yeni kavram ve kurumlara ayak uydurabilecek alternatif yöntemler gerekliydi. Online alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinde internet ve bilgisayara dayalı teknolojiler kullanılmaktadır. Geleneksel alternatif uyuşmazlık çözüm yönteminde haberleşme amacıyla teknolojiden yararlanılabilir ancak online yöntemlerde tamamen sanal ortamda yürütülen bir süreç vardır (Bozkurt, 2008: 5).

Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinde tarafların güveninin sağlanması için sürecin olabildiğince şeffaf olarak yürütülmesi, tarafların en doğru şekilde bilgilendirilmesi ve bilgilerin açık ve anlaşılır bir biçimde taraflarla paylaşılması son derece önemlidir. Online alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine erişim kolay olmalıdır. Çözüm sağlayıcı kurumlar internet sitelerinde çözüm sürecinin nasıl işlediğini açıkça anlatması ve öğretici içeriklere de yer vermesi teknoloji kullanımında yeterli bilgi ve beceriye sahip olmayan kişilerin de sahip oldukları dezavantajı ortadan kaldırmaya yardımcı olacaktır. Sistemin herkesin kullanabileceği ölçüde yüksek teknoloji gerektirmeyen ve düşük masraflı olması her kesimden insanın katılabilmesi için önem arz etmektedir. Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemleri; online tahkim, online müzakere ve online arabuluculuk şeklinde irdelenmektedir.

Online tahkim yöntemiyle uyuşmazlıkların çözümü: İnternet ortamında gerçekleşmeyen klasik tahkim yöntemi uluslararası ticarete gerçekleşen uyuşmazlıkların çözümlerinde oldukça sık kullanılan bir uyuşmazlık çö-

züm yöntemidir. Online tahkim ise klasik tahkimin tüm özelliklerini taşıyan yalnızca duruşmaların internet ortamında yapıldığı tahkim olup bu teknolojik gelişmeler “elektronik tahkim” kavramının doğmasına neden olmuştur (Akıncı, 2007: 129).

Elektronik tahkim kavramına eş olarak online tahkim, çevrimiçi tahkim, internet ve eşanlı tahkim kavramları da kullanılmaktadır. Online tahkim yargılamanın sanal ortamda yürütüldüğü tahkim türü olup taraflar ve hakemler klasik tahkimdeki gibi fiziksel olarak bir araya gelmek zorunda değildir (Balkar, 2004: 470). Online tahkimde, tarafların uyuşmazlığın çözümünde tahkim yönteminin uygulanması konusunda verdikleri rıza, tahkim yargılaması sonucunda verilen kararların da taraflarca yerine getirilmesi gerekliliğini doğurmakta olup hakem kararları kesin niteliktedir. Tahkim taraftarı hukuk düzenlerinde hakem kararlarına karşı bir temyiz seçeneği yoktur, sadece uyuşmazlığın esasına ilişkin inceleme gerektirmeyen sınırlı sayıda olan bazı sebeplerin varlığı halinde kararın verildiği yerde iptal davası açma imkanı vardır (Sevgi, 2021: 55).

Online müzakere yöntemiyle uyuşmazlıkların çözümü: Bu yöntemde teknolojik müzakere sözkonusudur. Genellikle davacı uyuşmazlık çözüm hizmeti veren kurumla bağlantı kurmakta ve talebini iletmektedir. Otomatik müzakere yöntemi genellikle parasal konularda karşı tarafa ne kadar ödeneceği uyuşmazlığının çözümünde kullanılır. Sistem işleyiş olarak ise açık artırma mekanizmasına benzer taraflar için sistem tarafından önceden belirlenen adetlerce talep ve teklifleri alınır. Tarafların talep ve teklifleri birbirlerinden ve kamudan gizli tutulur. Eğer iki tarafta birbirine yakın talep ve tekliflerde bulunuyorsa bunların aritmetik ortalaması alınır. Otomatik müzakerenin avantajı basit oluşudur. Gerekli olan tek şey internet bağlantısının var olmasıdır. Tarafların birbiriyle yüz yüze gelmesine ya da müzakere için bir yer belirlemeye gerek yoktur. Cybersettle ve Smartsettle olmak üzere otomatik müzakere sistemleri bulunmaktadır.

Online arabuluculuk yöntemiyle uyuşmazlıkların çözümü: Geleneksel arabuluculuk çözüm yönteminin internet ortamına taşınmış halidir diyebiliriz. Arabulucu kişi taraflarla tek tek ya da bir arada video-konferans, telefon gibi çeşitli teknolojik ortamda görüşerek taraflar arasındaki iletişimi sağlayarak süreci yönetir. Ya da uyuşmazlık hakkında hukuki kurallar ve delillerle görüş bildirerek tarafların kabul edebileceği sonuca varmaya çalışır.

4. Online Tahkim Uygulamaları

4.1. Dünyada Online Tahkim Uygulamaları

Online tahkim uygulamaları uygulandığı tahkim kurumuna bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir. Uluslararası Ticaret Odası (ICC), Amerika

Tahkim Birliği (AAA), Dünya Fikri Mülkiyet Organizasyonu (WIPO) tarafından etkin olarak uygulanmaktadır (Çakır ve Dalar,2018:229). Bunların yanında Dünya üzerinde farklı tahkim kuralları ve kurumsal yapıları bulunmaktadır.

Milletlerarası ticaret odası online tahkimi: 1923 tarihinde kurulmuş olan Milletlerarası Tahkim Divanı, bugüne kadar bakmış olduğu tahkim davaları ile gelişmiş ve halen farklı ekonomileri, hukukları, kültürleri ve dilleri kapsayan taraflar ve hakemlerle çalışan bir kurum haline gelmiştir (Çakır ve Dalar, 2018: 229). Kurumun merkezi Paris'tedir. ICC tarafından kurulmuş olan DocDex isimli program üzerinden belgelere ilişkin kredi uyuşmazlıklarını ele alan bir tahkim sistemi mevcuttur. Bu sistemde tüm süreç elektronik ortam üzerinden yürütülmektedir. Bu sayede üç ayrı ülkeden hakemlerin aynı dosya üzerinde çalışması kolaylaşmaktadır. Bu tahkim türü ile genellikle bankalar arası belgeler incelenmekle birlikte kredilerin ödenebilir olup olmadığı noktasında ortaya çıkan uyuşmazlıklar elektronik ortamda çözüme kavuşturulur (Çakır ve Dalar, 2018: 229).

Amerikan tahkim kurumu online tahkimi: Dünyada online tahkim uygulamasına ilişkin bir diğer örnek ise, Amerika Tahkim Birliği tarafından uygulanan online tahkim uygulamasıdır. Uluslararası Ticaret Odası online tahkim uygulamasından farklı olarak bir takım ek kurallar içeren tahkim türünde uyuşmazlıkta konu olarak herhangi bir sınırlama yoktur. Ek kurallar ise yalnızca yargılamanın internet ortamında çözümlenmesini sağlamak amaçlıdır. Ek kurallar uyarınca yargılamanın görüleceği bir site kurulmaktadır bu siteye “vakıa sitesi” (case site) denir. Taraflar ve hakemler bu siteye kendileri adına oluşturulan üyelik bilgileri ile erişim sağlamaktadır. Her dava için ayrı bir site tesis edilmekte ve davaya ait tüm belge ve bilgiler burada bulunmaktadır.

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü Online Tahkim Usulü: Online tahkim uygulamasının başarılı örneklerinden biri de Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO)'nun kullandığı İnternet Tahsisli Sayılar ve İsimler Kurumu (ICANN) tahkim usulüdür. WIPO tamamen bağımsız bir örgüt olmayıp Birleşmiş Milletlere bağlı özel bir ihtisas örgütüdür. 1994 yılından itibaren tahkim ve arabuluculuk faaliyetlerine başlamıştır. ICC gibi sınırlı konulardaki uyuşmazlıkların çözümünde yargılama yapılmaktadır. ICANN yalnızca internet alan adlarına ilişkin uyuşmazlıklar bakımından WIPO nezdinde bulunan bir online tahkim türüdür (Çakır ve Dalar, 2018: 231). Alan adının dünya üzerinde yalnızca bir tane bulunması gerekliliği sebebiyle kişiler başkasına ait marka, isim, ticaret unvanı, işletme adını ve benzerlerini ileride gerçek hak sahibine yüklü bir fiyat karşılığı satmak veya karşı tarafa zarar vermek amacıyla, internet alan adını kendi adına tescilini yaptırmaktadır. Böylece alan adını almayı unutan kişi veya kurum ya istenilen fiyatı vererek alan adını satın alır ya da hukuki yollara

başvurarak hakkını arar. Hak arama yöntemlerinden en hızlısı ve kolayı da ICANN tahkim usulüdür.

4.2.Türkiye’de Online Tahkim Uygulamaları

1990’lı yıllardan itibaren teknolojik değişim ve dijital dönüşümle birlikte giderek daha da etkin hale gelen online uyuşmazlık çözümleri hukuk camiasında çalışma konusu haline gelmiştir. Günümüzde büyük bir hızla gelişen teknoloji, beraberinde uyuşmazlık çözümlerine de farklı ve yeni bir bakış açısı getirmektedir. Bu yeni yaklaşım, uyuşmazlıkların çözümünün klasik yöntemlerle yüz yüze duruşma veya oturumlar şeklinde yapılması gibi geleneksel anlayışı değiştirerek, gerçek dünyayı internet üzerinden siber ortama taşımayı öngörmektedir. Dünyada tahkim ve arabuluculuk gibi alternatif uyuşmazlık çözümleri, çeşitli ülkelerde kurumsal olarak muhtelif kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmektedir (Özmumcu, 2020: 38).

Türk hukuk sisteminde tahkimin kurumsal olarak yerini alması 6570 sayılı İstanbul Tahkim Merkezi Kanunu ile gerçekleşmiş olup 01.01.2015 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Buna bağlı olarak İstanbul Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi kısa adıyla “ISTAC” kurulmuştur. İstanbul Tahkim Merkezi, bu alanda hizmet veren ilk ve aynı zamanda genç bir kurumdur. Günümüz teknolojilerinin uyuşmazlık çözümü üzerine getirdiği bu önemli etkiler, Covid-19 salgını ile bambaşka bir görünüm kazanmış, bu süreçte önemli fonksiyonlar icra etmiştir. Bu bağlamda İstanbul Tahkim Merkezi ve Covid-19 salgını sürecinde yapılan online duruşmalar yeniden önemli hale gelmiştir. Bu kurumsal yapılardan en önemlisi İstanbul Tahkim Merkezi’dir. Bugün birçok ülkede uluslararası ticari tahkim prosedürlerinin hukuki rejimini düzenlemek amacıyla özel “Uluslararası Ticari Tahkim Kanunları” çıkarılmıştır. Bu tür özel kanunların çıkarılmasının nedeni, mahalli tahkimi düzenleyen kuralların, milletlerarası ticari tahkimin nitelik ve ihtiyaçlarına uygun düşmemesidir. Nitekim Türkiye’de de 21.06.2001 tarihli ve 4686 Sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu, 5 Temmuz 2001 tarih ve 24453 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanıp aynı gün yürürlüğe girmiştir. Kanun, tahkim yeri olarak Türkiye’nin belirlediği bütün uluslararası ticari tahkim prosedürlerini düzenlemektedir. Türkiye’deki yerel tahkim uygulamaları ise, Hukuk Muhakemeleri Kanununa tabi olmaya devam etmektedir (EDAC, 2022: 58).

Farklı ülkelerde yürürlüğe konulan Uluslararası Tahkim Kanunlarına, Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu’nun 1985 tarihli Uluslararası Ticari Tahkime Dair Model Kanunu rehberlik etmiştir. Türkiye’de 08.05.1991 tarihli ve 3730 sayılı Kanunla onaylanan Uluslararası Ticari Tahkime Dair 1961 tarihli Avrupa (Cenevre) Anlaşması’na ve 08.05.1991 tarihli ve 3731 sayılı Kanunla onaylanan 1958 tarihli Yabancı

Hakem Kararlarının Tanınması ve Tenfizi Hakkındaki New York Konvansiyonuna taraf olmuştur.

Her bir anlaşmada farklı bir uluslararası tahkim biçimi tercih edilmiştir. İki Taraflı Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşmaları ve IC-SID Anlaşması ile Türkiye, Türkiye Cumhuriyeti Devletinin taraf olduğu uluslararası idari sözleşmelerden doğan yatırım uyuşmazlıklarının tahkim yolu ile çözümünü kabul etmiştir. Günümüzde, Türk Hukuku bakımından yabancılık unsuru içeren kamu hizmeti imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıklarda da tahkim yolu kabul edilmektedir (Nalbant, 2018: 123).

Uluslararası Tahkim Kanunu, sadece yabancılık unsuru taşıyan ve tahkim yerinin Türkiye olarak belirlendiği veya bu kanun hükümlerinin taraflar ya da hakem kurulunca seçildiği uyuşmazlıklar hakkında uygulanmaktadır. Türk hukukunda alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine başvurulmasını engelleyen herhangi bir hüküm yoktur. Bununla birlikte Türk kamu düzenine aykırılık teşkil etmeyen konularda alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine başvurulabilir (Bozkurt, 2008: 5).

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi ile birlikte Türkiye’de de Nisan 2020 itibariyle ISTAC çevrimiçi usul ve esaslar yayınlanmıştır. Bu çevrimiçi duruşma usul ve esaslarının amacı, ISTAC kurallarına göre yürütülen tahkim davalarında katılımcıların fiziksel olarak bir araya gelmeden telekonferans veya video konferans yöntemi ile yapacakları duruşmalarda uygulanacak usul ve esaslar belirlenmiştir (İSTAC, 2021). Geleneksel veya klasik tahkimde uyuşmazlık yaşayan tarafların gizlilik ilkesi ile ihtilafı kamuoyuna duyurmadan çözümlemeleri için devlet mahkemelerine gitmeyip tahkimde kabul ettikleri esasların başında gelen en temel ilkelerdendir (İTO, 2022: 89). Bu ilke online ortamda gerçekleştirilen tahkim yargılamasında da büyük öneme sahiptir.

4.3. Online Duruşmaların Hukuki Niteliği

Covid-19 küresel pandemisi sebebiyle insanlar günlük ihtiyaçlarını karşılamakta dahi zorluklarla karşılaşmıştır. Hükümetler salgının yayılmasını önlemek için çeşitli tedbirler alarak okul ve işletmeleri kapatmış, seyahat ve sokağa çıkma yasakları gibi birçok önlem almıştır. Bu durum fiziken görüşmeleri engellemiştir, mahkeme ve tahkim yargılamalarını da teknolojik ortamdan yararlanarak video konferans yöntemiyle çözümlemeye yönlendirmiştir.

Öncelikle korona virüs salgını nedeniyle mücbir sebep kavramının tetiklenme durumuna bakacak olursak bir ticari ilişkide tarafların üstlendikleri edimlerin ifasının, tarafların kontrolleri dışında ve mutlak öngörü-

lemez sebeplerle objektif bir biçimde imkansız hale gelmesi, diğer ifade ile mücbir sebep olmasıdır (Av, 2021: 43).

Bir olayın hukukî olarak mücbir sebep olarak kabul edilebilmesi için, hukukî işlem yapılırken öngörülemeyen, meydana gelme veya etki açısından kaçınılmaz ve üstesinden gelinmesi imkansız olan somut bir olgu olması gerekir (Özer, 2022: 25). Söz konusu mücbir sebepten etkilenen tarafın, sözleşmeyle kararlaştırılan edimi yerine getirmemesi arasında illiyet bağı aranır. Mücbir sebebe ilişkin olarak; bir yasaya veya resmi düzene, kurala, düzenlemeye veya yöne uygunluk, bir ambargo, ihracat kısıtlaması veya diğer kısıtlama ve yasaklar da dahil olmak üzere, bir hükümet veya kamu otoritesi tarafından yapılan her türlü işlem, tedarikçiler veya malzeme kıtlığı sebebiyle gecikmeler yaşanması, işçi, mal veya ulaşım temininde zorluk veya artan maliyetler, mal veya hizmet tedarikini etkileyen diğer durumlar Covid-19 küresel pandemi sürecinde de karşı karşıya kalınan durumlardır (Av, 2021: 48). Mücbir sebep değerlendirmesinde hukukî olarak önemli olan, mücbir sebep olduğunu iddia eden tarafın sözleşme şartlarının Covid-19 tedbirleri kapsamında bozulmuş veya imkansız hale gelmiş olduğunu kanıtlaması gerekliliğidir (Av, 2021: 49). Online duruşmalar hukukî niteliği itibarıyla iç hukukta mahkeme kararlarına eş-değerdir (Altıntaş, 2015: 42). E-duruşma, mahkeme huzurunda yapılan duruşmayla aynı hukukî sonuçları doğurmaktadır. Yargılamanın zorunlu kıldığı hallerde, mahkeme gerekçesini açıklayarak yerine göre online duruşmanın kayıt altına alınmasına karar verebilmektedir.

4.4.Uyuşmazlıkların Online Çözüm Yöntemlerinin Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemleri, geleneksel çözüm yöntemlerine göre bazı olumlu ve olumsuz yönleri bulunmaktadır. Bunlar;

Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemlerinin olumlu yönleri: Teknoloji en iyi şekilde kullanıldığı için birçok olumlu yönü bulunmaktadır. Küresel pandemi sürecinde karantina ve çeşitli kısıtlamalar nedeniyle tarafların bir araya gelmesini engelleyen hastalanma riski ve ülkelerin koymuş oldukları yasaklar online çözüm yöntemleri sayesinde engel olmaktan çıkmıştır. Uyuşmazlıkların online çözüm yönteminde taraflar açısından coğrafi sınırlar ortadan kalkmıştır. Uyuşmazlık davasının hangi ülkede görülmesi veya hangi ülke hukukuna göre çözülmesi gibi sorunlar online yöntemler sayesinde ortadan kalkmaktadır (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 5).

Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemleri ile çözülmesinin bir diğer olumlu yönü ise hızlı bir yöntem olmasıdır. İnternet kullanımının yaygınlaşmasıyla insanlar gerek duydukları bilgi, destek, ürün ve servislere daha çabuk ulaşırlar ancak beraberinde sorunlar da çıkabilmektedir.

Sorunların çıkması ise çözümleri doğurur. Bu sorunların çözümünde geleneksel yöntemlere başvurmak hem çözüm süresinin uzaması hem de sonunda tatmin olamama gibi yeni sorunlara neden olur. Online çözüm yöntemleri bu noktada çözüme ulaşmada daha etkindir. İnternet üzerinden başvuru yaparak sonuca da yine teknoloji sayesinde hızlı bir şekilde ulaşılmaktadır (Ercan, 2012: 44).

Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemleri ile çözümlenmesinde bir diğer tercih sebebi ise iletişimin eş zamanlı olma zorunluluğunun olmamasıdır (Yıldırım ve Verep, 2019: 48). Burada teknolojinin avantajları kullanılarak uyuşmazlık çözümünde yüz yüze fiziki olarak bir araya gelinen bir duruşma yerine video konferans yöntemiyle duruşmalar gerçekleştirilir. Teknoloji ve internetin hızlı olması bu yöntemlerde yaşanabilecek olumsuzlukları da ortadan kaldırabilmektedir (Ercan, 2012: 45).

Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemlerinin en önemli avantajlarından biri de maliyetlerin diğer klasik yöntemlere ve mahkemeye göre daha düşük olmasıdır. Fikir birliğinin artmasıyla, uyuşmazlıkların online çözüm yöntemlerinin, uyuşmazlıkları daha kısa zamanda ve daha az maliyetle daha verimli çözdüğü, yaratıcı çözümler bulduğu yönündedir (Ercan, 2012: 45). Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemlerinin diğer bir olumlu yönü de taraflar arasındaki statü, güç farklılığının olmaması ve taraflar arasında denge olmasıdır. Yüz yüze görüşmeler de konum itibarıyla daha iyi yerde olan taraf daha baskın davranarak karşı tarafı baskılayabilir. Online uyuşmazlık yöntemleri bu dengesizliği ortadan kaldırmaktadır (Ercan, 2012: 46).

Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin diğer olumlu yönü ise kişilerin hakkını arayan kişilerin ne istediğini, neyi sorguladığını ve hangi sonuçlarla karşılaştıklarında daha tatmin olacaklarını yansıtmalarına imkan tanır çünkü yazılı bir ifade ile ayrıntılı bir şekilde açıklama yapabilirler. Online yöntemlerde yargılamayı yöneten kişiler tarafların nerde sorun yaşadığı ve çözümü için neye ihtiyaç olduğunu düşünmelerini ister (Ercan, 2012: 46). Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin bir diğer olumlu yanı ise kişilerin yüz yüze gelmesine gerek olmadığından işten izin alma, toplantının bulunduğu yere seyahat etme, hazırlanma gibi durumlara gerek kalmamaktadır. Bu da ek maliyetleri ortadan kaldırmaktadır. Tarafların nerede ve ne zaman uygun olurlarsa, online çözüm yöntemlerine katılabilmeleri, yoğun programa sahip kişilerin tercih sebebi olmaktadır (Ercan, 2012: 46).

Uyuşmazlıkların Online Çözüm Yöntemlerinin Olumsuz Yönleri: Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin olumsuz yanlarında ise yukarıda olumlu yönünü ele aldığımız video-konferans yönteminde yüz yüze görüşmelerin olmamasının nezaket, empati ve samimiyet gibi insan ile-

tişimini iyileştiren bazı etkenlerin teknoloji ile sağlanmasının pek mümkün olmadığıdır. Teknoloji ile ne kadar milli sınırlar ortadan kaldırılsa da insanlar arası etkileşimde bir göz teması bir gülümsemenin davanın seyrini değiştirmesine engel olmaktadır yani iletişimde mesafeye sebep olmaktadır.

Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin bir diğer olumsuz yanı da tarafların internet ortamında bilgilerinin başkaları tarafından alınabilmesi ve dağıtılması konusundaki endişe veren düşünceleridir. Gizliliğin en temel ve taviz verilmemesi gereken ilkelerden biri olması nedeniyle bu endişeler online çözüm yöntemlerinin tercih edilmesine engel olmaktadır. Ancak günümüzde sistemleri dışarıdan gelebilecek tehditlere karşı koruyan güvenlik duvarları ve sistem güvenliğini sağlayacak çeşitli programlar bulunmaktadır. Online uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin kullanılmasına engel olan bir diğer olumsuz durum ise tarafların bilgisayar ve internet kullanım bilgisidir. Teknoloji kullanım becerisi olmayan ya da az olan tarafı yargılamada dezavantajlı konuma düşürebilir.

SONUÇ

Günümüzde teknolojinin gelişimiyle birlikte uluslararası ticaret gelişmiş ve daha da gelişmeye devam etmektedir. Uluslararası ticaretin gelişmesi beraberinde birçok uyuşmazlığa da sebebiyet verecek ve bu uyuşmazlıkların hızlı ve ekonomik bir şekilde çözümlenebilmesi de kaçınılmaz olacaktır. Bu kapsamda Dünya üzerinde hali hazırda uygulanmakta olan tahkim, arabuluculuk gibi alternatif çözüm yöntemleri artık kurumsal olarak uygulanmaya başlamıştır. Çeşitli kurumlar uyuşmazlık konusuna göre veya her türlü uyuşmazlığın çözümünde görev almaya başlamış, ülke mahkemelerine gerek duymadan birçok uyuşmazlık çözüme kavuşturulmuştur. Dünyada 1970’li yılların sonunda ortaya çıkmaya başlayan alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemleri internetin yaygınlaşması ve uluslararası ticareti de bu bağlamda arttırmasıyla 1990 ve 2000’li yıllar itibariyle alternatif çözüm yolları online uyuşmazlık çözüm yöntemlerine doğru ilerleme kaydetmiştir. Günümüzde ise oldukça fazla kullanılan bir yöntem haline gelmiştir. Bu süreç akıllara yargı sistemi özelleştiriliyor mu endişesini beraberinde getirmeye başlamıştır. Çünkü tarafların devlet mahkemelerinde uyuşmazlıkların çözümlenmesini istememesinin en önemli nedenlerinden biri de objektif yargılama sürecinin olmaması sorunudur.

Özellikle Covid-19 küresel pandemisi ile birlikte uygulanmakta olan klasik alternatif çözüm yöntemleri etkisini yitirmiştir. Tarafları bir salon-da yüz yüze bir araya getirmek risk teşkil ettiği ve seyahat kısıtlamasının olduğu bir dönemde online olarak sanal bir ortamda bir araya getirmek ve burada anlaşmazlığı gidermek daha olası bir durum haline gelmiştir.

Covid-19 gerçeği sanal dünyaya geçiş noktasında ülkemizde olduğu gibi tüm dünyada da etkisini göstermiş ve hızlı bir teknolojik sürece geçiş yaşanmıştır. Türkiye’de ISTAC uyuşmazlıkların alternatif çözüm yollarıyla çözümünde online duruşmalara geçiş yaparak önemli katkı sağlamıştır. Bu durum bir avantaja dönüştürülerek ülke ekonomisine de katkı sağlayabilir. Bu katkıyı Türk adaletine güveni desteklemek ile sağlayabiliriz. Bir uyuşmazlık çözümünde verimlilik, hızlilik, maliyet ne kadar önemli olursa olsun asıl önemli olan konu adalettir. Bu yüzden online tahkimde adil ve adaletli olmak toplumsal düzen ve hukuki barışın sağlanması için çok önem arz etmektedir. Bu tür kurumların teknolojik altyapılarına devletçe destek olunması gerekmektedir. Uyuşmazlıkların online çözüm yöntemleriyle ilgili olarak Türkiye’de tahkim yerleri şehirlere dağıtılarak daha fazla tüketici ve işletme sahibine ulaşılabilir. Bu kapsamda Karadeniz’de kıyısı olan ülkeler ve illere hitap eden, Ege kıyı illerine ve Akdeniz kıyısı ülkelere ve illere hitap eden tahkim merkezleri yaygın hale getirilmelidir.

Online tahkim yönteminin geleneksel tahkim kurallarına bağlı olması, özel hukuki bir düzene sahip olması nedeniyle milli yargı mercileri tarafından desteklenmelidir. Bu konuda Adalet Bakanlığı tarafından 920 adliyede online duruşma yapılmasını desteklemiş ve uygulamaya koymuştur. Önemli bir teknolojik altyapı yatırımı ve gelişmedir. Teknolojik araçların kullanımı özellikle bilgisayar ve internet kullanımının kontrol edildiği bir teknik sistemlerin oluşturulması gerekmekte ve yargı mensuplarına da bu konularda eğitimler verilmelidir. Türk yargı sisteminin sahip olduğu SEGBİS gibi önemli bir teknolojik alt yapı yatırımı bulunmaktadır. Bu sistem ile tarafların hak kaybına uğramalarına sebebiyet vermeden, altyapısı daha da güçlendirilmek suretiyle evrensel hukuk kurallarına riayet edilerek, adil yargılama hakkına erişim sağlanmalıdır. Türk yargı sistemi dijital dönüşümü ivedi olarak gerçekleştirmek durumundadır.

KAYNAKÇA

- Akıncı, Z. (2007). Milletlerarası Tahkim. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Akıncı, Z. ve Demirkol B. (2021) Tahkim ve Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul.
- Akkaya, M. A. ve Tekcan, E., (2021), Küresel Pandemi Covid-19 Sürecinde Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü ve Tahkim. ICE-TEA2021, International Conference on Economics.
- Akkaya, M. A., (2012), Ticaret Hukuku, Yediiklim Yayıncılık, Ankara. ISBN:978-605-344-079-7.
- Akkaya, M. A., DüNDAR, E., Karaman, D., Gökalp, Ö., Kılıç, Ü. ve Koç, D., (2019). Ticaret Hukuku, Lisans Yayıncılık, İstanbul. ISBN:978-605-344-079-6.
- Altıntaş, S. (2015). Tahkimin Geçersizliği. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aralık 29, 2021 Tarihinde [Http://Acikerisimarsiv.Selcuk.Edu.Tr:8080/Xmlui/Bitstream/Handle/123456789/13070/422446.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y](http://Acikerisimarsiv.Selcuk.Edu.Tr:8080/Xmlui/Bitstream/Handle/123456789/13070/422446.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y) Adresinden Alındı
- Aslan, S. A. (2012) Medeni Usul Hukukunda Doğrudanlık İlkesi. Ankara: Adalet Yayınları
- Av, G. (2021, ARALIK 7). Guden Uluslararası Hukuk Bürosu. Guden: <https://guden.av.tr/tr/bir-alternatif-uyusmazlik-cozum-yolu-olarak-tahkim-ve-tahkim-sureci/> adresinden alındı
- Balcı, M. (1999). İhtilafların Çözüm Yolları Ve Tahkim. Danışman Yayınları, Ankara.
- Balkar, S. (2004). Online Tahkim. Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 470.
- Bozkurt, Y., (2008). Elektronik Ticarete Elektronik Alternatif Uyuşmazlık Çözümü. Mevzuat Dergisi, 11(123), 5.
- Bulur, A. (2007). Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları Ve Arabuluculuk Yöntemi. Ankara Barosu Dergisi(4), 30-46.
- Cybersettle, (2021). Aralık 26, 2021 tarihinde Cybersettle: <http://www.cybersettle.com/#portfolioModal3> adresinden alındı
- Çakır, G., & Dalar, E. (2018). <https://www.goksusafiisik.av.tr> Aralık 16, 2021 Tarihinde Göksu Safi Işık: https://www.goksusafiisik.av.tr/Articleletter/2018_Summer/Gs1_Articleletter_2018_Summer_Article13.Pdf Adresinden Alındı
- Dönmez, F. E. (2021). Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanması Ve Uyuşmazlık Çözüm Yolları. Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme Ve Yönetimi Bilimleri Dergisi, 2(1), 3,4.

- EDAC. (2022). Ocak 14, 2022 Tarihinde Energy Disputes Arbitration Center: <https://Arbitrationcenter.Org/Kurumsal/?Lang=Tr> Adresinden Alındı
- Ercan, M. (2012). Uyuşmazlıkların Online Çözüm Yöntemleri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Gazi Üniversitesi, Ankara
- İSTAC.(2021)., İstanbul Tahkim Merkezi: <https://istac.org.tr/uyusmazlik-cozumu/tahkim/istac-cevrimici-durusma-usul-ve-esaslari/> adresinden alındı
- İTO, (2022). Ocak 30, 2022 tarihinde İstanbul Ticaret Odası: https://www.itotam.com/Dosyalar/2021/Yeni_ba%C5%9F1%C4%B1k_kars%C4%B1last%C4%B1rma2017VS_2021.pdf adresinden alındı
- Kale, S., (2013), “Ses ve Görüntünün Nakledilmesi Yoluyla Duruşmanın İcrası (HMK md. 149)”, Medenî Usûl ve İcra İflas Hukuku Dergisi, 2013, Sayı 25, s. 141-155.
- Kayar, İ. (2008). Ticari İşletm Hukuku. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Nalbant, M. B. (2018). Özgün Law. Aralık 17, 2021 Tarihinde Özgün Law Firm: <https://www.ozgunlaw.com/Makaleler/İnternet-Alan-Adi-Uyusmazlik-larinda-İcann-Tahkim-Usulu-Ve-Sartlari-324> Adresinden Alındı
- Özer, T. (2020). Özel Hukukta Mücbir Sebep Beklenmeyen Hal Covid-19 Yorumu. İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Özer, T. (2020). Özel Hukukta Mücbir Sebep Beklenmeyen Hal COVID-19 Yorumu. İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Özkan, Ö. (2004). Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanmasında Dikkat Edilecek Hususlar. Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi (4), 1-49.
- Özmumcu, S. (2020). Dünyada ve Ülkemizde Online Uyuşmazlık Çözümleri Bağlamında. İstanbul Hukuk Mecmuası, 431-454.
- Özmumcu, S. (2020). Dünyada ve Ülkemizde Online Uyuşmazlık Çözümleri Bağlamında. İstanbul Hukuk Mecmuası, 431-454.
- Pekcanitez, H. (2019). Uluslararası Tahkim Sempozyumu. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Sevgi, S. (2021). Milletlerarası Ticari Tahkim Açısından Çevrimiçi(Online) Tahkim Yöntemi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi, Ankara.
- Smartsettle, (2021). Aralık 28, 2021 tarihinde 1997-2021 iCan Systems Inc. & SmartSettle Resolutions Inc: <https://www.smartsettle.com> adresinden alındı
- Şanlı, C. (2005). C. Şanlı içinde, Ticari Akitlerin Hazırlanması ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları (s. 386,387). İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Tekcan, E. (2022), Küresel Pandemi Sürecinde Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü ve Online Duruşmaların Hukuki Niteliği (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla.

- Tekçe, E. (2020). Dünyada Ve Türkiye'de Uluslararası Ticari Tahkim. Ankara: Bilge Yayınevi.
- Yıldırım, A. ve Verep, G. D. (2019). Online Uyuşmazlık Çözüm Mekanizmaları. Articleletter, 115-128.
- Yüksel, E., ve Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri Ve Paul R.Krugman'ın Katkıları. Öneri Dergisi, 9(35), 200.

“

Bölüm 4

**ÖRGÜTSEL GÜVENİN ÖRGÜTSEL
ÖZDEŞLEŞME ÜZERİNE ETKİSİNDE
DEĞİŞİME YATKINLIĞIN ARACI ROLÜ**

Polat YÜCEKAYA¹

”

¹ Doç.Dr, ÇOMÜ, polatyucekaya@comu.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-5000-9711

GİRİŞ

Rekabet şartlarının ağırlaşması, dünya üzerinde yaşanan ekonomik krizler, endüstri çağından bilgi çağına geçilmesi, teknolojinin çok büyük bir hızla değişmesi gibi nedenlerle organizasyonlar üretim faktörlerinin verimliliklerini arttırmaya çalışmaktadır. En önemli üretim faktörlerinden biri olan işgücünün veriminin artışı, diğer üretim faktörlerine nazaran organizasyonlar için kendi kontrollerinde olan bir durumdur. İşgücünün veriminin artırılması eğitim, motivasyon, örgütsel bağlılık, örgütsel güven gibi unsurlarla sağlanabilmektedir.

Her organizasyon belirli bir çevrede faaliyet göstermektedir çevrede meydana gelen değişimler organizasyonları da değişmeye zorlamaktadır. Bu değişim sürecine ayak uyduramayan organizasyonlar entropi nedeniyle yok olmaya mahkumdur. Değişim sürecinin önündeki en önemli engellerden biri kuşkusuz işgörenlerin değişime karşı direnmesidir Çünkü değişim mevcut durumu farklılaşması anlamı taşımaktadır. Durumda meydana gelen değişim, işgörenleri korkutabilir. Alışılan iş yapma biçimleri işgörenin yetenek, bilgi ve becerilerin yetersiz kalışı, işgörenin işini kaybetme korkusu gibi durumlar sebebiyle işgörenler organizasyondaki değişime direnç gösterebilirler. Buna karşın organizasyondaki bazı işgörenler organizasyonun yapısı, amaçları, özellikleri ve ilkeleriyle bütünleşmişlerdir. Bu durum örgütsel özdeşleşme olarak ifade edilmektedir. Örgütsel güven duyguları aracılığıyla işgörenlerin organizasyonlarına karşı duydukları özdeşleşme yükselecektir. Organizasyona güven duygusu yüksek çalışanlar değişim ve dönüşüm karşısında daha az korkacaklar için direnç göstermeyeceklerdir. Hatta bu değişim sürecinde organizasyonlarına gönüllü katkılar sunacaklar ve değişimi kolaylaştıracak tutumlar takınacaklardır.

Bu araştırmanın amacı çalışanların örgütsel güven duygularının, özdeşleşmelerine olan etkisini incelemek ve örgütsel güven ile özdeşleşme arasındaki ilişkide değişime yatkınlığın aracı etkisini belirlemektir. Bu amaçla hazırlanan çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve değişime yatkınlık değişkenlerine ilişkin kavramsal bir çerçeve çizilmektedir. İkinci bölümde araştırma kapsamında toplanan veriler incelenerek oluşturulan hipotezler test edilmektedir. Üçüncü bölümde ise elde edilen bulgular tartışılmış ve sonuçlar yorumlanmıştır.

1.KURAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve değişime yatkınlık değişkenlerine ilişkin kavramsal çerçeve çizilmeye çalışılmıştır.

1.1.Örgütsel Güven

Güven kelimesinin sözlükteki anlamı, “Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu, itimat” olarak belirtilmektedir (<https://sozluk.gov.tr>). Güven kavramını araştırmacılar pek çok tanımlama ile ifade etmeye, açıklamaya çalışmışlardır. Bunlardan bazıları, Bir insanın algıladığı risklere rağmen kendisini başka birinin ellerine bırakabileceği yönündeki kanaati (Schweer, 1997), diğer bireylere inanma ve itimat arzusu (Lee, 2004), Başkasına karşı duyulan inanç ve karşındaki yetkin ve dürüst olduğuna ilişkin duyulan itimat ve bir gerekliliktir (Mishra ve Mishra, 1994). Doğruluk ve dürüstlük kavramlarına dayalı olarak algılanan bir tutumdur (Demircan ve Ceylan, 2003). Bir kimsenin karşındakinin söz, davranış ve kararlarına olan inancı nedeniyle bunlara göre hareket etmesidir (McAllister, 1995).

Güven bir kişiye karşı takılabilecek bir tutum olduğu gibi, bir örgüte karşı da geliştirilebilir. Kişiye karşı duyulan güven ile örgüte karşı duyulan güven aynı şey değildir. Kişiye duyulan güven, kişilerarası farklılıklara dayandığı halde örgüte duyulan güven, kişilerden ziyade kurumlara odaklı olarak geliştirilen bir tutumdur (Luhman, 1979).

Örgütsel Güven örgütte bulunan Merkezi Yapı veya örgüt kültürü ya da örgüt kimliğine olan güveni temsil eder (Nooderhaven, 1992). Kişilerin örgüte karşı duydukları güven, örgütteki lidere ve örgüt yapısına göre farklılık gösterebilir (Nyhan ve Marlowe, 1997).

Örgütsel güvenin pek çok nedeni bulunmaktadır. Bu nedenlerin başında örgüt kültürü geldiği ifade edilmektedir (Noodenhaven, 1992). Örgüt kültürü zaman içinde gelişen bir olgudur. Örgüt üyelerinin karşılaştıkları olumlu ya da olumsuz deneyimler sonucu örgüte duyulan güven durumunun değişebilme ihtimali mevcuttur. Eğer örgüt üyeleri örgüte ilişkin güvenlerinde bir hayal kırıklığı yaşarlarsa bu tutumlarını değiştireceklerdir Güven çok zor kazanılan fakat çok çabuk yıkılan bir tutumdur. Bunun dışında örgütsel güvenin nedenleri arasında iletişim (Marlowe, 1992), adalet algısı (Mayer vd., 1995), yetenek, geçmiş tecrübeler (Garbarro, 1978), dürüstlük ve yardımseverlik (Mishra, 1996) liderlik (Loi vd., 2006) gibi unsurlar sayılabilir.

1.2.Örgütsel özdeşleşme

Örgütsel özdeşleşme kavramını ilk kez Lasswell (1935), Psikoloji Sosyoloji ve epistemoloji ile ilişkili bir kavram olarak ifade etmiş ve insanlarla olan ilişkilerde meydana gelen artışın sonucu ortaya çıkan benzerlik durumu neticesinde oluşan benzerlik algıları özdeşleşme olarak tanımlamaktadır (Mert Karagöz, 2019). Tolman (1943)’ e göre ise kişilerin

kendini bir grubun parçası olarak hissetmesi durumunu özdeşleşme olarak tanımlamaktadır.

Organizasyonların değişim süreçlerinde çalışanlarda mutlaka olması gereken üç temel kavramdan biri özdeşleşme kavramıdır (Tokgöz ve Aytemiz Seymen, 2013). Örgütsel özdeşleşmeye ilişkin pek çok teori ve ölçek geliştirme çalışması yapılmıştır. Örgütsel özdeşleşmenin psikoloji ile ilişkilendirilmesi neticesinde sosyal kimlik teorisi, Tajfel ve Turner (1979) tarafından geliştirilmiştir. Bu teori örgütsel özdeşleşmenin özü olarak kabul edilmektedir. Teoriye göre insanlar kendilerini ve başka insanları, bulundukları çevre içerisinde yaş cinsiyet kültür, üyelik vb. çeşitli sosyal sınıflara ayırmaktadır. (Ashforth ve Mael, 1989; Tajfel ve Turner, 1985).

Ashforth ve Mael, (1989)'e göre Bir organizasyon diğerleriyle karşılaştırıldığında üyeleri tarafından farklı algılanıyor ise, organizasyon kimliğinin çekiciliği ve organizasyon prestiji üyeleri tarafından yüksek görünüyorsa, organizasyon ve üyelerinin hedeflerinin yüksek oranda benzeşmesi durumu varsa ve organizasyona organizasyon dışından gelen tehdit/olumsuz tutumlar mevcut ise organizasyon ile kişinin özdeşleşmesi yüksek olmaktadır.

Festinger (1957)'in bilişsel uyumsuzluk teorisine göre, kişinin tutumlarındaki tutarlılığı artırması gerekmektedir. Çünkü iki farklı tutum mevcut ise, kişi birini değiştirmek suretiyle uyumsuzlukları azaltmaya ve kendi iç dengesini sağlamaya çalışmaktadır. Bu sebeple tutumlar örgütsel özdeşleşme aracılığı ile güçlendirilebilir (Bartel, 2001). Örgütsel özdeşleşme örgüt üyelerini ikna ve inandırma görevi de görmektedir. Örgütsel değişime yatkınlığın artırılabilmesi için örgüt üyelerinin bu duruma ikna olmaları ve değişime gönüllü katkı sunmaları son derece önemlidir (Edwards, 2005).

Organizasyon açısından bakıldığında ise, kişi-örgüt uyumunun sağlanması sonucu iş görenlerin yaptıkları işi daha anlamlı gördükleri ve işlerine daha fazla motive oldukları, kendi istek ve hür iradeleriyle organizasyonu destekleyici davranışlar sergiledikleri, organizasyonda kalma isteklerinin artması, organizasyon için faydalı tavır ve davranışları artırmaları beklenmektedir (Organ 1988; İşcan 2006; Bartel 2001).

Literatür incelendiğinde örgütsel özdeşleşmenin bilişsel, duygusal, değerlendirme ve davranışsal olmak üzere dört boyutta incelendiği görülmektedir (Van Dick, 2004; Van Dick ve diğ, 2004). Örgütler için son derece önemli bir kavram olan özdeşleşme kavramına Elsbach ve Bhattacharya (2001) özdeşleşmenin tam tersi durumunu yani özdeşleşmeme kavramı tanımlanmaktadır. Buna göre bir organizasyon üyesi birey, organizasyon ile farklı amaçları ve farklı ilkeleri olduğunu düşündüğünde özdeşleş-

meme durum ortaya çıkacaktır. Bu durumda işgörenin organizasyondan ayrılmasına kadar varabilen sonuçlar doğmaktadır. işgören devir hızını artırması, organizasyonun yetenekli çalışanları elinde tutamaması, değişimin sağlanamaması vb. nedenlerle özdeşleşememe organizasyon için tehlikeli bir durumdur.

1.3.Değişime Yatkınlık

Örgütsel değişim bir örgütün çevresinde meydana gelen değişimlere uyum sağlamak için sistem yaklaşımı çerçevesinde alt sistem ve alt sistemler arası ilişkilerde gerçekleşen değişimler olarak tanımlanabilir (Peker, 1995). Değişim denilen olgu, ilerleme veya gerileme şeklinde gerçekleşebilir. Nihayetinde mevcut durumdan farklılaşma, hem nicelik hem de nitelik bakımından bir farkın olması durumudur (Helvacı, 2005). Organizasyonlardaki değişim ise, organizasyonun iş ve süreçleri gibi hususlarda mevcut durumun farklı hale gelmesidir (Koçel, 2011). Örgütsel değişim, her türlü yenilik, küçülme, büyüme gibi faaliyetlerin tamamını kapsamaktadır (Yang, 2018).

Değişim: nesne, kişi, yetenek ve bilgi durumlarındaki önceki durumla mukayese edildiğinde farklılığı tanımlamak için kullanılmaktadır (Mert Karagöz, 2019). Örgütsel değişim genel olarak etkinlik, verimlilik, motivasyon ve çalışan tatmin düzeyinin artırılması gibi amaçlarla gerçekleştirilmektedir (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2001). Her organizasyon belirli bir çevrede faaliyet göstermektedir. Organizasyonların çevresel faktörlerde meydana gelen değişimden etkilenmemesi mümkün değildir. çevresel faktörlerde ki değişikliklere adapte olamayan ve uyum sağlayamayan örgütlerin hayatta kalmaları mümkün değildir. Bu nedenle değişim kaçınılmaz bir durumdur.

Örgütsel değişimi insan davranışlarındaki değişime dayandıran, yapısal değişime dayandıran, teknolojik değişime dayandıran çeşitli yaklaşımlar mevcuttur (Mert Karagöz, 2019). Fakat nedeni ne olursa olsun örgütsel değişim, her organizasyon için bir zorunluluktur. Değişim denildiği zaman genellikle olumlu bir durum değişikliğinden söz edildiği düşünür, fakat her sistemde değişime direnç gösterme eğiliminde olabilecek çalışanlar olabilir. Organizasyondaki bireyler alışkanlıkları ve mevcut uygulamaları değiştirdiği için değişime direnç gösterirler (Tunçer, 2013). Her değişim beraberinde yeni uygulamaları getireceği için çalışanlar bilgi ve yetenekleri konusunda yetersiz kalabilecekleri inancına kapılabilirler. Bu durumda eksik yönlerini diğer çalışanlar ve yöneticilere göstermemek için değişime karşı direnç gösterebilirler. Bu direnç durumu, standart bir durum değildir. İş yavaşlatma ya da grev gibi apaçık ve aniden ortaya çıkan bir direnç ile mücadele etmek kolay olabilir ancak işgören motivasyon kaybının, hataların ve işe devamsızlığın artması gibi ertelenmiş

şekilde ortaya çıkan değişime direnç, yöneticilerin daha zor tespit ettikleri durumlardır (Robbins ve Judge, 2013).

Örgütsel değişimin önünde 4 önemli engel bulunmaktadır. Bunlar: güç engelleri, değer engelleri, psikolojik engeller ve uygulama engelleri olarak ifade edilmektedir (Dalin, vd., 1993). Değişime karşı ortaya çıkabilecek direncin kaldırılmasına yönelik olarak eğitim, iletişim çalışan katılımı, zorlama, tehdit ve baskı, manipülasyon gibi yöntemler kullanılabilir (Kozak ve Genç, 2014; Robbins vd. 2013; Koçel, 2011; Helvacı 2005; Sabuncuoğlu 2000; Balay 2004).

Değişime yatkınlık kavramı, değişime direnç göstermemektedir. Bununla birlikte kolaylıkla kabul etmek ve yapılacak değişimlere destek olmak ve olumlu katkılar sunmaktır (Hanpachern, 1997). Değişime yatkınlık aynı zamanda değişim sürecinin bir parçasıdır. Şayet değişime yatkınlık sağlanamaz ise organizasyonlarda değişime karşı direnç yaşanması durumu söz konusu olacaktır. Bu nedenle bir organizasyonda çalışanların değişime yatkın olabilmesi ancak değişime karşı olumlu bir tutum geliştirilebilir olması ile mümkündür (Tokat, 2012). Değişime yatkınlık konusundaki tutumlar, örgüt kültürü ve çalışanların bireysel deneyimleri doğrultusunda zamanla oluşur. (Holt vd., 2007).

2.METODOLOJİ

Bu çalışmanın amacı örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerine etkisinde değişime yatkınlığın rolünün belirlenmesidir. Bu amaçla Çanakkale ilinin Ezine ve Gelibolu ilçelerinde görev yapmakta olan öğretmenlerle 2022 yılı Şubat-Mart aylarını kapsayan dönemde anket uygulaması yapılarak veri toplanmıştır. Ankete katılan öğretmen sayısı 514 olup, kolayda örneklem yöntemi kullanılarak veriler toplanmıştır. Elde edilen verilere T testi, ANOVA, güvenilirlik analizi, faktör analizi, korelasyon ve regresyon, analizleri yapılmıştır. Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; değişkenlere ilişkin teorik bir çerçeve çizilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümde ise, anketlerle elde edilen veriler analiz edilerek hipotezler test edilmiş, bulgular ortaya konulmuş ve tartışılmıştır.

2.1. Araştırma Evreni ve Örneklem, Kapsam ve Kısıtlar

Araştırmada ana kütlenin çok büyük olması nedeni ile örneklem yöntemi kullanılmıştır. MEB verilerine göre örgün eğitim kurumlarında görev yapan öğretmen sayısı 1 milyon 117 bin 686 kişidir (URL-1). Öğretmenlerin aldıkları eğitim, görev yapma koşulları, özlük hakları vb. durumlar Türkiye'nin her köşesinde benzerlik göstermektedir. Bu nedenle örneklemin araştırma evrenini temsil yeteneğinin yüksek olduğu varsayılmaktadır.

Hazırlanan ankette yer alan ifadelerin katılımcılar tarafından samimi ve içtenlikle cevapladıkları varsayılmaktadır. Anketteki soru ve ifadelerin ölçülmek istenenleri ölçmek için yeterli ve katılımcı görüşlerini ortaya koyacak nitelikte olduğu varsayılmaktadır.

Araştırma Çanakkale ilinin Ezine ve Gelibolu ilçelerinde görev yapmakta olan öğretmenlerle gerçekleştirilmiştir. Katılımcı sayısı 514 kişidir. Bu çalışmanın bir diğer kısıtı ise, çalışmanın kullanılan ölçeklerle sınırlı olmasıdır. Zaman ve maliyet unsurları da her çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın kısıtlarındandır.

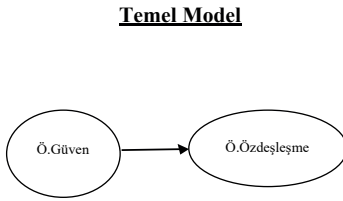
2.2. Veri Toplama Teknikleri

Literatür taramasına istinaden örgütsel güven ölçeği için Nyhan ve Marlowe (1997) tarafından geliştirilen ve 12 ifadeden oluşan ölçek; örgütsel özdeşleşme ölçeği için Mael ve Ashforth (1995) tarafından geliştirilen 5 ifadeden oluşan örgütsel özdeşleşme ölçeği, değişime yatkınlık ölçeği için ise Hanpachern (1997) tarafından geliştirilen 14 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır.

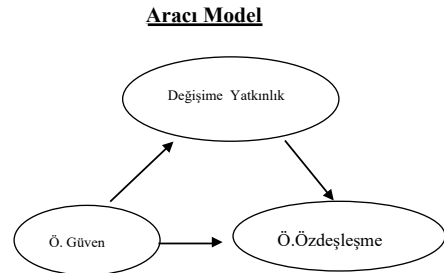
Çalışmada kullanılan, ölçekler 5’li Likert tipi ölçek olup, “kesinlikle katılmıyorum 1; katılmıyorum 2; kararsızım 3; katılıyorum 4; kesinlikle katılıyorum 5” olarak derecelendirilmektedir.

2.3. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Bu çalışma kapsamında kullanılan araştırma modeli Şekil I ve Şekil II’de görüldüğü gibi oluşturulmuştur.



Şekil I. Araştırma Modeli



Şekil II. Araştırma Modeli

Bu çalışmadaki temel modele göre örgüt içerisinde sağlanacak olan örgütsel güven çalışandaki örgütsel özdeşleşmelerini arttıracaktır. Aracı modele göre ise örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerine etkisi değişime yatkınlık üzerinden sağlanacak ve doğrudan etki ortadan kalkacaktır. Böylelikle önceki modelde bulunması beklenen etki, modele aracı değişkenin eklenmesi ile anlamsız hale gelmekte yada azalmakta ise aracılık etkisinin varlığından söz edilebilir.

Tokgöz, Aytemiz Seymen (2013) sağlık çalışanları üzerine yaptıkları çalışmada Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Enli Kalmaz (2018) Üniversite çalışanları üzerine yaptığı araştırmada Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerine etkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Ateş (2015) elektronik çalışanları üzerine yaptığı araştırmada Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerine etkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Hameed vd., (2013) Örgütsel özdeşleşme ile örgütsel güven arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Mert Karagöz(2019) seyahat acentaları çalışanları üzerine yaptığı araştırmada örgütsel özdeşleşme ile değişime yatkınlığı etkilediği bulgusuna ulaşmıştır.

Literatüre dayanarak geliştirilen hipotezler: .H1: Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. H2: Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisinde değişime yatkınlığın aracılık etkisi vardır.

3. BULGULAR

3.1.Demografik bulgular

Tablo 1’de katılımcılara ilişkin demografik özellikler verilmektedir.

Tablo 1: Demografik Özellikler

		N	%			N	%
Cinsiyet	Erkek	158	30,7	Medeni Durum	Evli	424	82,5
	Kadın	356	69,3		Bekar	90	17,5
	Toplam	514	100		Toplam	514	100
Yaş	18-25	11	2,1	Eğitim Durumu	Önlisans	12	2,3
	26-33	111	21,6		Lisans	440	85,6
	34-41	219	42,6		Yüksek lisans/Dr.	63	12,1
	42-49	117	22,8		Toplam	514	100
	50 ve fazla	56	10,9	Çalışma Yılı	1-5 yıl	51	9,9
Görev yeri	Toplam	514	100		6-11 yıl	143	27,8
	Ortaokul	197	38,3		12-17 yıl	145	28,2
	Lise	146	28,4		18-23 yıl	120	23,3
	MEB İlçe MEM	10	1,9		24 yıl ve fazla	55	10,7
	Toplam	514	100		Toplam	514	100

Kaynak: (Araştırmacılar tarafından hazırlanmıştır)

Tablo 1’de verilenlere göre katılımcıların %30,7’si erkek; %69,3’ü ise kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %82,5’i evli olup, %65,4’ü 34-49 yaşları arasında, %23,7’si ise 18-33 yaşları arasındadır. Eğitim seviyeleri incelendiğinde katılımcıların %85,6’sının lisans eğitimi aldığı görülmektedir. Çalışma süreleri incelendiğinde %37,7’sinin 1-11 yıl; %51,5’inin 12-23 arası çalışma sürelerinin olduğu görülmektedir. Katılımcıların görev yaptıkları yerler ise %31,3’ü ilkokul; %38,3’ü ortaokul; %28,4’ü ise liselerde görev yapmaktadır.

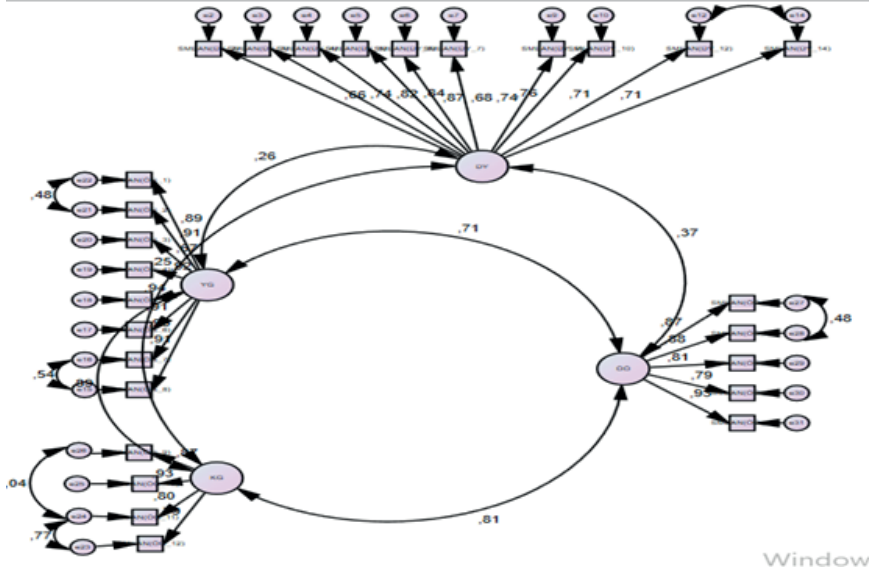
3.2. Güvenilirlik Analizi

Tablo 2 Güvenilirlik analizi

Ölçek adı	Cronbach’s Alpha	N
Örgütsel güven	,969	12
Örgütsel özdeşleşme	,934	5
Değişime yatkınlık	,906	14

Tablo 2 incelendiğinde Örgütsel güven ölçeği ,969; Örgütsel özdeşleşme ,934; Değişime yatkınlık ölçeğinin ise ,906 olarak Cronbach’s Alpha değerleri hesaplanmış olup, yapılan güvenilirlik analizinde her üç ölçeğin güvenilirliği de çok yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

3.3. Doğrulayıcı Faktör analizleri



Şekil 3. DFA sonuçları

Yapılan faktör analizinde Değişime yatkınlık ölçeğinden katsayısı düşük olan 1-8-11 ve 13 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır. İfadeler

analizden çıkarıldıktan sonra tekrarlanan doğrulayıcı faktör analizi (DFA) uyum iyiliği sonuçları Tablo 4'te verilmektedir.

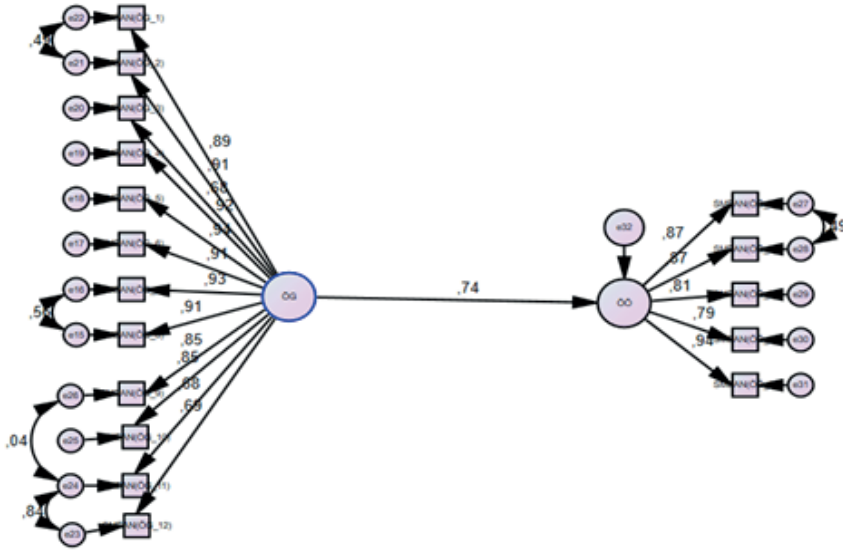
Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör Analizinin Uyum Endeksleri Sonuçları

Model	χ^2/df		GFI		CFI		AGFI		RMSEA	
Model III (Modifiye edilmiş 3 faktör)	< 3,00	2,638	<0,90	0,891	>0,90	,965	>0,80	,868	<0,80	,057

Tablo 4'e göre model, model ile veri arasında yeterli düzeyde bir uyumun olduğu ve analiz aşamasına geçilebileceği görülmektedir.

3.4.Yol analizi

3.4.1.Temel modele ilişkin yol analizi



Şekil 4. Yol analizi (Temel model)

Şekilde görülen temel model sonuçlarına göre örgütsel güven ve örgütsel özdeşleşme arasında pozitif yönlü, doğrudan ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. (Standartlaştırılmış regresyon katsayısı 0.74, $P < 0.01$). Bu sonuçlara göre H1 hipotezi kabul edilmiştir.

3.4.2.Aracılık etkisi analizi

Tablo 7: Aracı Model İçin Uyum İyiliği sonuçları

Model	χ^2/df		GFI		CFI		AGFI		RMSEA	
Model-II (Modifiye edilmiş)	< 5,00	3,457	<0,90	0,855	>0,90	,947	>0,80	,825	<0,80	,069

Tablo 7'de verilen analiz sonuçlarına göre uyum iyiliği değerleri yeterli düzeydedir.

Tablo 8: Aracı Model İçin Standartlaştırılmış Regresyon Katsayıları

Hipotezler	Aracı değişken yok	Aracı değişken modele girince	Aracılık Türü
Örgütsel Güven → Örgütsel Özdeşleşme → Değişime yakınlık	0,74***	0,42***	Kısmi aracılık

***: $p < 0,001$

Aracı model varsayımına göre, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde doğrudan etkisi önemli ölçüde azalmalı veya ortadan kalkmalıdır. Baron ve Kenny'e (1986) göre aracılık tam veya kısmi olabilir. Aracı modelde, eğer bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan etkisi tamamen ortadan kalkar ve bağımsız değişkenin bağımlı değişkene etkisi aracı değişken üzerinden dolaylı olarak gerçekleşirse bu durumda "tam aracılık" etkisi söz konusu olacaktır. Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan etkisi devam etmekle birlikte azalmışsa bu durumda "kısmi aracılık" etkisi ortaya çıkacaktır (Howell, 2013). Tablo 8'de verilen sonuçlara göre modele dahil edilen "Değişime yakınlık" değişkeni, Örgütsel Güven ile Örgütsel Özdeşleşme arasındaki etkiyi azaltmaktadır. Bu nedenle Değişime yakınlığın, Örgütsel Güven ile Örgütsel Özdeşleşme arasında kısmi aracılık etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuca istinaden H2 hipotezi kabul edilmiştir.

SONUÇ

Yapılan bu araştırmada Örgütsel Güven ile Örgütsel Özdeşleşme arasındaki ilişki incelenmiş ve daha sonra modele değişime yakınlık değişkeni eklenerek aracılık etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Örgütsel güven çalışanların işe yönelik çabalarını, verimliliklerini artıran bir durum olması açısından çalışma hayatında son dere önemlidir. Örgütsel güveni etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Adalet, iletişim, etik örgüt iklimi, çalışan süre, ödül ve cezalar bunlardan bazılarıdır. Bu öncüllerin varlığı çalışanlarda örgütsel güven duygularının gelişimde önemli rol oynamaktadır. Örgütsel güven kavramı örgütsel özdeşleşme kavramı üzerinde etkilidir. Örgüt çalışanlarının en üst düzeyde duydukları güven durumunu yansıtan özdeşleşme kavramı bir örgütün başarısını çalışanların kendi başarısı yada başarısızlıkları olarak görme durumu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu kavram çalışanların örgüte kendilerini ait hissetmeleri durumunu ifade etmektedir.

Sosyal kimlik teorisine göre insanlar hem kendilerini hem de başka insanları sosyal olarak sınıflandırmaya tabi tutar. Özdeşleşme durumunda çalışan kendini örgütün parçası gibi görür ve adanmışlık durumu ortaya çıkar. Her organizasyon belirli bir çevrede faaliyet gösterir. Çevrede meydana gelen değişimlerden de etkilenmesi kaçınılmazdır. Bu nedenle çevrede meydana gelen değişimleri takip etmek ve bu değişimlere adapte

olabilmek hayati derecede önemlidir. Fakat örgüt paydaşları her zaman değişim istemez. Çünkü değişim beraberinde belirsizliği getirir. Belirsizlik çalışanlar açısından istenmeyen bir durumdur. Değişim sonrası çalışanlar yeteneklerini kullanamayacakları yada işlerini kaybedebilecekleri algısına kapılabilmektedir. Bu araştırma bulguları incelendiğinde; örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşmeyi etkilediği görülmektedir. Örgütsel güvenin aynı zamanda değişime yatkınlığı da etkilemektedir. Bununla beraber örgütsel özdeşleşme de değişime yatkınlık üzerinde etkilidir. Araştırmada her üç değişken birlikte analiz edildiğinde ise örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisinde değişime yatkınlığın kısmi aracılık etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Ashforth, B.E. ve F. Mael. (1989). Social Identity Theory and the Organizations, *Academy of Management Review*, 14, 20-39.
- Ateş, M.F., (2015) Hizmetkâr Liderlik ve Örgütsel Adaletin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisinde Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7/3, 75-95
- Balay, R., (2004), Öğrenen Örgütler. Derleyen: Demir, K., Elma, C. Ankara: Sandal Yayınları.
- Baron, R. M.,, David A. K. (1986). The moderator-mediator variable destination in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology* 51, 6 : 1173–1182
- Bartel, C. A. (2001). Social Comparisons in Boundary-Spanning Work: Effects of Community Outreach on Members' Organizational Identity and Identification. *Administrative Science Quarterly*, 46:379-413.
- Dalin, P., Rolff, H. G., Kleekamp, B. (1993). Changing school culture. London: Cassel
- Demircan N. ve Ceylan, A. (2003) Örgütsel Güven Kavramı: Nedenleri Ve Sonuçları, *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt 10, Sayı 2, ss.139-150
- Edwards, M. R. (2005). Organizational Identification: A Conceptual and Operational Review. *International Journal of Management Reviews*. 7. 4. 207-230.
- Elsbach, K. Bhattacharya, C.B. (2001). Defining Who You Are By What You Are Not: Organizational Dis-Identification And The National Rifle Association. *Organization Science*. 12, 393-413.
- Enli Kalmaz, P(2018) Örgütsel güvenin örgütsel özdeşleşme ve mesleki özdeşleşme üzerine etkileri hakkında bir araştırma, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Denizli
- Gabarro, J.J. (1978) The Development of Trust Influence and Expectations. In: Athos, A.G. and Gabarro, J.J., Eds., *Interpersonal Behavior: Communication and Understanding in Relationships*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 290-303
- Hanpachern, C. (1997). An Extension of The Theory of Magrin: A Framework for Assessing Readiness for Change (Organizational Culture). Yayınlanmamış Doktora Tezi, Colorado: Colorado State University.
- Hameed I., Arain G. A. ve Farooq O. (2013). Identity Based Trust as A Mediator of the Effects of Organizational Identification on Employee Attitudes: An Empirical Study, *International Journal of Management*, Cilt:30, Sayı:2, 666- 677.

- Hanpachern, C. (1997). An Extension of The Theory of Magrin: A Framework for Assessing Readiness for Change (Organizational Culture). Yayınlanmamış Doktora Tezi, Colorado: Colorado State University.
- Helvacı, A. (2005). Eğitim Örgütlerinde Değişim Yönetimi. Ankara: Nobel Yayınları.
- Holt, Daniel T. , Armenakis, A. A., Harris, S. G., Feild, H. S. , Toward, A. (2007) Comprehensive Definition Of Readiness For Change: A Review Of Research And Instrumentation, Research In Organizational Change And Development, 16: 289-336.
- Howell, David C. (2013) Statistical Methods for Psychology. Belmont: Wadsworth, Cengage Learning, 8. Baskı.
- İşcan, Ö. F. (2006). Dönüştürücü/ Etkileşimci Liderlik Algısı ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisinde Bireysel Farklılıkların Rolü. Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 11: 160-177.
- Koçel, T. (2011). İşletme Yöneticiliği. 13. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Kozak, M., Genç, V., (2014). Değişim Sürecinde Ortaya Çıkan Direnci Önlemede Duyguların Yönetiminin Önemi: Hizmet İşletmeleri Açısından Bakış. Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi. 1,2: 81-92
- Lee H. J. (2004). “The Role of Competence - Based Trust and Organizational Identification in Continuous Improvement”, Journal of Managerial Psychology, Cilt:19, Sayı:6, 623-639
- Loi, R., N. Hangyue, N., ve Foley, S., (2006) Linking Employees‘ Justice Perceptions To Organizational Commitment And İntention To Leave: The Mediating Role Of Perceived Organizational Supportl, Journal of Occupational and Organizational Psychology, 79 (1), 101-120
- Luhmann, N. 1979. Trust And Power. New York: John Wiley.
- Mael, Fred A., Ashforth, Blake (1995) Loyal from Day One: Biodata, Organizational 301 E.: Identification, and Turnover Among Newcomers, Personnel Psychology, C: XXXIXVIII, No: 2, p. 309-333.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., ve Schoorman, F. D. (1995). An Integrative Model Of Organizational Trust. The Academy Of Management Review, 20, 709-734.
- Mcallister, D.J.; 1995, Affect And Cognition Based Trust As Foundadtions Of nterpersonal Cooperation n Organizations, Academy of Management Journal, 38: 24-59
- Mert Karagöz A. (2019) Örgütsel Adaletin Örgütsel Değişime Yatkınlık Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Seyahat Acentalarında Bir Uygulama, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Arel Üniversitesi SBE, İstanbul

- Mishra, A.K., (1996) Organizational responses to crisis: The centrality of trust, in R.M. Kramer and T.R. Tyler (eds), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Thousand Oaks, CA: Sage, 261–87
- Mishra, A. K., & Mishra, K. E. (1994). The role of mutual trust in effective downsizing strategies. *Human Resource Management*, 33(2), 261-279
- Noorderhaven N. (1992) The Problem of Contract Enforcement in Economic Organization Theory, *Organization Studies*, 13, 229-243
- Nyhan, R. C., & Marlowe Jr, H. A. (1997). Development and psychometric properties of the organizational trust inventory. *Evaluation Review*, 21(5), 614-635.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome*. San Francisco: New Lexington Press.
- Peker, Ö., (2008). Örgütsel Desteğin Değişime Yatkınlığa Etkisi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir.
- Robbins, S.P., Decenzo, D.A, Coulter, M. (2013). (Çev. Ed.). *Yönetimin Esasları Temel Kavramlar ve Uygulamaları*. Ankara: Nobel Yayın.
- Robbins, S., Judge, T. (2013). (Çev: Erdem , İ.). 14. Basımdan çeviri. *Örgütsel Davranış*. Ankara: Nobel Yayın.
- Sabuncuoğlu, Z. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Sabuncuoglu, Z. ve Tüz, M. (2001). *Örgütsel Psikoloji*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Schweer, M. K. (1997). Vertrauensaufbau und soziale Interaktion zwischen Lehrenden und Lernenden. In *Interpersonales Vertrauen* (pp. 203-216). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Tajfel, H., ve Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. W. G. Austin ve S. Worchel (Ed.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* içinde (33–47). Monterey: Brooks Cole.
- Tajfel, H. ve Turner J.C. (1985). *The Social Identity Theory of Intergroup Behavior*. S. Worchel ve W.G. Austin, (Ed.), *The Psychology of Intergroup Relations*, 2 içinde (7-24), Chicago: Nelson Hall.
- Tokat, B. (2012). *Örgütlerde Değişim ve Değişimin Yönetimi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tokgöz E. ve Seymen O. A. (2013). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Dergisi*, Cilt:10, Sayı:39 (19), 61-76.
- Tunçer, P., (2013) Değişim Yönetimi Sürecinde Değişime Direnme. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 32,1: 373-406.

URL1:http://oygm.meb.gov.tr/?gclid=CjwKCAjwpKCDBhBPEiwAF-gBzjwx3vYigxhj5bDTMLWohSet3QPrXCS3Ij_ZEzSW368D-Df9wmjvw3YhoCAMAQAvD_BwE (Erişim: 01.04.2022).

Van Dick, R. (2004). My job is my castle: Identification in organizational contexts. İçinde C. L.Cooper & I. T. Robertson (Ed.), Chichester: Wiley. International review of industrial and organizational psychology. Vol. 19: 171–203).

Van Dick, R. Wagner, U. Stellmacher, J. Vd. (2004) The Utility of A Broader Conceptualization Organizational Identification: Which Aspect Really Matter?. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 77:171-191.

Yang, J.T.(2011), Effects of ownership change on organizational settings and strategies in a Taiwanese hotel chain. International Journal of Hospitality Management, 31,2:428-441.

“

Bölüm 5

YEREL YÖNETİMLER VE MUĞLA İLİNDE YEREL YÖNETİM TEŞKİLATLARI¹

Mesut KOÇ²

”

¹ Bu çalışma, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yerel Yönetimler Anabilim Dalı, “6360 Sayılı Kanunun Mahalleye Dönüşen Köylerde Muhtarlığa Etkisi: Muğla Deneyimi” isimli doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Danışman: Prof. Dr. Yüksel Demirkaya

² Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Gölhisar Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, mesutkoc@mehmetakif.edu.tr, ORCID NO: 0000-0002-0231-747X

Giriş

Türkiye’de mahallî nitelikteki birçok hizmetin görülmesini sağlayan ve demokratik hayatın gelişmesinde önemli rolü olan yerel yönetimler, il, özel idareleri, belediyeler ve köylerdir. Bunların yanında, mahallî idarelere benzeyen, fakat tüzelkişilikleri bulunmayan mahalle yönetimleri de bulunmaktadır (Gözübüyük, 1971:121). Anayasanın 123. maddesinde yer verilen “İdarenin kuruluş ve görevleri, merkezden yönetim ve yerinden yönetim esaslarına dayanır” ifadesi ile genel ilke belirtilmiş ve yerinden yönetime ilişkin olarak 127. maddede; “mahallî idareler; il, belediye veya köy halkının mahallî müşterek ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuruluş esasları kanunla belirtilen ve karar organları, gene kanunda gösterilen, seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzelkişileridir. Mahallî idarelerin kuruluş ve görevleri ile yetkileri, yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenlenir” ifadeleriyle yerel yönetim kuruluşlarının nitelikleri açıkça belirtilmiştir.

Yerinden yönetim ilkesinin uygulandığı yerel yönetimler, kamu tüzel kişiliğine sahip kuruluşlar olarak, merkezi yönetimin hiyerarşisi dışında ve ona karşı belirli ölçülerde bağımsız birimlerdir. Bu nedenle merkezi yönetim, yerinden yönetimi, amirlik yetkisi bir ast-üst ilişkisi içerisinde denetleyemez. Bununla beraber, genel idare politikası, merkezi yönetim tarafından belirlenmektedir. Hizmetler arasında uyumsuzluk ve çelişkinin ortaya çıkmaması için, merkezi yönetim “vesayet yetkisine” dayanarak yerinden yönetimi denetlemektedir (Toprak, 2014:33).

(Eryılmaz, 2012:179), Anayasa’daki düzenlemelere göre yerel yönetimlerin özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamıştır.

- Yerel yönetimler; il belediye veya köy halkının mahallî müşterek ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan kamu tüzel kişilikleridir.
- Yerel yönetimlerin karar organları seçimle belirlenir.
- Yerel yönetimlerin kuruluş ve görevleri ile yetkileri, yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenlenir.
- Yerel yönetimlerin seçilmiş organlarının, organlık sıfatını kazanmalarına ilişkin itirazların çözümü ve kaybetmeleri konusundaki denetim yargı yolu ile olur.
- Görevleri ile ilgili bir suç sebebi ile hakkında soruşturma veya kovuşturma açılan yerel yönetim organları veya bu organların üyelerini, İçişleri Bakanı, geçici bir tedbir olarak, kesin hükme kadar görevinden uzaklaştırabilir.
- Yerel yönetimlerin seçimleri beş yılda bir yapılır. Ancak, milletvekili genel veya ara seçiminden önceki veya sonraki bir yıl içinde ya-

pılması gereken mahalli idare organlarına veya bu organların üyelerine ilişkin genel ve ara seçimler, milletvekili genel ve ara seçimleriyle birlikte gerçekleştirilir.

- Merkezi yönetim, yerel yönetimler üzerinde idari vesayet yetkisine sahiptir. İdari vesayet, mahalli hizmetlerin, idarenin bütünlüğü ilkesine uygun şekilde yürütülmesi, kamu görevlerinde birliğin sağlanması, toplum yararının korunması ve mahalli ihtiyaçların gereği gibi karşılanması amacıyla yapılır. İdarî vesayet yetkisi kanunla düzenlenir.

- Yerel yönetimler kendi aralarında birlik kurabilirler. Birlik kurmaya ilişkin izni Bakanlar Kurulu verir.

- Yerel yönetimlerin merkezi yönetim ile karşılıklı bağ ve ilgileri kanunla düzenlenir.

- Yerel yönetimlere görevleri ile orantılı gelir kaynakları sağlanır.

- Büyük yerleşim merkezleri için kanunla özel yönetim biçimleri oluşturulabilir.

- Yerel yönetimlerin mali işlemleri, Sayıştay tarafından denetlenir.

Küreselleşme yerelleşme dinamikleri bağlamında, katılımcılığın, çoğulculuğun, yerelliğin, şeffaflığın ve demokratikleşme eğilimlerinin önce çıktığı bu süreçte yerel yönetimler hem demokratik bir yönetim birimi hem de etkin ve verimli bir hizmet sunma birimi olarak gittikçe önem kazanmaktadır. Yerel yönetimler, merkez yönetiminin karşısında değil ama yanında yer alarak, kamusal ve yarı kamusal hizmetlerin sunulması açısından, kamu yönetiminin önemli bir yanını oluşturmaktadır. Hem küresel düzeyde ortaya çıkan entegrasyon örgütleri hem de bölgesel düzeydeki yapılanmalar çerçevesinde diğer konularla olduğu gibi, yerel yönetimlerle ilgili de bazı anlayış, ilke ve standartlar yaygınlaşmaktadır. BM, Avrupa Konseyi, Avrupa Birliği vb. bu tür organizasyonların sözü edilen standartlar bağlamında ortaya koyduğu belgeler de Türkiye’de yerel yönetimler mevzuatını etkilemekte ve kaynaklık etmektedir. (Parlak ve Ökmen, 2015:189).

Belediyeler, İl Özel İdareleri ve köyler yerel yönetim kuruluşları olarak teşkilatlanmış ve Anayasa’da çerçevesi belirlenmiş yerel hizmetleri sağlamakla görevli kuruluşlardır. Nüfusun çok büyük bir oranı belediye sınırlarında yaşamaktadır. İçişleri Bakanlığı Türkiye Mülki İdare Bölümleri Envanteri verilerine göre, Türkiye’de 30’u büyükşehir belediyesi olmak üzere toplam 1391 belediye vardır. Bu belediyelerin 519’u büyükşehir belediyesi bulunan otuz ildeki ilçe belediyeleridir. Büyükşehir olmayan 51 ilde, 51 il belediyesi, 403 ilçe belediyesi ve 388 belde belediyesi bulunmaktadır. Toplam ülke nüfusunun %93,3’ü belediye sınırları

içerisinde ikamet etmektedir. 51 ilde İl Özel İdaresi bulunurken, köy sayısı 18288'dir (Türkiye Mülki İdare Bölümleri Envanteri, 2022).

Bu çalışmada; öncelikle Türkiye'de yerel yönetimlere değinilecektir. 2014 yılında il genelinde büyükşehir belediyesi kurulan Muğla ilindeki yerel yönetim kuruluşlarına yer verilecektir. Yer yönünden yerinden yönetim kuruluşları ele alındığından hizmet yönünden yerinden yönetim kuruluşları ve kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarına değinilmeyecektir.

1. Belediyeler

Yerinden yönetim kuruluşlarının özellikle üniter yapılı devletlerdeki en yaygın birimi belediyelerdir. Belediyeler, bir yandan yerel nitelikli hizmetlerin sunumunda halkın ihtiyaçlarını gidermede önemli bir birim olurken, diğer yandan halkın yerel nitelikli kararlarda söz sahibi olarak halk katılımının sağlandığı yönetim birimleridir. Bu özellikleriyle belediyeler, bir yandan yerel düzeyde hizmet sunumunda etkinliği sağlayan, diğer yandan yönetim olarak halka en yakın birimler olmaları açısından özel bir öneme sahiptir (Siverekli ve Duman, 2015:1289-1290).

Belediyeler; yerel demokrasi, mali yönetim, insan kaynakları, hizmet sunulan nüfus ve etkin hizmet sunumu açısından Türkiye'deki diğer yerel yönetim birimleri arasında öne çıkmaktadır (Ateş ve Köseoğlu, 2011:71).

6360 Sayılı On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (çalışmanın devamında "6360 Sayılı Kanun" olarak ifade edilecektir) ile birlikte büyükşehir belediyelerinin sınırları il mülki sınırlarına eşitlenmiştir. Bu durum, kırsal alanlarda göz önüne alındığında, belediyeleri ve dolayısıyla belediye hizmetlerini çok daha önemli hale getirmiştir. Diğer taraftan 6360 Sayılı Kanun ile birlikte gelen köklü değişimler, Şahin'in de ifade ettiği gibi, il özel idareleri ve köylerin yerel yönetim sisteminin dışına doğru itilmek istendiğini bir göstergesi olarak algılanabilir (Şahin, 2014:93) Nitekim, çalışma kapsamında ele alınan Muğla ilinde 6360 Sayılı Kanun ile, Muğla İl Özel İdaresi kapatılmış ve il sınırları içindeki köyler mahalleye dönüştürülmüştür.

Belediyelerin görev ve yetkilerinin belirlenmesi yöntemi, ülkeler bakımından birbirinden farklılıklar göstermektedir. Belediyelerin görev ve yetkilerinin belirlenmesinde başlıca üç ilkeden söz edilmektedir. Bunlar; genellik ilkesi, yetki ilkesi ve liste ilkesidir. Genellik ilkesinde göre; belediyeler, yasaların yasaklamadığı ya da başka yönetimlere bırakılmamış bütün hizmetleri görmeye yetkilidir. Bugün Almanya ve Hollanda'da bu yetki ilkesi mevcuttur. Avrupa Birliği ve Avrupa Konseyi belgelerinde sözü edilen "yerellik" (subsidiarity) bu anlamda bir yetkidir. Yetki ilke-

sinde göre belediyeler, görmek istedikleri her yeni hizmet için merkezi yönetimden yetki almak zorundadır. İngiltere’de durum böyledir. Liste ilkesinde ise belediyelerin yapacağı hizmetler kanunla sıralanmıştır. Türkiye’de liste ilkesi olduğu söylenebilir. (Keleş, 2012:265).

1930 yılında çıkarılan ve uzun süre yürürlükte kalan 1580 Sayılı Kanun belediyelerin görevlerini liste halinde sıralamaktaydı. 2005 yılında çıkarılan ve halen yürürlükte bulunan 5393 Sayılı Belediye Kanunu’nda görevlerle birlikte, “belediye, kanunlarla başka bir kamu kurum ve kuruluşuna verilmeyen mahalli müşterek nitelikteki diğer görev ve hizmetleri de yapar veya yaptırır” ifadesi ile genel yetki ilkesine yer verilmiş ancak Anayasa Mahkemesi tarafından, 2007 yılında Anayasa’nın 126. ve 127. maddelerine aykırı olduğu gerekçesiyle iptal edilmiştir.

Türkiye’de belediye teşkilatlanması Osmanlı zamanında başlamış olup teşkilat yapısı fazla değişikliğe uğramadan Türkiye Cumhuriyeti’nin kent idaresi yapısının temellerini oluşturmuştur. İstanbul, Ankara ve taşra için yapılmış olan kanuni düzenlemeler 1930 yılında çıkarılan 1580 Sayılı Kanun’a kadar varlığını sürdürmüştür (Ergin, 1936:135). Halen belediyeler ile ilgili temel kanun 5393 Sayılı Belediye Kanunu yürürlükte. Şahin, Osmanlı’dan günümüze belediyenin tarihçesini dokuz ayrı dönem olmak üzere Tablo 1’de özetlemiştir (Şahin, 2014:94).

Tablo 1. Osmanlı’dan Günümüze Belediye Tarihçesi

1	1855	İstanbul	İlk belediye teşkilatı (İstanbul Şehremaneti) 1855 (bazı kaynaklarda 1854) yılında kuruldu. Bu teşkilatın başında bir Şehremini vardı. Şehremanetinin 12 kişiden oluşan Şehir Meclisi vardı. Şehremini ve iki yardımcısı da bu meclisin üyesiydiler. Şehremini, yardımcılarını ve şehir meclisi üyeleri atamayla göreve geliyorlardı. Atanma şartı olarak, “güvenilir” ve “saygın” olmak gerekiyordu. Şehir meclisinin her yıl üçte ikisinin yenilenmesi öngörülmüyordu.
2	1854 (1855)	Şehremaneti	İstanbul Şehremaneti’nin kuruluşundan önce İstanbul’da kurulacak belediyenin şeklini belirlemek üzere görüş belirsiz diye kurulmuştur. 1858 yılında (bazı kaynaklarda 1857) 3 öneri sunulmuştur. (Kuruluşu bazı kaynaklarda 1855’tir.)
3	1858 (1857)	İntizam-ı Şehir Komisyonu	İntizam-ı Şehir Komisyonu’nun önerisi üzerine İstanbul’un Galata ve bazı semtlerini içine alan Altıncı Daire-i Belediye kurulmuştur. Bu belediye teşkilatının atamayla gelen bir müdürü ve yine atamayla göreve gelen yedi kişilik Daire-i Belediye Meclisi vardı.

4	1869	Altıncı Daire-i Belediye	Galata ve Beyoğlu'nda kurulan belediye teşkilatı tüm İstanbul'u içine alacak şekilde yeniden düzenlenmiştir. İstanbul'da artık 14 daire vardı. Her dairenin üyelerinin yarısı her yıl değişen Daire Meclisi ve bu üyeler arasından atanan bir Daire Başkanı vardı. Bir de 14 daire başkanı ile daire meclislerinden gelen üçer kişilik üyelerden oluşan Cemiyet-i Umumiye yer alıyor, bu Cemiyete başkanlık eden ve atanarak gelen Şehremini vardı. İstanbul belediye teşkilatı, bir bakıma federatif bir yapı arz ediyordu.
5	1877	Dersaadet İdare-i Belediye Nizamnamesi	Bir önceki düzenlemeyi muhafaza etmiş, ancak daire sayısını 14'ten 20'ye çıkarmıştır.
6	1912 (1913)*	Dersaadet Belediyesi Hakkında Kanun-u Muvakkat	İstanbul'daki daire bazlı belediye teşkilatını kaldırmış, 9 şubeden oluşan bir İstanbul Şehremaneti kurmuştur. Cemiyet-i Umumiye'nin yerini de Encümen-i Emanet almıştır. * (Bazı kaynaklarda 1913 yılı verilmektedir.)
7	1930	1580 Sayılı Belediye Kanunu	Uzun süre yürürlükte kalacak olan ve belediye başkanı, belediye encümeni ve belediye meclisi şeklinde üç organdan oluşan belediye teşkilatını kuran kanundur. 2005 yılında kaldırılana kadar çok sayıda değişiklik geçirmiştir.
8	1984	3030 Sayılı Büyükşehir Belediyelerinin Yönetimi Hakkında Kanun	Bütün belediyeleri değil de sadece nüfusu belirli bir büyüklüğü aşan belediyelerde "özel yönetim biçimi" öngören bir düzenlemedir. Bu kanun da zaman içerisinde değişiklikler geçirmiş, en son, 2005 yılında yerini 5216 Sayılı Kanun almıştır. (Bu kanunda da 2012 yılında çıkarılan 6360 Sayılı Kanun ile önemli değişiklikler yapılmıştır.)
9	2005	5393 Sayılı Belediye Kanunu	AB uyum süreci çalışmaları çerçevesinde belediyeleri yeniden düzenleyen, 1580 Sayılı Kanunun omurgasını muhafaza eden ama onu güncel gelişmeler ışığında ciddi bir biçimde gözden geçiren bir kanundur.

Kaynak: Yusuf Şahin, *Yerel Yönetimler*, Ekin Yayınevi, 2014, s.94

Türkiye'de belediyeler; Büyükşehir belediyeleri, büyükşehir sınırları içerisinde ilçe belediyeleri, il belediyeleri, ilçe belediyeleri ve belde belediyeleri olarak gruplandırılabilir. İçişleri Bakanlığı 2022 yılı verilerine göre; 30 büyükşehir belediyesi, 519 büyükşehir ilçe belediyesi, 51 il belediyesi, 403 ilçe belediyesi ve 388 belde belediyesi olmak üzere, tüm Türkiye çapında 1391 belediye, yerel belediye hizmetlerini sunmaya devam etmektedir (Türkiye Mülki İdare Bölümleri Envanteri, 2022).

Büyükşehir belediyesi olmayan belediyelerin görev ve sorumlulukları 5393 Sayılı Belediye Kanunu'nun 14. maddesinde sıralanmıştır. Bunlar,

“mahalli müşterek nitelikte olmak şartıyla, imar, su ve kanalizasyon, ulaşım gibi kentsel alt yapı; coğrafi ve kent bilgi sistemleri; çevre ve çevre sağlığı, temizlik ve katı atık; zabıta, itfaiye, acil yardım, kurtarma ve ambulans; şehir içi trafik; defin ve mezarlıklar; ağaçlandırma, park ve yeşil alanlar; konut; kültür ve sanat, turizm ve tanıtım, gençlik ve spor; sosyal hizmet ve yardım, nikâh, meslek ve beceri kazandırma; ekonomi ve ticaretin geliştirilmesi hizmetlerini yapmak veya yaptırmaktır. Devlete ait her derecedeki okul binalarının inşaatı ile bakım ve onarımını yapmak veya yaptırmak, her türlü araç, gereç ve malzeme ihtiyaçlarını karşılamak, sağlamlıkla ilgili her türlü tesisi açmak ve işletmek, mabetlerin yapımı, bakımı, onarımını yapmak, kültür ve tabiat varlıkları ile tarihî dokunun ve kent tarihi bakımından önem taşıyan mekânların ve işlevlerinin korunmasını sağlamak, bu amaçla bakım ve onarımını yapmak, korunması mümkün olmayanları aslına uygun olarak yeniden inşa etmek 5393 Sayılı Kanun ile belediyelere verilen görevlerdendir.

Kanunun 14. maddesinde; “hizmetlerin yerine getirilmesinde öncelik sırası, belediyenin malî durumu ve hizmetin ivediliği dikkate alınarak belirlenir. Belediye hizmetleri, vatandaşlara en yakın yerlerde ve en uygun yöntemlerle sunulur. Hizmet sunumunda engelli, yaşlı, düşkün ve dar gelirlilerin durumuna uygun yöntemler uygulanır. Belediyenin görev, sorumluluk ve yetki alanı belediye sınırlarını kapsar. Belediye meclisinin kararı ile mücavir alanlara da belediye hizmetleri götürülebilir” ifadeleleriyle görev ve yetki sınırına ilişkin olarak genel hükümlere yer verilmiştir.

Belediyelerin yetki ve imtiyazları, 5393 Sayılı Belediye Kanunu’nun 15. maddesinde sıralanmıştır. Bunlar; belde sakinlerinin mahallî müşterek nitelikteki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla her türlü faaliyet ve girişimde bulunmak, kanunların belediyeye verdiği yetki çerçevesinde yönetmelik çıkarmak, belediye yasakları koymak ve uygulamak, kanunlarda belirtilen cezaları vermek, gerçek ve tüzel kişilerin faaliyetleri ile ilgili olarak kanunlarda belirtilen izin veya ruhsatı vermek, özel kanunları gereğince belediyeye ait vergi, resim, harç, katkı ve katılma paylarının tarh, tahakkuk ve tahsilini yapmak; vergi, resim ve harç dışındaki özel hukuk hükümlerine göre tahsili gereken doğal gaz, su, atık su ve hizmet karşılığı alacakların tahsilini yapmak veya yaptırmak, müktesep haklar saklı kalmak üzere; içme, kullanma ve endüstri suyu sağlamak; atık su ve yağmur suyunun uzaklaştırılmasını sağlamak; bunlar için gerekli tesisleri kurmak, kurdurmak, işletmek ve işlettmek; kaynak sularını işletmek veya işlet-tirmek, toplu taşıma yapmak; bu amaçla otobüs, deniz ve su ulaşım araçları, tünel, raylı sistem dâhil her türlü toplu taşıma sistemlerini kurmak, kurdurmak, işletmek ve işlettmek, katı atıkların toplanması, taşınması, ayrıştırılması, geri kazanımı, ortadan kaldırılması ve depolanması ile ilgili bütün hizmetleri yapmak ve yaptırmak, mahallî müşterek nitelikteki

hizmetlerin yerine getirilmesi amacıyla, belediye ve mücavir alan sınırları içerisinde taşınmaz almak, kamulaştırmak, satmak, kiralamak veya kiraya vermek, trampa etmek, tahsis etmek, bunlar üzerinde sınırlı aynî hak tesis etmek, borç almak, bağış kabul etmek, toptancı ve perakendeci hâlleri, otobüs terminali, fuar alanı, mezbaha, ilgili mevzuata göre yat limanı ve iskele kurmak, kurdurmak, işletmek, işletletmek veya bu yerlerin gerçek ve tüzel kişilerce açılmasına izin vermek, vergi, resim ve harçlar dışında kalan dava konusu uyuşmazlıkların anlaşmayla tasfiyesine karar vermek, gayrisihhî müesseseler ile umuma açık istirahat ve eğlence yerlerini ruhsatlandırmak ve denetlemek olarak sıralanmaktadır.

Belediyelerin teşkilatlanması, belediye başkanı, belediye meclisi ve belediye encümeni olmak üzere üç ayrı organdan oluşur. Belediye başkanı belediyenin başı ve yürütme organıdır. Belediye Kanununun 37. maddesinde belediye başkanı için, “belediye başkanı, belediye idaresinin başı ve belediye tüzel kişiliğinin temsilcisidir. Belediye başkanı, ilgili kanunda gösterilen esas ve usûllere göre seçilir. Belediye başkanı, görevinin devamı süresince siyasî partilerin yönetim ve denetim organlarında görev alamaz; profesyonel spor kulüplerinin başkanlığını yapamaz ve yönetiminde bulunamaz” ifadesi yer almaktadır. Belediye başkanının görev ve yetkileri ise 38. madde de düzenlenmiştir. Belediye teşkilâtının en üst amiri olarak belediye teşkilâtını sevk ve idare etmek, belediyenin hak ve menfaatlerini korumak, belediyeyi stratejik plâna uygun olarak yönetmek, belediye idaresinin kurumsal stratejilerini oluşturmak, bu stratejilere uygun olarak bütçeyi, belediye faaliyetlerinin ve personelinin performans ölçütlerini hazırlamak ve uygulamak, izlemek ve değerlendirmek, bunlarla ilgili raporları meclise sunmak, belediyeyi devlet dairelerinde ve törenlerde, davacı veya davalı olarak da yargı yerlerinde temsil etmek veya vekil tayin etmek, meclise ve encümene başkanlık etmek, belediyenin taşınır ve taşınmaz mallarını idare etmek, belediyenin gelir ve alacaklarını takip ve tahsil etmek, yetkili organların kararını almak şartıyla sözleşme yapmak, meclis ve encümen kararlarını uygulamak, bütçeyi uygulamak, bütçede meclis ve encümenin yetkisi dışındaki aktarmalara onay vermek, belediye personeli atamak, belediye ve bağlı kuruluşları ile işletmelerini denetlemek olarak yer almaktadır.

Kanun, belediye başkanının izin, hastalık veya başka bir sebeple görev başında bulunmadığı hâllerde, bu süre içinde kendisine vekâlet etmek üzere, belediye meclisi üyeleri arasından birini başkan vekili olarak görevlendirileceği hükmüne yer vermiş ve başkan vekilinin başkanın yetkilerine sahip olduğunu belirtmiştir.

Belediye Meclisi belediyenin karar organıdır ve ilgili kanunda gösterilen esas ve usullere göre seçilmiş üyelerden oluşur. Belediye Meclisinin görev ve yetkileri 5393 Sayılı Belediye Kanunun 18. maddesinde

düzenlenmiştir. Bunlar, stratejik plân ile yatırım ve çalışma programlarını, belediye faaliyetlerinin ve personelinin performans ölçütlerini görüşmek ve kabul etmek, bütçe ve kesinhesabı kabul etmek, bütçede kurumsal kodlama yapılan birimler ile fonksiyonel sınıflandırmanın birinci düzeyleri arasında aktarma yapmak, belediyenin imar plânlarını görüşmek ve onaylamak, büyükşehir ve il belediyelerinde il çevre düzeni plânını kabul etmek, borçlanmaya karar vermek olarak sıralanmıştır. Meclis başkanlık divanını ve encümen üyeleri ile ihtisas komisyonları üyelerini seçmek, norm kadro çerçevesinde belediyenin ve bağlı kuruluşlarının kadrolarının ihdas, iptal ve değiştirilmesine karar vermek, belediye tarafından çıkarılacak yönetmelikleri kabul etmek, meydan, cadde, sokak, park, tesis ve benzerlerine ad vermek; mahalle kurulması, kaldırılması, birleştirilmesi, adlarıyla sınırlarının tespiti ve değiştirilmesine karar vermek; beldeyi tanıtıcı amblem, flama ve benzerlerini kabul etmek, diğer mahallî idarelerle birlik kurulmasına, kurulmuş birliklere katılmaya veya ayrılmaya karar vermek ve imar plânlarına uygun şekilde hazırlanmış belediye imar programlarını görüşerek kabul etmek meclisin görevleri arasındadır.

Belediye meclisinin toplantıları halka açıktır. Ancak meclis gerektiği zaman kapalı oturum yapılmasına karar verebilir. Belediye meclisi ihtisas komisyonları kurabilir. İhtisas komisyonlarına ilişkin kanunun 24. maddesinde; “mahalle muhtarları ve ildeki kamu kuruluşlarının amirleri ile ildeki kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, üniversiteler, sendikalar ve gündemdeki konularla ilgili sivil toplum örgütlerinin temsilcileri, oy hakkı olmaksızın kendi görev ve faaliyet alanlarına giren konuların görüşüldüğü ihtisas komisyonu toplantılarına katılabilir ve görüş bildirebilir. Komisyon çalışmalarında uzman kişilerden yararlanılabilir. Komisyon raporları alenîdir, çeşitli yollarla halka duyurulur ve isteyenlere meclis tarafından maliyetlerini aşmamak üzere belirlenecek bedel karşılığında verilir” ifadesine yer verilmiştir. Halkın yönetime katılımı açısından pasifte olsa dikkate değer bir husustur.

Yine; belediyelerde hizmetlerin etkin ve verimli yürütülmesi noktasında, belediye meclisine stratejik plân ile yatırım ve çalışma programlarını, belediye faaliyetlerinin ve personelinin performans ölçütlerini görüşmek ve kabul etmek görevinin verilmesi önemlidir. Stratejik planların hazırlanmasında, varsa üniversiteler ve meslek odaları ile sivil toplum örgütlerinin görüşlerinin alınmasına imkân verilmesi katılımcılık adına değerlendirilmesi gereken bir işlev olarak görülebilir.

5393 Sayılı Belediye Kanunu’nun 56. maddesinde belediye başkanının hazırlayacağı faaliyet raporunun, “5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununun 41 inci maddesinin dördüncü fıkrasında belirtilen biçimde; stratejik plân ve performans programına göre yürütülen faaliyetleri, belirlenmiş performans ölçütlerine göre hedef ve gerçekleştirme du-

rumu ile meydana gelen sapmaların nedenlerini ve belediye borçlarının durumunu açıklayan” bir rapor olması gerektiği hükmüne yer verilmiştir.

Belediye encümeni belediyenin yürütme ve danışma organıdır. Belediye encümeni seçimle gelen meclis üyeleri ve belediye birim amirlerinden oluşur. Belediye encümeninin görev ve yetkileri kanunun 34. maddesinde düzenlenmiştir. Bunlar, stratejik plân ve yıllık çalışma programı ile bütçe ve kesinhesabı inceleyip belediye meclisine görüş bildirmek, yıllık çalışma programına alınan işlerle ilgili kamulaştırma kararlarını almak ve uygulamak, öngörülmeyen giderler ödeneğinin harcama yerlerini belirlemek, bütçede fonksiyonel sınıflandırmanın ikinci düzeyleri arasında aktarma yapmak, kanunlarda öngörülen cezaları vermek, vergi, resim ve harçlar dışında kalan dava konusu olan belediye uyuşmazlıklarının anlaşma ile tasfiyesine karar vermek, taşınmaz mal satımına, trampasına ve tahsisine ilişkin meclis kararlarını uygulamak; süresi üç yılı geçmemek üzere kiralanmasına karar vermek, umuma açık yerlerin açılış ve kapanış saatlerini belirlemek diğer kanunlarda belediye encümenine verilen görevleri yerine getirmektir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, belediyenin encümen organı, belediye başkanının tamamen kontrolünde bir nevi “Başbakan ve Bakanlar Kurulu” gibi değerlendirilebilecek bir örgütlenme niteliğindedir (Toprak, 2014:227).

Yerel katılım açısından belediyeler en önemli basamaktır. Belediyelerde yönetime katılımın gereği en başta, hizmetlerin fayda-maliyet analizi çerçevesinde etkin, verimli ve ekonomik olarak sunulmasının her zamankinden daha fazla önem arz etmesiyle açıklanabilir. Bunun nedeni ise, değişen küresel koşulların ve ortaya çıkan yeni ihtiyaçların bu kurumlara yönelik beklentiği artırmış olmasıdır. Bununla birlikte, belediyelerin, günümüzün değişen koşullarının neden olduğu etkinlik, verimlilik ve demokratiklik arayışları çerçevesinde, kendilerine yüklenen görevleri yerine getirebilmeleri, yönetim kabiliyetlerini geliştirmeleriyle mümkün olacaktır. Bu bağlamda belediyeler yönetsel ve örgütsel nitelikte bir değişim sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır. Geleneksel belediyeçilik anlayışı ve yöntemleri sadece hizmetlerin başarıyla yürütülmesinde değil ihtiyaçların anlaşılması ve takip edilmesi noktasında da yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla özel sektör orijinli modern yönetim teknik ve modellerinin belediyelerce benimsenip uygulanması büyük önem arz etmektedir. Yönetime katılımın sağladığı örgütsel faydalar dikkate alındığında belediyelerin katılım uygulamalarını hayata geçirmeleri oldukça olumlu sonuçlar verecektir (Yaman, 2010:117-120).

2. Büyükşehir Belediyeleri

Türkiye’de, 1950’li yıllarla birlikte kente göç ve beraberinde kentleşme hızlanmıştır (Gül ve Batman, 2014:324). 1970’lerden sonra yörekentlerin ya da banliyölerin kırsal alanlarla birleşmesi başlarken, 1980’lerden itibaren de süregelen kentleşme daha da hızlanmış, özellikle kent merkezlerinden uzak, plansız yerleşmelerin ortaya çıkmasına ve kentlerin sıçramalı büyüyerek saçaklanmasına neden olmuştur (Genç, 2014:2). Hız kazanan göçlerle nüfusu artan İstanbul, Ankara, İzmir gibi kentlerin giderek genişlemesi, bir taraftan merkezdeki belediyenin iyice büyümesine, diğer taraftan kent merkezinin çevresinde yeni ve yoğun yerleşimlerin başlamasına sınırları bitişen belediyelerin oluşmasına yol açmıştı. Bu durum planlama ve imar, ulaşım, su ve kanalizasyon, altyapı gibi temel hizmet alanlarında çeşitli sorunları da beraberinde getiriyordu. Ortaya çıkan idari parçalanmışlığa rağmen ekonomik ve toplumsal açıdan çeşitli biçimlerde bütünleşmiş bir bölge (metropoliten alan) oluşuyordu. Bu bağlamda kimi hizmetler, bu alanın bütününe kapsayan bir yönetim eliyle sunulmayı gerektiriyor, bölgenin farklı alanlarına hizmet götüren belediyeler arasında bir koordinasyon ihtiyacını doğuruyordu. Bu ihtiyaçlarla birlikte dönemin koşulları, 1960’lı yılların ikinci yarısından itibaren büyükşehirler konusunda arayışları başlatmıştır (Arikboğa, 2007:31). Ancak bu arayışlara rağmen 1980’li yıllara kadar yerel yönetimlerin klasik yapısı korunmuştur. 1980 sonrası bu yapı önce İSKİ modeliyle bozulmaya, sonra 1982 Anayasasındaki yeni hükümle bölgesel oluşumlar denemeye çalışılmıştır. Hemen ardından 1984 yılında kurulan büyükşehir belediyeçiliği, klasik, standart ve düzenli yerel yönetim yapısı içinde yeni bir örgütlenme modeli olarak ortaya çıkmıştır (Kavruk, 2013:236).

1980-1983 yılları arasında Türkiye’de büyükşehirlerin düzenlenmesi konusunda önemli gelişmeler yaşanmıştır. 1982 Anayasa’sında yerel yönetimlerle ilgili yeni düzenlemelere yer verilmiş, özellikle büyükşehir belediyeleri ile ilgili düzenleme Anayasa’nın 127. Maddesinde yer almıştır. Anılan maddede “büyük yerleşim yerleri için özel yönetim biçimleri getirilebilir” hükmüne yer verilmiştir. 4 Aralık 1981 tarihinde 2561 sayılı kanun ile nüfusu 300.000’i aşan büyükşehirlerin çevresinde bulunan belediye ve köylerin büyükşehir belediyesine bağlanması hükmüne yer verilmiştir. Kanun özellikle, 34 sayılı Milli Güvenlik Konseyi Kararı’nın eksikliklerini tamamlamak amacıyla çıkarılmış ve karara göre küçük belediyelerin tüzel kişilikleri kaldırılarak büyükşehir belediyesine bağlanmıştır. 1984 yılında 195 sayılı KHK ile büyükşehir belediyesi yönetimi esasları belirlenerek yeni bir yerel yönetim örgütü oluşturulmuştur (Hazman, 2011:118). Kararname aynı yıl 3030 sayılı kanunla değiştirilmiş ve İstanbul Ankara ve İzmir’den sonra Adana, Bursa, Gaziantep, Konya ve Kayseri’de büyükşehir belediyeleri kurulmuştur. Bu illere 1993 yılında

düzenlenen 504 sayılı KHK ile Antalya, Diyarbakır, Erzurum, Eskişehir, İzmit, Mersin ve Samsun büyükşehir belediyeleri eklenmiştir. 2000 yılında Sakarya büyükşehir belediyesi olmuştur. Bu yapı 2004 yılında çıkarılan 5216 sayılı büyükşehir belediye yasasına kadar önemli bir değişiklik olmadan sürdürülmüştür. 5216 sayılı yasa büyükşehir belediyesini “en az üç ilçe veya ilk kademe belediyesini kapsayan, bu belediyeler arasında koordinasyonu sağlayan, kanunlarla verilen görev ve sorumlulukları yerine getiren, yetkileri kullanan, idari ve mali özerkliğe sahip ve karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişisi” olarak tanımlamıştır. Böylece, 2004 yılında yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ile büyükşehir belediyesi yönetiminin hukuki statüsü yeniden düzenlenmiş ve hizmetlerin planlı, programlı, etkin, verimli ve uyum içinde yürütülmesi amaçlanmıştır (Siverekli ve Duman, 2015:1293).

5216 Sayılı Kanunun genel gerekçesinde, nüfus artışıyla birlikte köyden kente göçün arttığı ve nüfusun yoğunlukla anakent adı verilen merkezlerde toplandığı ifade edilmiş, büyük kentlerdeki sorunların gün geçtikçe arttığı ve çözümlerinin zorlaştığı vurgulanmıştır. Nüfus artışı, sanayileşme, ulaşım, çevre sorunları ve teknolojiye meydana gelen gelişmeler nedeniyle kamu hizmetlerinin kapsamı ve ölçek boyutları büyümüş, büyük kentlerin sorunları artmış, çözümleri güçleşmiştir. Artan sorunlar anakent alanının tümünden kaynaklanmaktayken, bu sorunların çözümü için gerekli yetki ve mali kaynaklar birden çok mahalli idare birimi arasında paylaştırılmış durumdadır. Bu birimlerin koordinasyonsuzluğu ise, sorunların çözümsüz kalmasına, etkililik ve verimliliğin ortadan kalkmasına ve kaynak israfına yol açmıştır. Bu sorunları gidermek, kamu yönetiminde meydana gelen gelişmeler doğrultusunda büyükşehir belediyelerini yeniden yapılandırmak ve etkin, saydam, hesap verebilir ve katılımcı bir hale getirmek için, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu hazırlanmıştır (Negiz, 2007:27)

Son olarak; 2012 yılında çıkarılan 6360 Sayılı Kanun ile büyükşehir belediyesi kurulması ile ilgili kriterlerde ve büyükşehir belediyeleri sınırlarına ilişkin önemli değişiklikler yapılmış, beraberinde, Aydın, Balıkesir, Denizli, Hatay, Malatya, Manisa, Mardin, Muğla, Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Tekirdağ, Trabzon ve Van illerinde büyükşehir belediyesi kurulmuştur. 2013 yılında, 6447 Sayılı Kanun ile 6360 Sayılı Kanunda değişiklik yapılarak Ordu ilinde de büyükşehir belediyesi kurulması suretiyle, büyükşehir belediyesi sayısı 30 olmuştur. Büyükşehir belediyelerinin kurulduğu illerde, köylerin ve beldelerin tüzel kişiliklerinin sonlandırılması sonrası, çok fazla yetkileri olmayan ilçe belediyeleri ile birlikte bu belediyelerin yerel hizmetleri il ölçeğinde bir bütünlük içerisinde sunmaları beklenmektedir.

3. İl Özel İdareleri

Belediye ve köyler ile birlikte yerel yönetim sistemimizin önemli bir kuruluşu il özel idareleridir. Belediyelerin kentsel alanlarda, köylerin de kırsal alanlarda konumlandığı göz önüne alınırsa, il özel idareleri için, her iki alana da hizmet vermek için yapılandırılmış, “hem merkezi hem yerel özellikler taşıyan” müstesna bir kuruluş tanımlaması yapmak yerinde olacaktır. Eryılmaz, il özel idaresini, merkezi yönetimle diğer yerel yönetimler arasında, belediyeler ve köylerde veya bunlar arasında yerel ortak hizmet yürüten “ara düzey” bir yerel yönetim birimi olarak tanımlamaktadır (Eryılmaz, 2012:180). İl özel idaresi kavramı, Türk idare tarihinde ilk olarak 1864 yılında Tuna Vilayeti için çıkarılan “Vilayet Nizamnamesi” ile ortaya çıkmıştır. Adı geçen nizamnamede, “il özel idaresi” kavramı “vilayetin umur-u hususiye” şeklinde ifade edilmiştir. Daha sonraları “idare-i hususiye-i vilayet” olarak anılan bu kavram, zamanla yine isim değişikliklerine uğramıştır (Ateş ve Es, 2008:206).

İl Özel İdareleri, kökleri Osmanlı döneminde Tanzimat reformlarıyla birlikte ortaya çıkmış bir yapıdır. Tanzimat Fermanı’nın hemen ardından, 1840 yılında “Muhassılık Meclisleri” ve 1842’de “Memleket Meclisleri” ile başlayan süreç, 1849’da “Eyalet Meclisi” ve “Sancak Meclisi” uygulamalarından sonra 1856 Islahat Fermanı ile birlikte daha köklü bir yönetim değişikliğine gitmiştir (Güler, 2004:2). Osmanlı Devleti’nin modernleşme ve merkezileşme çabalarının hızla arttığı bir dönemde Osmanlı’nın taşra teşkilat bölgelerinde birçok ayaklanma, karışıklık ve hoşnutsuzluklar çıkmaya başlamış, yabancı devletlerin müdahalelerinin etkisi ile de Osmanlı teşkilatının iyileştirilmesi ve yeni bir taşra yönetim sistemi kurulması ihtiyacı doğmuştur. Bu dönemde Osmanlı’da il özel idarelerinin ilk örneklerinin Fransız idare sisteminden esinlenilerek 7 Kasım 1864 tarihli Vilayet Nizamnamesi ile kurulduğu literatürde genel kabul gören bir görüştür. Ancak öncelikle Tuna Vilayetinde pilot uygulama amacı ile gerçekleştirilen 1864 tarihli Nizamname’nin 1861 tarihli Lübnan Nizamnamesi’nin devamı olarak nitelendirilmesi yanlış olmayacaktır (Yaylı, 2015:73-74).

1864 yılında çıkarılan Vilayet Nizamnamesinden sonra il özel idaresi, yaklaşık elli yıllık bir deneyimden sonra, organları, görevleri ve çalışma esasları bakımından en köklü değişikliği, 1913 tarihli “İdare-i Umumiye-i Vilayet Kanun-u Muvakkat”ı ile geçirmiştir (Eryılmaz, 2012:180). Önceki düzenlemelerin devamı niteliğinde olan bu kanunun kabulünden on sene kadar sonra devletin adı dâhil, coğrafi boyutu, yönetim yapısı, geleceğe ilişkin perspektifi değişmiştir. Böyle olmasına rağmen 1913 kanunu uzun yıllar çok fazla bir değişikliğe uğramadan yürürlükte kalmıştır. Cumhuriyet döneminde 1913 tarihli kanun il özel idaresi sistemini ayakta tutmaya ve işler kılmaya yetmemiş ve bu idareler yıllar geçtikçe işlerliklerini yitirmişlerdir (Kartal, 2010:80).

Cumhuriyet döneminde il özel idareleri ile ilgili ilk yasal düzenleme 1921 Anayasası olarak bilinen Teşkilatı-ı Esasiye kanunu ile gerçekleşmiştir. Teşkilatı-ı Esasiye kanunu ile geniş yetkilere sahip bir il özel idaresi düzeni kurulması öngörülmüştür. Bu Anayasa ile vilayetler özel bir yönetim birimi olarak kabul edilmektedir. İç ve dış politika ile adli ve askeri örgütlenmenin dışında, sağlık, eğitim, tarım, bayındırlık gibi hizmetler halk tarafından seçilen “Vilayet Şuraları”na (il meclislerine) bırakılmıştır. Getirilen diğer yenilikler arasında, il meclislerinin kendi başkanlarını ve idare heyetlerini seçmesi ve yürütme yetkisinin de bu seçilmiş organlara bırakılması gibi yetkiler sayılabilir (Toprak, 2014:9).

İl Özel İdareleri 1987 yılına kadar 1913 tarihli kanunla yönetilmiştir. 1930 yılında 10 maddelik bir değişiklik yapılmış ve 1987’de 3360 Sayılı İl Özel İdaresi Kanunu yürürlüğe girmiştir (Parlak ve Ökmen, 2015:195). İl özel idaresi ile ilgili son düzenleme, 2003 yılında başlayan kamu yönetiminde yeniden yapılanma çerçevesinde, 22 Şubat 2005 tarihinde kabul edilen 5302 Sayılı İl Özel İdaresi Kanunu ile gerçekleştirilmiştir. İl özel idaresinin görev yetki ve organları, teşkilatı, insan kaynakları, mali yapısı, borçlanması, çalışma yöntemleri ve süreçleri, diğer kurumlarla ilişkileri, denetimi ve yönetime katılma konularını yeniden düzenlemiş ve önemli sayılabilecek yenilikler getirmiştir. Bu düzenlemenin temel amacı, yerinden yönetim ilkesinin güçlendirilmesi, yerel sorunların mahallinde çözülmesi, proaktif, katılımcı ve hesap verebilir bir yönetimin oluşturulması ve kaynakların etkin kullanılmasının sağlanması olmuştur (Eryılmaz, 2012:181).

5302 Sayılı Kanun, il özel idaresini, “İl halkının mahallî müşterek nitelikteki ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan ve karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan, idarî ve malî özerkliğe sahip kamu tüzel kişisi” olarak tanımlar. İl özel idaresinin organları, yürütme organı olan vali, genel karar organı olan il genel meclisi ile yürütme ve karar organı olan il encümeninden oluşur.

İl özel idaresi seçimle gelen bir karar organına sahip, özerk bir yerel yönetim birimi olarak kurulmuş olmasına rağmen, kendine has yerel görevleri ve yerel teşkilatı olmadığı için halk tarafından diğer devlet kuruluşlarından farklı görülmemiştir. Teşkilat ve görev açısından merkezi yönetim organlarıyla tamamen içiçe bulunduğu için, halkın benimsediği ve kendine yakın bulduğu bir yerel yönetim niteliği kazanamamıştır (Çoker, 1987:13).

İl özel idarelerinin görevlerine ilişkin olarak kanunun 6. maddesinde, mahallî müşterek nitelikte olmak şartıyla, il sınırları içinde; sağlık, tarım, sanayi ve ticaret; ilin çevre düzeni plânı, bayındırlık ve iskân, toprağın korunması, erozyonun önlenmesi, sosyal hizmet ve yardımlar, yoksullara

mikro kredi verilmesi, çocuk yuvaları ve yetiştirme yurtları; ilk ve orta öğretim kurumlarının arsa temini, binalarının yapım, bakım ve onarımı ile diğer ihtiyaçlarının karşılanmasına ilişkin hizmetleri yapacağı belirtilmiş, “imar, yol, su, kanalizasyon, katı atık, çevre, acil yardım ve kurtarma, kültür, turizm, gençlik ve spor; orman köylerinin desteklenmesi, ağaçlandırma, park ve bahçe tesisine ilişkin hizmetleri belediye sınırları dışında yapmakla görevli ve yetkilidir” denilmiştir. İl özel idaresinin yetki ve imtiyazları 7. maddede düzenlenmiştir. Bunlar, kanunlarla verilen görev ve hizmetleri yerine getirebilmek için her türlü faaliyette bulunmak, gerçek ve tüzel kişilerin faaliyetleri için kanunlarda belirtilen izin ve ruhsatları vermek ve denetlemek, kanunların il özel idaresine verdiği yetki çerçevesinde yönetmelik çıkarmak, emir vermek, yasak koymak ve uygulamak, kanunlarda belirtilen cezaları vermek, hizmetlerin yürütülmesi amacıyla, taşınır ve taşınmaz malları almak, satmak, kiralamak veya kiraya vermek, takas etmek, bunlar üzerinde sınırlı aynî hak tesis etmek, borç almak ve bağış kabul etmek, vergi, resim ve harçlar dışında kalan ve miktarı yirmi-beşmilyar Türk Lirasına kadar olan dava konusu uyuşmazlıkların anlaşmayla tasfiyesine karar vermek, özel kanunları gereğince il özel idaresine ait vergi, resim ve harçların tarh, tahakkuk ve tahsilini yapmak, belediye sınırları dışındaki gayri sıhhi müesseseler ile umuma açık istirahat ve eğlence yerlerine ruhsat vermek ve denetlemek olarak sıralanmıştır.

Türkiye’de il özel idareleri, öteden beri merkezi yönetimin ajanı olan valilerin sıkı otoritesi altında bir devlet dairesi görünümünde kalmıştır. Bugüne kadar, mevzuatla verilmiş görevlerin bir bütün halinde yerine getirilmediği bilinmekle beraber, çeşitli dönemlerde yapılan değişiklik ve ilavelerle çağın en önemli teknik hizmetlerinin il düzeyinde yürütme sorumluluğu bu birimlere verilmiştir. Literatürde öteden beri tartışılan valinin ikili konumunun değiştirilerek ilin genel idaresinin başında kalması ve il özel idaresinin yürütme sorumluluğundan ayrılması fikrine bir bakıma yanaşmadığını da ortaya koyan 5302 Sayılı Kanundaki yeni düzenlemede vali yürütmenin başı olarak il özel idaresi organları içinde yerini almıştır (Parlak ve Ökmen, 2015:203-204).

İl özel idarelerine, “il özel idaresi, hizmetleri ile ilgili olarak, halkın görüş ve düşüncelerini belirlemek amacıyla kamuoyu yoklaması ve araştırması yapabilir” denilerek pasifte olsa halkın kararlara katılımına imkân sağlanmıştır. 6360 Sayılı Kanun ile büyükşehir belediyesi kurulan illerde İl özel idareleri kaldırılmıştır. İl Özel İdarelerinin malvarlıkları, teçhizat, donanım ve personeli büyükşehir belediyesi ve merkezi yönetimin il kuruluşlarına devredilmiştir.

4. Köyler

İnsanların bir arada ve topluca yaşama güdü ve ihtiyacının bir sonucu olarak kendiliğinden ortaya çıkmış en eski yerel yönetim birimi köydür. Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk dönemlerinden son dönemlerine kadar bir şekilde varlığını koruyan ve Osmanlı'dan Türkiye Cumhuriyeti'ne devre-dilen yönetsel yapının bir parçası olan köyler, içinde bulundukları dönem-lerin örf ve adetlerini temel alan kural ilişkileri içinde var olagelmışlerdir (Parlak ve Ökmen, 2015:325). Anayasa'da belediye ve il özel idareleri ile birlikte yerel yönetim kuruluşu olarak sayılan köy, yerleşme alanı ve idari birim olmanın ötesinde, sosyolojik ve kültürel açıdan başta olmak üzere birçok yönden toplumu etkilemiştir.

Türkiye'de köy, nüfusu az, ekonomik yapısı büyük ölçüde tarıma da-yalı, homojen, kendisine özgü toplumsal ilişkileri bulunan yerleşim bi-rimleri olarak kullanılmaktadır (Toprak, 2014:137). Benzer bir tanımlama yapan Keleş, köy için, yönetim durumu, toplumsal ve ekonomik özellikle-ri ya da nüfus yoğunluğu yönünden kentten ayırt edilen, genellikle tarım-sal uğraşıda bulunmak gibi işlevlerle ayrımlaşan ve belirlenen, konutları ve öteki yapıları bu yaşamı yansıtan yerleşme birimi demektedir (Keleş, 1998:93). Kavruk, köy için, Farsça kökenli bir kelime olduğunu ve “ma-halle, semt, civar, etraf, sokak, yol tabirleri ile Türkçe'de meskûn yerlerin en küçüğüne verilmiş isim olduğunu söyler (Kavruk ve diğerleri, 2012:9).

Kamu idarelerinin en küçüğü ve mahalli idarelerin en eskisi olan köyü, Kavruk, (Duran, 1982:171)'den aktararak, cami mektep, otlak, yay-lak, baltalık gibi orta malları bulunan, toplu veya dağınık evlerde oturan insanların, bağ bahçe ve tarlalarıyla birlikte meydana getirdikleri teşki-lat birimi olarak ifade eder. Türkiye'de tarihi süreciyle ve kendiliğinden oluşmuş tek mahalli idare köydür. Köy, il ve belediye idarelerinden farklı olarak ve tüzelkişiliği olmamasına rağmen, Osmanlı döneminin başlan-gıcından itibaren başlı başına bir varlık olarak yaşamını sürdürmüştür. İslam hukukunda tüzelkişilik kavramı olmadığından köy, Cumhuriyet dönemine kadar çeşitli ve dağınık mevzuat hükümleriyle ve örf ve âdet hukukuna göre yürütülegelmiş bir topluluktur (Kavruk, 2004:16-17). Köy yerleşimleri günümüzde medeniyetin taşıyıcısı olarak görülen kentlerin ortaya çıkışına, nüfus ve alan olarak büyümesine önemli katkılar sağla-mışlardır (Kavruk, 2012:1). Gerçekten de yönetim kültürümüzde en eski ve değişimlerden, özellikle dışardan gelen etkilerden, en fazla korunmuş ender birimlerden birisi köydür. Günümüzde teknoloji başta olmak üze-re yaşanan baş döndürücü gelişmelerle kentlerde erişilebilen imkânlarla köylerde de erişilebilse de hala kendine has yapısını koruyan onlarca köy mevcuttur.

Osmanlı İmparatorluğunda tarihsel bir olgu olarak ortaya çıkan köyler toprak rejiminin devlet hazinesine gelir ve gerektiğinde orduya asker sağlama hedefini gözeterek düzenlenmiştir. Has, zeamet ve tımar sistemi adı verilen sistem içerisinde köylü yaşadığı toprağın maliki değil sadece bir tür kiracısı konumundaydı. Daha sonra bu sistemin bozulması ve yerine “iltizam” sisteminin gelmesi ile vergi toplayan mültezimler topladıkları vergilerin bir kısmını hizmetlerinin karşılığı olarak köylülere ayırmışlardır. 1839 Tanzimat Fermanı ile iltizam usulü kaldırılmıştır. 1857 yılında yürürlüğe konan Arazi Kanunnamesi ile eskiden beri köy halkınca yararlanılmakta olan baltalık, harman yeri, mera, yaylak ve kışlak gibi taşınmaz malların o köye ait olduğu kabul edilmiştir. Bu dönemde kabul edilen “Mecelle” ile köyü temsil eden muhtarın, köyün ortak menfaatleri adına davacı olabileceği kabul edilmiştir (Sezer, 2015:86). 1858 tarihli Talimat ile Osmanlı devletinin mülki idare bölümleri, eyalet, liva, kaza ve karyelerden (köy ve mahalle) oluşacağı belirtilmiştir (Kalabalık, 2005:83-84).

Osmanlı Devleti’nde köylere ilişkin ilk düzenleme 1864 tarihli Vilayet Nizamnamesi ile olmuştur. Bu Nizamname’de köylere tüzel kişilik tanınmamıştır. Köylere ilişkin hükümlerin ilk kez yer aldığı ve köyün bir yerel yönetim birimine dönüşeceğine yönelik belirtileri bünyesinde taşıyan ilk metin olan Vilayet Nizamnamesi ile köy idaresinin organları ve bu organların oluşturulması hususunda yenilikler getirilmiştir (Sezer, 2015:86). 1870 Vilayet Nizamnamesi ile de köylere tüzel kişilik verilmemiş ancak muhtarların görev ve yetkileri genişletilmiştir. Buna göre muhtar, köydeki hükümetin emirlerini ilan etmek, vergileri toplamak, köydeki ölüm ve doğum gibi nüfus hareketlerini takip etmek ve yetkililere bildirme ve suçluların devlete teslimine yardımcı olmakla yükümlü kılınmıştır. 1876 yılında yeni bir Nizamname ile köylerde batılı ülkelerdekine benzer bir komün örgütü oluşturmak hedeflenmiş ve nüfus baz alınarak düzenlemeler yapılmıştır (Parlak ve Ökmen, 2015:326).

Köylere ilk kez tüzel kişiliğin tanındığı, 1924 yılında kabul edilen Köy Kanunu, köyler ile ilgili temel düzenlemeleri içermektedir. Köy kanununun bugün artık en az uygulanabilen kısmı, kanunun köylü tarafından yapılmasını emrettiği kamu hizmetlerinin ifa edilmesi ile ilgili olan hükümleridir. Gerçekten köy kanunu köye içme suyu getirilmesi, pis suların tahliyesi için kanallar yapılması, bataklıklar ve su birikintilerinin kurutulması, köyün bir başından öbür başına kadar çaprazlama yol yapılması, köy meydanı açılması, köy odası ve köy misafir odası yapılması, mescit ve okul yapılması, köye korucu, sığırtmaç, danacı ve çoban tutulması gibi birçok mecburi hizmetlerin yanında mecburi olmayan hizmetlerin de ifa edilmesini köy halkının yerine getireceğini açıkça ifade etmesine rağmen günümüzde bu hizmetlerin yürütülmesi çok büyük oranda merkezi

bütçenin imkânları kullanılarak gerçekleştirilmektedir (Uysal ve Mecek, 2015:1171).

Köy yönetiminin organları, köy muhtarı, köy ihtiyar meclisi ve köy derneğidir. Köy yönetimi köyün bir yerel yönetimi birimi olması hasebiyle köyde bulunanların yerel ve müşterek nitelikteki ihtiyaçları karşılayacak hizmetleri sağlamakla görevlidirler. 442 Sayılı Kanunda, köy yönetiminin sağlamak durumun olduğu hizmetlere ilişkin olarak, 12. maddede görevler, “mecburi olan işler” ve “köylünün isteğine bağlı olan işler” olarak iki başlıkta tanımlanmış, 13. ve 14. maddelerde ayrıntılı olarak listelenmiştir. Buradaki görevlerin çoğunun günümüz köylerinde artık geçerliliğini yitirdiğini söylemek yanlış olmaz. Diğer taraftan, köye ilişkin mevzuatın, günümüz koşullarında köy gerçekleri dikkate alınarak ve mevcut mevzuat taranarak güncel hale getirilmesi gerektiği ortadadır.

Köy Kanununda mecburi ve isteğe bağlı olan işler liste halinde ayrı ayrı sıralanmıştır. Genel bir tanım yapılmayıp tek tek sıralanması kanunun yapıldığı döneme ilişkin ipuçları verecek nitelikte görülebilir.

442 Sayılı Köy Kanununda köy muhtarının göreceği işler devlet işleri ve köy işleri olmak üzere iki ayrı maddede sıralanmıştır. Köy işlerinin birçoğunun bütün köylü birleşerek imece ile yapılacağına yer veren maddesi bile başlı başına, köy yönetiminin işleyişini düzenleyen bu kanunun dünyada ender bir mevzuat olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan, muhtarın hem devlet işleri ile hem de yerel hizmetler olan köy işlerini yapmakla görevlendirilmesi köy muhtarının konumu açısından oldukça dikkat çekicidir. Köyün kamu tüzel kişiliğini temsil etmesi, mahkemelerde davalı veya davacı olarak köyü temsil etmesi, köy ihtiyar meclisi kararlarını uygulaması, köy işlerine harcanacak paraları toplaması ve harcama yapması gibi görevleri yürütmesi karşılığı muhtarlara merkezi yönetim tarafından asgari ücretle eşit aylık bağlanmıştır. Yine sigorta primleri merkezi yönetim tarafından ödenmektedir.

Muhtarların bütün kararları kaymakam veya valinin vesayet denetimine tabidir. Kaymakam veya vali köyün faydasına olmayan kararlar bozabilmektedir. Fakat onun yerine karar verememekte, karar yine köylü ve seçtiği temsilciler tarafından verilmektedir. Yine görevini yapmayan muhtarlar il idare kurulunca görevden uzaklaştırılabilir (Parlak ve Ökmen, 2015:334).

6360 Sayılı Kanun sonrası mahalleye dönen yerlerde muhtarların görevlerine ilişkin büyük değişiklikler yaşandığı ortadadır. Ancak bu değişimin ne yönde olduğu ise yapılacak araştırmalar neticesinde ortaya konulabilecektir.

442 Sayılı Köy Kanunu, bir yerde köy kurulabilmesi için o yerin nüfusunun yüz elliden az ve iki binden çok olmaması gerektiğine yer verir. Nüfusu iki binden aşağı yurlara köy denileceği 1. maddede belirtilmiştir. Yeni köy kurulması çok sık rastlanan bir durum değildir. Köyün tüzel kişiliğinin kalkması ise ya o yerin nüfusunun yüz elliden aşağı düşmesi ya da söz konusu yerin doğal afetler sonucu orada oturanlar ile birlikte ortadan kalkması ve bu durumu İçişleri Bakanlığının saptaması ile olmaktadır (Parlak ve Ökmen, 2015:327). 6360 Sayılı Kanun ile büyükşehir belediyesi kurulan 30 ilde köylerin tamamı bağlı oldukları ilçelerin mahallelerine dönüştürülmüştür. Bu köylerden orman köyleri olanlara bazı haklarının devamı sağlanmış, gelecek olan vergilere ilişkin olarak ta 5 yıllık süre tanınmıştır. Kırsal alan olarak tanımlanan birçok yerde de tarımsal faaliyetler ve hayvancılığa ilişkin büyükşehir belediyelerine görevler verilmiştir.

6360 Sayılı Kanun ile 30 ilde köylerin kaldırılmasını üstlerine idari bir örtü örtülme olarak tanımlayan Toprak, kentsel nüfus oranları değişse de fonksiyonel olarak köy yerleşimlerinde kırsal hayatın devam edeceğini söylemektedir. Bu durumda Türkiye’de kent tanımı bir yönüyle değişmiş olmaktadır. Kent tanımında yer alan “tarımsal olmayan üretim” gibi kenti kırdan ayırıcı unsurdan Türkiye’de uzaklaşmıştır. Başka bir ifade ile 30 ilde kırsal alan fonksiyonları nedeniyle belediyelerin görev listesine kırsal kalkınma girmiştir (Toprak, 2014:141).

5. Muğla’da Yerel Hizmetleri Sunan Yerel Yönetim Teşkilatları

6360 Sayılı Kanun’un 2014 yılı Mahalli İdareler Genel Seçimleri sonrası yürürlüğe giren maddeleriyle birlikte Muğla’da, Muğla Büyükşehir Belediyesi kurulmuştur. Muğla il merkezinde Menteşe ilçesi, Fethiye’nin bölünmesiyle Seydikemer ilçeleri kurulmuş ve bu yeni ilçelerin belediyeleri ile birlikte 13 ilçe belediyesi ve Muğla Büyükşehir Belediyesi, 1 milyon nüfusa yaklaşan Muğla’da yerel hizmetleri sunmaya başlamıştır.

5.1. Muğla Büyükşehir Belediyesi

Muğla Belediyesi Osmanlı İmparatorluğu döneminde, 1871 tarihinde kurulmuştur. Muğla Belediyesinin Osmanlı vilayetlerinde belediye teşkilatının kurulmasını yaygınlaştıran 1877 tarihli Vilayet Belediye Kanunundan önce kurulduğu görülmektedir. Bu durumda Muğla Belediyesinin kuruluşta dayandığı yasal temelin 1864 tarihli Vilayet Nizamnamesi veya 1871 tarihli İdare-i Umumiye-i Vilayet Nizamnamesi olduğu söylenebilir. 1864 tarihli Vilayet Nizamnamesinden sonra daha çok ticaretin daha canlı olduğu Tuna Vilayeti kentleri ile Bağdat ve diğer bazı liman kentlerinde belediyelerin kurulabildiği göz önünde bulundurulduğunda, Muğla Belediyesinin yasal dayanağının 1871 tarihli İdare-i Umumiye-i Vilayet Nizamnamesi olması daha güçlü bir ihtimaldir. Muğla’nın Osmanlı Devleti’nin idari taksimatı içindeki yerine bakıldığında, 1876 tarihli Kanun-i

Esasi'nin (Anayasanın) yürürlüğe girdiği tarihte Muğla (Menteşe) Aydın vilayetine bağlı liva (vilayet ile kaza arasındaki birim) statüsündedir. II. Meşrutiyetin başlangıcında (1908 yılında) bu statüsü değişmemiştir. Ancak 1919 yılında yapılan yeni bir düzenleme ile Muğla (Menteşe) doğrudan merkeze bağlı, müstakil liva statüsüne kavuşmuştur. 1921 Anayasası döneminden beri de Muğla'nın idari taksimat içinde il olarak yer aldığı görülmektedir. Muğla Belediyesinde bugüne kadar 24 başkan görev yapmıştır. Bu başkanların 5 tanesi Osmanlı Devleti döneminde göreve gelmiş, Zorbazzade Ragıp Bey ise hem Osmanlı hem de Cumhuriyet döneminde görev yapan tek başkandır. Cumhuriyet dönemi belediye başkanlarının bazıları askeri müdahaleler döneminde atanan kişilerden oluşmaktadır. (Muğla Büyükşehir Belediyesi, 2015-2019 Stratejik Planı)

6360 Sayılı Kanun ile Muğla, il nüfusu 750.000'in üzerinde olduğu için, 30 Mart 2014 tarihinden sonra Büyükşehir Belediyesi olarak yapılandırılmıştır. Muğla Belediyesinde 1999-2014 yılları arasında 3 dönem Belediye Başkanlığı yapan Dr. Osman Gürün (CHP), 30 Mart 2014 ve 31 Mart 2019 tarihlerinde yapılan mahalli idareler seçimlerinde yeniden başkanlığa seçilmiş ve Muğla Büyükşehir Belediyesinin ilk başkanı olarak halen bu göreve devam etmektedir. 6360 sayılı Kanun ile Büyükşehir Belediyesine bağlı kuruluş olarak Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü (MUSKİ) kurulmuştur. İlçe ve belde belediyeleri tarafından yürütülmekte olan su, kanalizasyon vb. hizmetler MUSKİ tarafından yürütülmeye başlanmıştır.

5.2. Muğla İlçeleri Belediyeleri

Muğla'da Bodrum, Dalaman, Datça, Fethiye, Kavaklıdere, Köyceğiz, Marmaris, Menteşe, Milas, Ortaca, Seydikemer, Ula ve Yatağan olmak üzere 13 ilçe bulunmaktadır. Muğla Büyükşehir Belediyesi ve bağlı birimleri ile birlikte, bu 13 ilçenin belediye başkanlıkları yerel yönetim hizmetlerini sağlamakla yetkili ve görevlidirler.

Tablo 2. Muğla İli İlçe Belediyeleri

İlçeler	Merkeze Uzaklığı (Km.)	İlçe Nüfusu
Bodrum Belediye Başkanlığı	111	187284
Dalaman Belediye Başkanlığı	86	44386
Datça Belediye Başkanlığı	121	24519
Fethiye Belediye Başkanlığı	124	170379
Kavaklıdere Belediye Başkanlığı	53	10842
Köyceğiz Belediye Başkanlığı	58	38425
Marmaris Belediye Başkanlığı	52	95849
Menteşe Belediye Başkanlığı	0	118443

İlçeler	Merkeze Uzaklığı (Km.)	İlçe Nüfusu
Milas Belediye Başkanlığı	63	145275
Ortaca Belediye Başkanlığı	76	52929
Seydikemer Belediye Başkanlığı	147	61427
Ula Belediye Başkanlığı	18	26306
Yatağan Belediye Başkanlığı	28	45077

Kaynak: Muğla Valiliği Resmi İnternet Sitesi ve Karayolları Genel Müdürlüğü

6. 6360 Sayılı Kanun ile Sona Eren Yerel Yönetimler

Muğla’da 6360 Sayılı Kanunun yürürlük tarihi olan 2014 yılında, Mahalli İdareler Genel seçimi ile birlikte 49 belde belediyesinin tüzel kişilikleri sona ermiştir. Tüzel kişilikleri sona eren belde belediyelerinin bazıları Türkiye’nin turizmde önde gelen beldeleri arasında yer almaktaydı. Kanun ile birlikte kapanan yerel yönetim kurumu Muğla İl Özel İdaresi’dir. Muğla İl Özel İdaresi ile birlikte 49 belde belediyesinin (Tablo 3’te verilmiştir) tüzel kişiliği sona ermiştir. Köyler (Tablo 4’te verilmiştir) ise bağlı bulundukları ilçenin mahallesine dönüştürülmüştür.

Tablo 3. 6360 Sayılı Kanun ile Muğla’da Mahalleye Dönüştürülen Belde Belediyeleri

İlçeler	Kapanan Belde Belediye Sayısı	Kapanan Belde Belediyelerin Adları
Bodrum	10	Bitez, Göltürkbükü, Gümüşlük, Gündoğan, Konacık, Mumcular, Ortakent Yahşi, Turgutreis, Yalı, Yalıkavak
Fethiye	12	Çamköy, Çiftlik, Eşen, Göcek, Kadıköy, Karaçulha, Karadere, Kemer, Kumluova, Ölüdeniz, Seki, Yeşilüzümlü
Kavaklıdere	3	Çamlıbel, Çayboyu, Menteşe
Köyceğiz	2	Beyobası, Toparlar
Marmaris	5	Armutalan, Beldibi, Bozburun, İçmeler, Turunç
Merkez	4	Bayır, Kafaca, Yerkese, Yeşilyurt
Milas	5	Bafa, Beçin, Güllük, Ören, Selimiye
Ortaca	1	Dalyan
Ula	2	Akyaka, Gökova
Yatağan	5	Bencik, Bozarmut, Bozüyük, Turgut, Yeşilbağcılar
TOPLAM	49	

Not: 2014 öncesi Dalaman ve Datça ilçelerinde belde belediyesi bulunmamaktaydı.

Tablo 4. 6360 Sayılı Kanun ile Muğla'da Mahalleye Dönüştürülen Köy Sayıları

İlçeler	Mahalleye Dönüştürülen Köy Sayıları
Bodrum	20
Dalaman	16
Datça	9
Fethiye	72
Kavaklıdere	8
Köyceğiz	19
Marmaris	13
Merkez	48
Milas	114
Ortaca	14
Ula	24
Yatağan	39
TOPLAM	396

Sonuç ve Değerlendirme

Yerel yönetimler ya da diğer bir ifadeyle mahalli idareler, ülke sınırları içinde varolan değişik büyüklükteki köy, kasaba ve kent gibi yerleşim yerlerinde yaşayan insanların yerel nitelikteki müşterek ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, kanunlar doğrultusunda oluşturulmuş anayasal kuruluşlardır. Merkezi yönetimin ötesinde, yerel yönetimler halka en yakın birimler olmaları ve yerel halkın ihtiyaçlarını yerinde tespit ederek ikame edebilmeleri sebebiyle kamu hizmeti üretiminde önemli bir yere sahiptirler. Dünyada yaşanan gelişmeler, her geçen gün çeşitlenen bilgi ve bu ikisindeki değişimden etkilenerek beklentileri her geçen gün farklılık gösteren insanların ihtiyaçları olan kamu hizmetlerini sunmakla görevli yerel yönetimlerin yapısı da doğal olarak değişmektedir.

2012 yılında, TBMM tarafından yasalaşma süreci tamamlanarak yürürlüğe giren 6360 Sayılı Kanunun getirdiği değişiklikler büyükşehir yönetimi yapılanması ve ilgili bileşenleri üzerine olmuştur. Önceki düzenlemelerin aksine radikal sayılabilecek bir tutum ile köklü yapısal değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Neticede, büyükşehir belediyesi olan il sayısı otuza çıkmış, bu illerde il özel idareleri kaldırılmış, Yatırımları İzleme ve Koordinasyon başkanlıkları kurulmuş, belde belediyeleri ve köylerin tüzel kişiliği sonlandırılarak bağlı bulundukları ilçelerin mahallelerine dönüştürülmüştür. Yönetim geleneğimizde müstesna yeri bulunan köyler, yaşanan dönüşüm ile birlikte, sahip oldukları yönetim organları olan köy muhtarlığını ve beraberinde tüzel kişilik kaynaklı haklarını kaybetmişlerdir. Daha önce köyde yetki ve sorumluluğu ile en başta gelen muhtarlar,

köylerini henüz tanımayan ve artık önceki hizmetleri sağlamakla görevli ilçe ve büyükşehir belediyelerine talep ve sorunları ileten aracı konumuna düşmüşlerdir. Köyün adı, yeri, fiziki yapısı, doğal örtüsü ve nüfusu değişmemiş iken yönetsel niteliği değişmiş ve mahalle olmuştur.

Muğla'nın 6360 Sayılı Kanun ile büyükşehir olması ile birlikte Muğla İl Özel İdaresi, 49 belde belediyesi ve 396 köy muhtarlığının tüzel kişiliği sona ermiştir. Kapanan belde belediyeleri ve köylerin büyük çoğunluğu merkeze uzak yerleşim yerleridir. Muğla Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı kurulmuştur. Sonuç olarak, Muğla'da yerel yönetim birimlerinin merkeze uzaklık ve nüfusları dikkate alınarak yeniden yapılandırılmasını doğru olacaktır.

KAYNAKÇA

- Arıkboğa, E., (2007), Büyükşehirlerde Kararları Kim Alıyor? Büyükşehir Belediyesi Meclislerinde Temsil Sorunu ve Çözüm Önerileri”, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, Cilt 16, Sayı 1, s.31-51.
- Ateş, H., Es, M., (2008). “Süreklilikten Değişime İl Özel İdareleri”, Türkiye’de Yerel Yönetimler, Editörler: Recep Bozlağan, Yüksel Demirkaya, Nobel Yayın.
- Ateş, H., Özer K., (2011). Belediyelerde Kurumsal Performans Yönetimi, İlke Yayıncılık, İstanbul.
- Çoker, Z., (1987), “İl Özel İdaresi Nasıl Geliştirilir?”, Amme İdaresi Dergisi, Cilt 20, Sayı 3, s.13-18.
- Ergin, O., N., (1936). Türkiye’de Belediyeciliğin Tarihi İnkişafı, İstanbul Hukuk Fakültesi Yayını, İstanbul.
- Eryılmaz, B., (2012). Kamu Yönetimi, 5. Baskı, Okutman Yayıncılık, Kocaeli, 2012.
- Genç, F., N., (2014). 6360 Sayılı Kanun ve Aydın’a Etkileri, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 1, Özel Sayı, s.1-29.
- Gül, H., Batman, S., (2014). “Değişen Kentleşme Dinamikleri Karşısında 6360 Sayılı Yasanın İdari, Siyasi, Mali ve İktisadi Değerlendirilmesi”, Kayfor 12, Ed. Fatma Neval Genç, s. 322-335.
- Güler, A., B., (2018). “24 Haziran 2004 gün ve 5197 Sayılı İl Özel İdaresi Kanunu Üzerine”, <http://80.251.40.59/politics.ankara.edu.tr/bguler/pdf/ioi-son.pdf>, Erişim tarihi (15.01.2018).
- Gözübüyük, Ş., (1971). Türkiye’nin İdari Yapısı, TODAİE, Ankara.
- Hazman, G., G., (2011). Türkiye’de Yerel Düzeyde Kalkınma Hedefi ve Belediyeler, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Kalabalık, H., (2005). Avrupa Birliği Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Yerel Yönetim Hukuku Teori-Uygulama, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Kartal, N., (2010). İl Özel İdarelerinin Yeniden Yapılandırılması: Uygulama Aşaması Üzerine Bir Çözümleme, Ankara Üniversitesi SBE, Doktora Tezi, Ankara.
- Kavruk, H., (2004). Köy ve Mahalle: Yerleşim ve Yönetim Birimi, Odak Yayınevi, Ankara.
- Kavruk H., ve diğerleri, (2012). “Türkiye’de Köy Yerleşimi ve Yönetimi, TODAİE, Ankara.
- Kavruk, H., (2013). “Yerellikten Bölgeselliğe, Yerel Demokrasiden Yerel Bürokrasiye: Büyükşehir Yönetimi”, Kuramdan Uygulamaya Yerel Yönetimler ve Kentsel Politikalar, Editör: Yakup Bulut, Pegem Akademi, s.235-246.

- Keleş, R., (1998). Kentbilim Terimleri Sözlüğü, İmge Kitabevi, Ankara.
- Keleş, R., (2012). Yerinden Yönetim ve Siyaset, Cem Yayınevi, İstanbul.
- Muğla Büyükşehir Belediyesi 2015-2019 Stratejik Planı.
- Negiz, N., (2007). Türkiye’de Büyükşehir Belediyelerde Hizmet Etkinliği ve Eğitim İlişkisi: Alan Araştırması ve Bir Model Önerisi, Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Doktora Tezi, Isparta.
- Parlak, B., Ökmen, M., (2015). Yerel Yönetimler, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Sezer, Ö., (2015). “Köyler”, Yerel Yönetimler, Editör: Kemal Görmez, Orion Kitabevi, Ankara.
- Siverekli, E., Duman, A., K., (2015). “Büyükşehir Belediyelerinde Yönetmelik ve Mali Değişim: Özerklikten Söz-Erkliğe Doğru 6360 Sayılı Kanun”, Kayfor 13 Bildiri Kitabı, s.1289-1302.
- Şahin, Y., (2014). Yerel Yönetimler, Ekin Yayın Dağıtım, Bursa.
- Toprak, Z., (2014) Yerel Yönetimler, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Türkiye Mülki İdare Bölümleri Envanteri, (2022), <https://www.e-icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx> Son Erişim Tarihi: 15.12.2022.
- Uysal, Y., Mecek M., (2015), “Köylere Sunulan Kamu Hizmetlerinin Nitelik ve Niceliği: Kütahya İli Örneği”, Kayfor 13 Bildiri Kitabı, s.1169-1183, Konya.
- Yaman, F., T., (2010). Belediyelerde Çalışanların Yönetime Katılımı (İstanbul Büyükşehir Belediyesi Örneği), Marmara Üniversitesi SBE, Doktora Tezi, İstanbul.
- Yaylı, H., (2015). “Türkiye’de Mahalli İdarelerin Tarihi Gelişimi”, Yerel Yönetimler, Editör: Kemal Görmez, Orion Kitabevi, Ankara.

“

Bölüm 6

İNOVASYON EKOSİSTEMİNİN BÖLGESEL YAKINSAMA ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ¹

Hakan ATAM²

Mustafa Cem KIRANKABEŞ³

”

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 Üniversitesi, SBE, E-Posta: atamhakan1017@gmail.com, ORCID No:0000-0002-6821-8271

³ Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, E-posta: ckirankabes@balikesir.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-0807-5897

GİRİŞ

Dünya genelinde birçok faktörden kaynaklı olarak ülkeler arasında hatta ülke içinde bölgeler arasında refah farklılıkları oluşturmaktadır. Çalışmamızın ana temasını oluşturulan yakınsama hipotezi bu eşitsizliğin zamanla yok olup olmadığı yani bölgelerin ekonomik olarak birbirine yaklaşıp yaklaşmadığını test eden bir yaklaşımdır. Çalışmanın temel amacı inovasyon ekosisteminin, bölgesel yakınsama etkisini Türkiye özelinde değerlendirilmektir. Bu amaca yönelik olarak TÜİK veri tabanından alınan sanayi mallarının üretiminden elde edilen il bazlı GSYH verisi ve yukarıda belirtilen yüksek lisans tezinde kendimiz tarafından hesaplanan inovasyon endeksi değerleri kullanılarak İBBS Düzey 3 seviyesinde (81 il düzeyinde) bölgesel yakınsama etkisi analiz edilmiştir. İnovasyon endeksi hesaplanırken kullanılan veriler; Fortune Dergisi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türk Patent ve Marka Kurumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB) veri tabanlarından alınmıştır.

Çalışmanın uygulama bölümünde panel veri yöntemi kullanılarak yakınsama analizi yapılmıştır. Panel veri analizinde 81 ilimize ait sanayi GSYH verileri ve kontrol değişkeni olarak ta 2013-2018 yılları arasında İBBS Düzey 3 seviyesinde (81 ilin bazında) faktör analizi yöntemi kullanılarak tarafımızca hesaplanan inovasyon indeks değerleri kullanılmıştır.

Bu bölümde ilk olarak faktör analizi yöntemi kullanılarak oluşturulan inovasyon endeksi kısaca açıklanacaktır. Daha sonra temel konumuz olan yakınsama analizi detaylı olarak açıklanmaktadır. Aşağıda yer alan inovasyon endeksi verileri ve faktör analizi başlığı altında yakınsama analizinde kontrol değişkeni olarak kullanılan inovasyon endeks değerlerinin faktör analizi yöntemi kullanılarak nasıl hesaplandığı ve 2018 yılı için 81 ili kapsayan indeks değerleri Tablo 2’de verilmiştir. Yakınsama analizinde kullanılan diğer veri sanayi mallarının üretiminden elde edilen il bazlı GSYH verisidir. Bu veri TÜİK veri tabanından elde edilmiştir.

1. İNOVASYON İNDEKSİ VERİLERİ VE FAKTÖR ANALİZİ

Yukarıda belirttiğimiz tez çalışmasında inovasyon endeks hesaplamalarında toplam 21 değişken kullanılmıştır. Bu doğrultuda kullanılan veriler; Fortune Dergisi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türk Patent ve Marka Kurumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB) veri tabanlarından toplanmıştır. Faktör analizinde kullanılan değişkenler, veri kaynağı ve analizde kullanılan zaman aralığını gösteren Tablo 1 aşağıda verilmiştir (Atam, 2022).

Tablo 1. 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

Kaynak: *Atam, H. (2022). İnovasyon ekosisteminin bölgesel yakınsama etkisi: Türkiye örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.*

Çalışmada inovasyon endeksi hesaplanırken faktör analizi yöntemi kullanılmıştır. Faktör analizi, araştırmacıların doğrudan kolayca ölçülemeyen kavramları araştırmasını sağlayan güçlü bir veri indirgeme tekniğidir. Yukarıda tabloda verilmiş olan bölgesel inovasyon gücünün ölçülmesinde kullanılan 21 değişken, değişkenler arasındaki ilişki değer-

lendirerek (korelasyon hesaplanarak) faktör analizi yöntemi ile daha az sayıda ve açıklama gücü daha yüksek değişkene dönüştürülmüştür.

Faktör analizinde ilk bakılması gereken, analiz yönteminde kullanılacak değişkenlerin uygunluğunun ölçülmesidir. Korelasyon matrisinde Kaiser-Meyer- Olkin (KMO) Katsayısı hesaplanarak Barlett Küresellik (Sphericity) Testi yapılmıştır. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) endeksi 0 ile 1 arasında değişir. Barlett Küresellik testinin yani anlamlılık değerinin ise $P < 0.5$ olması gerekir. Bu doğrultuda açıklanan ortak faktör varyanslarının 1'e yaklaşması öngörülmektedir. Değişkenin, analize uygun olması için bu değer 0.5'ten yüksek çıkması gerekir. Hesaplanan diğer değişkenlerin analize uygunluğunu ölçmek için yapılan bir başka işlem ise ters görüntü korelasyon matrisidir. Her bir değişken için matrisin köşegen değerlerinin uygunluk örnek testini (MSA Measures of Sampling Adequacy) vermektedir. MSA'nın minimum 0.5 değerini alması gerekmektedir. MSA'nın en az 0.5 olması aynı zamanda açıklanan ortak faktör varyanslarının 1'e yakın olması gerekmektedir (Yılmaz vd, 2016, s. 78). Ortak faktörce açıklanan varyansa ortak varyans ya da ortak faktör varyansıda denir. Ortak faktör varyansının yüksek olması model de açıklanan toplam varyansı arttıracakı söylenebilir (Büyüköztürk, 2002, s. 473).

Faktör analizi yönteminde faktör yükleri matrisi ve faktör yapı matrisi elde edilirken farklı analiz yöntemleri kullanılabilmektedir. Çalışmada "Temel Bileşenler Analiz Faktörleşme" yöntemi kullanılmıştır. Inovasyon endeksi SPSS paket programı kullanılarak faktör analizi yöntemi ile hesaplanmıştır. (Yılmaz vd, 2016, s. 78). Faktör analiz yönteminde uygun faktör sayısını belirlemede Kaiser Kriteri, Açıklanan Varyans Oranı testleri kullanılmıştır. Örnek oluşturması açısından 2018 yılına ait hesaplanan inovasyon indeks değerleri aşağıda yer alan Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2. İllerin İnovasyon Endeksleri (2018)

Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (IE)	Standart-laştırılmış İnovasyon Endeksi (SE)	Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (IE)	Standart-laştırılmış 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

Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (IE)	Standart- laştırılmış İnovasyon Endeksi (SE)	Sıra	İller	İnovasyon Endeksi (IE)	Standart- laştırılmış İnovasyon Endeksi (SE)
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	Isparta	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	Elâzığ	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	Iğdır	-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

Kaynak: Atam, H. (2022). *İnovasyon ekosisteminin bölgesel yakınsama etkisi: Türkiye örneği*. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

2. YAKINSAMA ANALİZİ

Dışa kapalı ekonomilerin değerlendirildiği neoklasik büyüme modellerinde, Ramsey (1928), Solow (1956), Cass (1965) ve Koopmans (1965), kişi başına büyüme oranı, çıktı veya kişi başına gelirin sermaye stoğunun zaman içinde artmasından kaynaklı olarak başlangıç düzeyiyle ters orantılı olduğu yani kişi başı gelirin hızlı bir artış göstereceği kabul edilmektedir. Neoklasik büyüme modellerinde benzer yapısal özelliklere (tasarruf oranı, nüfus artışı oranı ve teknoloji) sahip farklı ekonomilerin zaman içinde birbirine yakınsayacağını yani tercihler ve teknoloji açısından ekonomiler benzerse, fakir ekonomiler zenginlerden daha hızlı büyüyeceği ifade edilmektedir (Barro ve Xavier Sala-i Martin, 1992). Bu varsayım literatürde yakınsama hipotezi olarak tanımlanmaktadır. Yakınsama hipotezi koşullu ve koşulsuz yakınsama hipotezi olarak ayrılmış olsada temel olarak ülke ekonomilerinin uzun dönemde kişi başına gelirlerinin birbirine yakınlaşacağını öne sürmektedir (Barro ve Xavier Sala-i Martin, 1995).

Gerçek hayattaki bazı gözlemler yakınsama hipotezini doğrular niteliktedir. GSYH düzeyi gelişmiş ekonomilere göre daha düşük olan az gelişmiş ülkeler de daha hızlı bir büyüme yaşayabilirler. Neoklasik büyüme teorisinin ekonomik büyümeye bakış açısı bu olgu üzerine kurgulanmıştır. Bu ülkelerin başlangıçta yüksek düzeyde olmaya işgücü başı sermaye stoğu arttıkça zaman içinde gelişmiş ülkelere yakınsamaktadır. Çin Halk Cumhuriyeti ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkeler, son yıllarda göstermiş oldukları ekonomik büyüme performansı ile pratikte yakınsama teorisinin harika örnekleridir.

Ekonomik büyüme literatüründe "yakınsama" teriminin iki yaklaşıma göre değerlendirilmektedir. Birinci yaklaşım "sigma-yakınsama" olarak da adlandırılır ve ekonomiler arasında gelir düzeylerinin dağılımındaki bir azalmayı ifade eder. Diğer tür ise "Beta-yakınsama" olarak tanımlanır ve fakir ekonomilerin zengin ekonomilerden daha hızlı büyüdüğü zaman ortaya çıktığı kabul edilir.

Ekonomistler, beta yakınsamasını yatırım oranı ve nüfus artış hızı gibi değişkenlerin sabit olması durumunda "koşullu beta yakınsaması" olarak tanımlarlar. Bu yaklaşıma göre ülkenin işçi başına geliri, o ülkenin yapısal özellikleri tarafından belirlenen, ülkeye özgü uzun vadeli bir düzeye yakınsar. Bunun anlamı, işçi başına uzun vadeli GSYH seviyesini ilk milli gelirin değil, yapısal özelliklerin belirlediğidir. Koşulsuz beta yakınsaması ise yapısal özellikleri değerlendirmeye almaz bu yaklaşıma göre daha düşük GSYH değerine sahip olan ekonomiler daha yüksek ortalama büyüme oranına sahip olacaklardır. Bunun anlamı, yoksulluğun eninde sonunda 'kendi kendine' ortadan kalkacağıdır. Bununla beraber koşulsuz beta yakınsaması örneğin sahra altı Afrika ülkelerinde olduğu gibi bazı

ülkelerin neden onlarca yıldır sıfır büyüme kaydettiğini açıklamaktan uzaktır (Oded Galor).

Profesör Jeffrey Sachs'a göre, bazı gelişmekte olan ülkelerde uygulanan kapalı ekonomi politikalarından dolayı yakınsama her ülkede aynı şekilde gerçekleşmemektedir. Sachs ve Andrew Warner, 1970 ve 1989 yılları arasında yüz on bir ülke üzerinde yaptıkları bir çalışmada, sanayileşmiş ülkelerde kişi başı büyüme hızını %2.3 , açık ekonomi politikaları uygulayan gelişmekte olan ülkelerde kişi başı büyüme hızını %4.5 ve tamamen kapalı ekonomik bir yaklaşım belirleyen gelişmekte olan ülkelerde kişi başı büyüme oranı sadece %2 olarak hesaplamışlardır (Wikipedia, Convergence). Çalışmada bu hipotezden yola çıkarak 81 il bazında bölgesel yakınsama etkisini analiz etmek için panel veri yöntemi kullanılmıştır.

Bilindiği gibi panel veri setinde hem zaman hem de mekân boyutu yer almaktadır. Çalışmamızda zaman boyutunu 2013 -2018 yılları arası yatay kesit boyutunu ise 81 il oluşturmaktadır. Panel veri, kesit verinin ve zaman serisinin büyüklüklerine göre farklı isimlendirilmektedir. Eğer kesit veri zaman boyutundan büyük ise kısa panel, küçük ise uzun panel olarak isimlendirilmektedir. Ayrıca panel veri setinde dengeli ve dengesiz panel ayrımı da yapılmaktadır. Söz konusu dengeli panel, her bir yatay kesit biriminin aynı sayıda zaman boyutuna sahip olmasıdır. Çalışmamızda genel olarak, yatay kesit sayısının (N) dönem sayısından (T) fazla (N>T) olduğu durum ve yatay kesit biriminin aynı zaman boyutuna sahip olduğu dengeli panel seti kullanılmıştır (Tarı, 2018, s. 475). Genel olarak panel veri modeli;

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_{kit} X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T \quad (1)$$

şeklinde yazılabilir. Burada Y bağımlı değişken olup, α sabit parametre, β eğim parametrisi, X_k bağımsız değişken ve u hata terimini göstermektedir. i alt indisi birimi (birey, şehir, eyalet, firma, ülke gibi), t alt indisi birimi ise zamanı (gün, ay, yıl gibi) ifade etmektedir (Tatoğlu, 2020, s. 4).

Çalışmamızda panel veri yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen yakınsama analizinde kontrol değişkeni olarak yukarıda açıklanan inovasyon endeksi değerleri ve bağımlı değişken olarak da sanayi mallarının üretiminden elde edilen il bazlı GSYH değerleri kullanılmıştır. Sanayi mallarının üretiminden elde edilen il bazlı GSYH değerleri TÜİK veri tabanından alınmıştır.

Bu iki veri seti kullanılarak inovasyon ekosisteminin illerin yakınsamasında etkili olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmanın analiz bölümünde

illere ait inovasyon endeks verileri ve illere ait sanayi mallarından elde edilen GSYH değerleri kullanılarak yapılan yakınsama analizi Stata paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir (Atam, 2022).

TÜİK veri tabanından alınan sanayi malları üretiminden elde edilen il bazlı GSYH değerleri Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. Sanayi Mallarının Üretiminden Elde Edilen GSYH Değerleri (TL)

Sıra	İller	Yıllar					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Adana	5.539.940	5.825.138	5.957.349	6.125.996	6.872.220	6.851.517
2	Adıyaman	744.238	727.130	862.975	749.524	767.998	764.118
3	Afyon	1.140.217	1.301.443	1.313.048	1.474.453	1.745.202	1.699.550
4	Ağrı	123.603	126.546	97.578	109.470	126.247	133.054
5	Amasya	441.020	466.976	498.811	549.251	677.055	627.685
6	Ankara	22.148.465	22.274.111	22.632.934	23.885.718	26.482.826	27.226.806
7	Antalya	3.802.644	4.195.938	4.276.877	4.362.940	4.880.400	5.085.107
8	Artvin	285.562	295.720	261.773	310.065	396.065	437.763
9	Aydın	1.875.372	2.093.376	2.198.722	2.658.895	2.798.639	3.052.189
10	Balıkesir	3.304.994	3.495.405	3.698.909	3.973.758	4.418.411	4.628.451
11	Bilecik	1.607.264	1.698.192	1.860.214	1.995.624	2.143.769	2.199.386
12	Bingöl	73.156	81.050	97.407	125.315	150.616	197.887
13	Bitlis	76.643	90.040	88.967	99.294	95.950	120.589
14	Bolu	1.432.061	1.491.024	1.389.974	1.496.604	1.716.013	1.855.140
15	Burdur	806.721	862.160	884.049	879.234	924.297	900.425
16	Bursa	19.768.350	20.545.762	22.209.890	22.839.956	24.375.547	25.073.078
17	Çanakkale	1.698.983	1.606.675	1.553.401	1.728.627	1.735.766	1.856.163
18	Çankırı	320.332	389.881	504.920	559.689	639.494	711.967
19	Çorum	820.188	819.884	860.142	946.227	998.781	920.163
20	Denizli	3.818.113	4.213.984	4.261.133	4.470.315	4.856.508	4.987.358
21	Diyarbakır	1.412.421	1.300.137	1.326.825	1.467.282	1.510.682	1.507.917
22	Edirne	774.843	808.044	911.532	934.877	1.020.411	999.263
23	Elazığ	663.804	740.515	803.778	847.201	1.054.019	866.456
24	Erzincan	599.011	599.763	531.418	555.010	793.546	815.107
25	Erzurum	584.485	639.232	635.466	721.541	745.062	693.797
26	Eskişehir	5.091.284	5.099.737	5.568.835	5.604.798	6.528.547	6.862.411
27	Gaziantep	6.815.565	7.635.363	8.383.391	8.646.354	9.196.515	9.480.982
28	Giresun	502.895	641.924	735.655	731.171	753.463	764.275
29	Gümüşhane	274.510	278.121	227.038	256.227	275.623	279.317
30	Hakkari	75.328	77.777	81.168	75.077	91.897	103.683
31	Hatay	2.553.025	2.804.010	2.728.843	2.972.403	3.164.759	3.093.146
32	Isparta	749.709	861.109	890.880	961.045	1.128.108	1.138.317
33	Mersin	3.165.750	3.505.568	3.805.319	4.209.768	4.504.145	4.479.532
34	İstanbul	74.510.725	78.382.753	81.574.424	83.815.384	87.787.025	86.214.875

35	İzmir	20.515.560	21.294.268	21.486.397	22.776.418	25.467.084	26.373.405
36	Kars	123.168	129.350	104.352	112.904	141.132	107.474
37	Kastamonu	617.647	678.314	632.974	697.970	805.235	873.061
38	Kayseri	4.666.514	4.820.204	4.732.692	4.859.218	5.429.709	5.425.531
39	Kırklareli	2.083.836	2.302.655	2.473.505	2.585.928	2.844.972	2.993.049
40	Kırşehir	451.103	472.417	490.143	552.849	557.172	549.924
41	Kocaeli	18.476.268	18.992.407	21.340.090	21.727.686	24.482.060	24.750.899
42	Konya	5.348.861	5.768.230	6.161.201	6.548.489	7.385.444	7.681.007
43	Kütahya	2.159.141	2.216.443	2.442.330	2.648.394	2.969.024	3.047.364
44	Malatya	1.142.290	1.129.462	1.168.146	1.208.919	1.328.296	1.394.442
45	Manisa	6.872.873	6.999.250	7.853.407	8.434.793	9.442.073	10.977.513
46	Kahramanmaraş	3.276.912	3.410.459	3.537.171	3.745.141	4.122.394	4.470.990
47	Mardin	580.661	638.300	642.419	800.170	1.130.135	1.110.510
48	Muğla	1.653.505	1.699.896	1.642.356	1.803.725	1.965.909	2.148.111
49	Muş	228.623	227.626	189.736	192.855	187.865	192.788
50	Nevşehir	340.032	386.339	397.369	434.318	470.807	451.980
51	Niğde	538.417	578.243	617.857	657.171	735.709	710.754
52	Ordu	842.257	950.240	1.121.669	1.147.621	1.323.787	1.307.697
53	Rize	984.172	1.008.049	858.183	934.003	972.617	925.257
54	Sakarya	4.334.269	4.782.121	5.693.293	5.805.965	6.684.070	6.889.392
55	Samsun	2.199.777	2.420.301	2.626.644	2.663.117	2.932.172	2.769.391
56	Siiirt	281.655	277.632	255.452	295.359	271.292	235.681
57	Sinop	229.480	238.226	224.207	234.144	249.172	254.461
58	Sivas	1.141.428	1.232.471	1.202.647	1.248.698	1.392.787	1.388.192
59	Tekirdağ	8.978.540	9.820.669	10.701.882	11.159.315	12.597.717	13.029.931
60	Tokat	482.525	541.190	515.812	569.413	664.397	610.023
61	Trabzon	1.178.293	1.381.089	1.591.659	1.661.791	1.618.178	1.419.890
62	Tunceli	40.092	39.340	44.320	41.312	42.726	52.106
63	Şanlıurfa	968.260	1.083.941	1.242.607	1.327.633	1.528.225	1.410.396
64	Uşak	1.456.710	1.587.148	1.423.667	1.594.069	1.765.455	1.674.796
65	Van	408.653	440.744	364.598	425.955	467.161	456.499
66	Yozgat	437.976	470.780	437.848	520.121	462.597	546.048
67	Zonguldak	1.731.616	2.016.043	2.064.043	1.866.792	2.078.531	1.946.485
68	Aksaray	874.024	928.276	965.880	997.672	1.068.043	1.112.105
69	Bayburt	27.777	30.084	27.229	24.975	29.922	38.371
70	Karaman	899.456	932.790	846.081	902.551	1.047.387	1.067.528
71	Kırıkkale	866.828	790.074	961.529	910.103	1.448.078	1.414.769
72	Batman	738.994	696.092	797.593	804.314	1.043.616	1.096.739
73	Şırnak	209.638	242.167	223.773	249.239	300.942	225.989
74	Bartın	355.775	386.527	412.454	423.201	533.560	429.972
75	Ardahan	18.714	27.322	28.555	37.466	40.834	50.475
76	Iğdır	40.483	47.348	45.804	47.051	63.917	77.203
77	Yalova	1.352.547	1.592.406	1.827.258	1.860.589	2.026.919	2.157.628

78	Karabük	682.705	827.231	650.062	633.394	703.335	741.688
79	Kilis	82.790	83.172	118.437	154.571	127.435	126.608
80	Osmaniye	1.011.277	931.834	1.057.755	1.311.200	1.432.308	1.290.093
81	Düzce	1.643.407	1.636.882	1.762.190	2.073.731	2.221.271	2.089.693

Kaynak: <http://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Il-Bazinda-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2020-37188> (Erişim Tarihi: 10.02.2022).

3. YAKINSAMA ANALİZİ BULGULARI VE YORUMLARI

Bu çalışmada, inovasyon ekosisteminin sanayi mallarından elde edilen GSYH üzerindeki yakınsamasını araştırmak amacıyla Türkiye'nin Düzey-3 bölgeleri ve 2013-2018 yılları arasını kapsayan panel veri kullanılmıştır. Çalışmada sanayi mallarından elde edilen GSYH verileri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'den, alınmıştır. Çalışma kapsamında bizim tarafımızdan hesaplanan inovasyon ekosistemi değişkeni ile ilgili veriler ise; Fortune Dergisi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türk Patent ve Marka Kurumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TUBİTAK), Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (BSTB), Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB)'ye ait resmi sitelerden toplanmıştır. Daha önce belirttiğimiz gibi çalışmada Düzey-3 bölgesinde inovasyon ekosisteminin sanayi mallarından elde edilen GSYH üzerindeki bölgesel yakınsamayı test etmek amacıyla panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmamızın ana konusunu oluşturan bölgeler arası beta (β) yakınsama analizini gösteren, panel veri modeli aşağıdadır (Atam, 2022).

$$\ln(y_{i,t}/y_{i,t-1}) = \alpha + \beta \ln y_{i,t-1} + \lambda x_{i,t-1} + u_{i,t} \quad (2)$$

Modeldeki bağımlı değişken, i bölgesi için sanayi mallarından elde edilen GSYH'yi göstermektedir. $y_{i,t-1}$, i bölgesi için $(t-1)$ dönemindeki sanayi mallarından elde edilen GSYH'nin değerini göstermektedir. $x_{i,t-1}$, bölgeler arası yapısal farklılıkları ölçmek için kullanılan inovasyon ekosistemi kontrol değişkendir. (2) numaralı model genellikle sabit katsayılı model olarak adlandırılır (Atam, 2022).

Çalışma kapsamında Stata paket programında yapmış olduğumuz sabit katsayılı panel veri modeli tahmin sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. Ortalama katsayılı tahminleri tablosunda sabit terim ve $\ln y_{i,t-1}$ modeli anlamlı ve negatif, kontrol değişkeni olarak aldığımız $x_{i,t-1}$ modeli ise negatif fakat anlamsız bulunmuştur. Ortalama katsayılı tahmin tablosunda $(\ln y_{i,t-1})$ işareti negatif ve anlamlı olduğundan mutlak (koşulsuz) yakınsamanın var olduğu, kontrol değişkeni olarak alınan $x_{i,t-1}$ modeli ise negatif fakat anlamsız olduğu için koşullu yakınsamanın var olmadığı tespit edilmiştir. Kontrol değişkeni olarak alınan İnovasyon ekosisteminden

oluşturan endeks değerleri Düzey-3 81 il bazında alındığı için genellikle İstanbul, Ankara, Bursa, Kocaeli, İzmir, Konya, Gaziantep gibi iller hariç diğer illerin endeks değerleri düşük olduğu için sanayi mallarından elde edilen GSYH'yi negatif etkilemektedir. Dolayısıyla düşük endeks değerlere sahip olan illerde sanayi mallarından elde edilen GSYH değeri de düşük gerçekleşmiştir.

Tablo 4. Ortalama Katsayı Tahminleri

Katsayılar	Mutlak Yakınsama	Koşullu Yakınsama
Sabit	4.0762*	4.1835*
$\ln y_{it-1}$	(0.6036)	(0.65520)
x_{it-1}	-0.2899*	-0.2962*
	(0.0435)	(0.0464)
		-0.0020
		(0.0017)

Not: Tablo 4'te (*) işareti prob değerinin 0.05'ten küçük olan anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, inovasyon ekosisteminin sanayi mallarından elde edilen GSYH üzerindeki yakınsamasını araştırmak amacıyla Türkiye'nin Düzey-3 bölgeleri ve 2013-2018 yılları arasını kapsayan panel veri kullanılmıştır. Çalışmamız kapsamında kullandığımız sabit katsayılı panel veri modelinde illerin yapısal farklılıklarını ölçmek için inovasyon endeks değerleri kontrol değişkeni olarak eklenmiştir. Ortalama katsayılı tahmin tablosunda ($\ln y_{it-1}$) işareti negatif ve anlamlı olduğundan mutlak (koşulsuz) yakınsamanın var olduğu, kontrol değişkeni olarak alınan x_{it-1} modeli ise negatif fakat anlamsız olduğu için koşullu yakınsamanın var olmadığı tespit edilmiştir. Modelde kontrol değişkeni olarak kullanılan inovasyon endeks değerlerinin negatif çıkması birçok ilin sanayi mallarından elde edilen GSYH üzerindeki etkisini olumsuz etkilemiştir. Kontrol değişkeni olarak endeks değerlerinden özellikle eğitim (okuma yazma bilen oranı) verilerinin büyükşehirler hariç diğer illerin birçoğunda düşük olduğu için sanayi mallarından elde edilen GSYH'yi negatif etkilemesinde önemli etkenler olduğu görülmektedir.

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 arttırılması, üniversitelerin sanayi ile iş birliği içinde olarak teknoloji ve araştırma merkez sayılarının arttırılması, üniversitelerde öğretim üyelerinin ders sayılarının azaltılması ve fon desteği sağlanarak uluslararası standartlarda yayın yapılmasına destek sağlanmasıdır. Bu ve benzeri eksikliğin giderilmesinin en iyi yolu kamu-üniversite-sanayi iş birliğinin desteklenmesidir.

KAYNAKÇA

- Atam, H. (2022). İnovasyon ekosisteminin bölgesel yakınsama etkisi: Türkiye örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Barro, R. J., Xavier Sala-i-Martin, X., Blanchard, O. J. and Hall, R. E. (1991). Convergence across states and regions. Brookings' economic activity report, Brookings Institution Press, 1991(1) 107-182.
- Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 1992. Convergence. *Journal of Political Economy* 100(2): 223-251.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör analizi: Temel kavramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 32(32), 470-483.
- Cass, D. (1965) Optimum Growth in an Aggregate Model of Capital Accumulation. *The Review of Economic Studies*, 32, 233-240. <https://doi.org/10.2307/2295827>
- Galor, Oded (1996). "Convergence? Inferences from theoretical models", *Economic Journal*. 106 (437): 1056–1069. doi:10.2307/2235378.
- Koopmans, T.C. (1965) On the Concept of Optimal Economic Growth. In: Johansen, J., Ed., *The Econometric Approach to Development Planning*, North Holland, Amsterdam.
- Ramsey, F. P. (1928). A Mathematical Theory of Saving. *The Economic Journal*, 38(152), 543–559. <https://doi.org/10.2307/2224098>
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 70(1), 65-94.
- Tarı, R. (2018). *Ekonometri*. (13. Baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Tatoğlu Yerdelen, F. (2020). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Yılmaz, Z. ve İncekaş, E. (2018). Türkiye’de inovasyon ve bölgesel kalkınma. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 154-169.
- <http://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=İl-Bazında-Gayrisafi-Yurt-İci-Hasıla-2020-37188> (Erişim Tarihi: 10.02.2022).
- <http://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/istatistiki-bilgiler/mi0203011501> (Erişim Tarihi: 26.04.2021).
- <http://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yenilik-Arastirmasi-2016-24864> (Erişim Tarihi: 10.05.2021).
- Wikipedia, Convergence, [https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_\(economics\)#::~:~:text=The%20idea%20of%20convergence%20in,physical%20capital%20until%20this%20optimum](https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_(economics)#::~:~:text=The%20idea%20of%20convergence%20in,physical%20capital%20until%20this%20optimum)

“

Bölüm 7

**GEÇİŞ ÜLKELERİNDE KAYIT
DIŞI EKONOMİ, DEMOKRASİ VE
EKONOMİK BÜYÜME: PANEL VERİ
ANALİZİ**

Gökhan DAĞILGAN¹

”

¹ Öğretim Görevlisi Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Gediz Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, ORCID ID: 0000-0002-6916-6506.

1.Giriş

Kayıt dışı ekonominin yükselişiyle ilgili literatür hem gelişmekte olan hem de gelişmiş dünyada araştırmacıların ve politika yapıcılarının ilgisini çekmeye devam etmektedir (Goel vd., 2019). Araştırmacıların ve politika yapıcılarının dikkati büyük ölçüde kayıt dışı ekonominin belirleyicilerine ve bunun ekonomik büyüme, finansal gelişme, gelir eşitsizliği, yolsuzluk ve diğerlerinin yanı sıra ticaretin serbestleştirilmesi gibi değişkenlerle etkileşimlerine odaklanmıştır. (Buehn ve Schneider, 2012a; Elbahnasawy vd., 2016; Elgin ve Öztunalı, 2014). Kayıt dışı ekonomi, işsizlere iş sağlayarak ekonomilerin büyümesinde önemli bir rol oynamasına rağmen, eleştirmenler, kayıt dışı ekonominin genişlemesinin ekonomik büyüme ve kalkınma için zararlı olduğunu savunuyorlar. Bunun nedeni, kayıt dışı ekonominin boyutunda bir artışın gelir eşitsizliğini kötüleştirilmesi (Esaku, 2021a), ekonomik büyümenin önünde bir engel oluşturması (Esaku, 2021b) ve vergi kaçakçılığını ağırlaştırmasıdır. (Buehn ve Schneider, 2012b). Kayıt dışı ekonomiyi tanımlamak için Medina ve Schneider'in (2019) "parasal, düzenleyici ve kurumsal nedenlerle düzenleyici otoriteden gizlenen tüm ekonomik faaliyetler" olarak ifade ettiği tanım kabul edilmektedir (Medina ve Schneider, 2019). Bu, tüm bu ekonomik faaliyetlerin işletmeler tarafından vergilerden ve sosyal güvenlik katkılarından (parasal nedenler), külfetli düzenleyici çerçeveden (düzenleyici nedenler) ve düzenleyici kurumlar arasındaki yozlaşma eğilimlerinden (kurumsal nedenler) kaçınmak için gizlenebileceği anlamına gelmektedir. Benzer şekilde, demokrasi ile "demokratik bir uygulamanın veya organizasyonun iyi bir şekilde yerleştiği ve geniş çapta tanındığı, hatta evrensel olarak kabul edildiği süreç" kastedilmektedir (Mainwaring, 1998).

Bu makalenin amacı, demokrasi ve ekonomik büyüme ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Geçiş ülkelerinden 2005'ten 2017'ye kadar olan dönemi kapsayan zaman serisi verilerini kullanarak, bu ilişkiyi araştırmak için iki aşamalı Genelleştirilmiş Moment Modelini uygulanmaktadır. Bu çalışma, kurumların kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini inceleyen literatürünü devam ettirmektedir. Kurumların ekonominin çeşitli yönleri üzerindeki etkisinin incelenmesi literatürde iyi bir şekilde belgelenmiştir (Acemoğlu vd, 2001). Literatür, kurumların hayatın ekonomik yönleri üzerine çalışmalarını iki önemli yönde özetlemektedir; kurumların doğası ve kurumların çıktıları. Bu doğrultuda, Teobaldelli ve Schneider (2013), doğrudan demokrasinin kayıt dışı ekonominin boyutu üzerindeki etkisini araştırmak için hükümet biçimlerine ilişkin çalışmalarını genişletti. Bu makale, demokrasinin ve ekonomik büyümenin geçiş ülkelerinde kayıt dışı ekonominin boyutu üzerindeki etkisini incelemek için Teobaldelli ve Schneider'in (2013) çalışmasını baz almaktadır. Cevaplamaya çalıştığımız özel araştırma sorusu, demokraside ve ekonomik büyü-

medeki bir gelişmenin geçiş ülkelerinde kayıt dışı ekonominin boyutunu azaltıp azaltmadığıdır. Bu çalışma, geçiş ülkeleri ve dünya çapında yaygın kayıt dışılığın kanıtlarını ortaya çıkaran son araştırmalarla uyumludur (Medine ve Schneider, 2019). Büyük bir kayıt dışı sektörün, hükümetlerin maliye politikası hedeflerini baltalaması nedeniyle, kayıtlı sektörün ve bir bütün olarak ekonominin büyümesine yönelik birtakım zorluklar yarattığı belirtilmektedir (Alm ve Embaye, 2013; Esaku, 2021g).

Çalışmamızda geçiş ülkelerinin seçmemizin birkaç nedeni bulunmaktadır. Birincisi, geçiş ülkeleri, siyasi alanın siyasi rekabete açıldığı son 20 yılda yönetim durumunu iyileştirmek için önemli adımlar attığı göz önüne alındığında, fikirlerimiz için ilginç bir test alanı sunmaktadır. Siyasi çalkantıların meydana geldiği çoğu gelişmekte olan ülkede olduğu gibi, demokratikleşme süreci oldukça yavaş ve zahmetlidir. Demokratikleşme bir kez başarıldığında, vatandaşların refahının artması ve gölge faaliyetlerin yayılmasının kısıtlanması olasıdır (Esaku, 2021d; Teobaldelli ve Schneider, 2013). Yukarıdaki söylem göz önüne alındığında, demokrasinin gelişmesi vatandaşların kayıt dışı ekonomide faaliyet gösterme güdüsünü azaltıp azaltmadığını araştırılmaktadır. İkincisi, kayıt dışı ekonomi ile demokrasi arasındaki ilişkinin incelenmesi geçiş ülkeleri bağlamında araştırılmamıştır. Bu durumlar, demokrasi ve kayıt dışı ekonomi ilişkisini bu bağlamda incelemeye yönelik ilk girişim olarak kabul edilebilmektedir. Bu ilişkiyi yukarıdaki bağlamda incelemek önemlidir, çünkü Orta Doğu, Asya ve Doğu Avrupa'daki çoğu ülke hala muhalif seslerin şiddetle bastırılmasına neden olan demokrasi sorunlarıyla karşı karşıyadır. Bu makale, iyileştirilen demokrasinin geçiş ülkeleri gibi daha az gelişmiş ülkelerde yaygın kayıt dışılığı azaltıp azaltmadığını araştırılmaktadır.

Bu çalışma literatüre önemli şekilde katkıda bulunmaktadır. Bu çalışma kayıt dışı ekonominin boyutu ile politika üzerinde pek çok anlamı olan demokrasi arasındaki önemli ilişkiyi incelemektedir. Gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerde yaygın kayıt dışılığın üstesinden gelmek için siyasi sistemden nasıl yararlanılacağına cevabını bulmakta bize yol göstermektedir. Geçiş ülkeleri bağlamında demokrasi ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkiyi araştırmak, gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışılığın nasıl ele alınacağına dair yeni içgörüler sağlayabilecek önemli bulguları ve politika çıkarımlarını gün yüzüne çıkaracaktır. Son araştırmalar kayıt dışı ekonominin çeşitli yönlerini, özellikle de boyutunu (Elgin ve Öztunalı, 2014; Medina ve Schneider, 2019), belirleyicileri (Buehn ve Schneider, 2012a), nedenleri ve sonuçlarını (Schneider, 2005), yolsuzluk (Buehn ve Schneider, 2012b; Esaku, 2021d), ticari açıklık (Esaku, 2021e), eşitsizlik (Esaku, 2021f), ekonomik gelişme düzeyi (Esaku, 2021b) ve siyasi istikrarsızlık (Elbahnasawy ve diğerleri, 2016; Esaku, 2021c) gibi yönle-

rini incelemişlerdir. Bu çalışmaların çoğu, siyasi ve yönetim sistemine çok az ilgi göstermişlerdir. Büyük ölçüde finansal ve ekonomik boyuta odaklanmışlardır. Bu çalışma, geçiş ülkelerinde demokrasinin kayıt dışı ekonominin boyutunu nasıl etkilediğine odaklanarak bu boşluğu doldurmaktadır.

Bu çalışma Teobaldelli ve Schneider'in (2013) çalışmasını öncü kabul ederek etmektedir. Yukarıdaki yazarlar gelişmiş ekonomilere odaklanırken, bu çalışma kayıt dışı ekonomi ve demokrasi ilişkisinin araştırmasını geçiş ülkelerine uygulamaktadır. İlginç bir nokta, gelişen bir demokrasinin, Teobaldelli ve Schneider'de (2013) iddia edildiği gibi, kayıt dışı faaliyetlerin yükselişini ve yayılmasını engelleyip engelleyemeyeceğidir. Diğer çalışmalar demokrasinin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini incelemek için yapısal bir model geliştirirken, bu makale değişkenler arasındaki bağı araştırmak için dinamik panel yöntemlerinden olan iki aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi uygulanmıştır. Bu yöntem heterojenlik sorunlarına çözüm sağlar ve heterojenliğin sonuçlar üzerindeki etkilerini kontrol eder. Dinamik modelde hata terimi ile bağımlı değişken gecikmeli değeri arasında korelasyon bulunması, en küçük kareler yöntemlerinin kullanılması durumunda tutarsız sonuçlara oluşturmaktadır. Sistem GMM yöntemi bu tutarsız sonuçların önüne geçmektedir (Baltagi, 2008). Sistem GMM yönteminde, birinci farklar yönteminden kaynaklanan veri kaybı minimuma indirilmektedir (Blundell ve Bond, 2000).

Sonuç olarak, çalışmanın geri kalanı şu şekilde yapılandırılmıştır: Birinci bölüm giriş bölümü, genel çerçeveyi ortaya koyan ve bu makalenin amacını, gerekçesini ve literatüre katkısını tartışan bir giriş sunmaktadır. İkinci bölümde kayıt dışı ekonomi ve demokrasi üzerine ilgili literatürün gözden geçirilmesi bölümü, bu çalışma ile literatürdeki önceki araştırmalar arasındaki bağlantıyı anlamak için önemli olan bu makale ile ilgili literatürün gözden geçirilmesini sunmaktadır. Üçüncü bölümde veriler ve tanımlayıcı istatistikler bölümü, ana değişkenlerin tartışıldığı ve özet istatistiklerin sunulduğu verileri sunmaktadır. Dördüncü bölüm, metodoloji bölümü, ekonometrik alıştırmalarda kullanılmış olan teorik çerçeveyi ve tahmin yöntemlerini sunduğumuz metodolojiyi bildirmektedir. Beşinci bölümde ise bulgular bölümü olup analizlerin ayrıntılı tartışmasını sunmaktadır. Son olarak, sonuç bölümü, ana bulguların özetini, ana politika çıkarımlarını ve gelecekteki araştırmalar için tavsiyeleri sunarak bu makaleyi sonlandırmaktadır.

2. Kayıt Dışı Ekonomi ve Demokrasi ile İlgili Literatür

Mal ve hizmetlerin üretimi ve dağıtımındaki son gelişmeler, dünya çapında ilginç bir model ortaya koymaktadır. Model, dünya çapında

ekonominin hem kayıtlı hem de kayıt dışı sektörlerinde önemli düzeyde mal ve hizmet üretiminin gerçekleştiğini göstermektedir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde, kayıt dışı ekonominin boyutu nispeten büyüktür ve çoğu durumda faaliyetleri oldukça gizli ve izlenmesi zor olduğu için fark edilmemektedir (Alm ve Embaye, 2013; Buehn ve Schneider, 2012a; Esaku, 2021g). Medina ve Schneider'in (2019) kayıt dışı ekonominin boyutuna ilişkin son tahminleri, dünyadaki birçok ülkede kayıt dışılığın, mal ve hizmetlerin üretimini ve dağıtımını yönlendiren ekonominin önemli bir parçası olmaya devam ettiğini göstermektedir. 157 ekonomi genelinde, gayri safi yurt içi hasılanın (GSYİH) yüzdesi olarak kayıt dışı ekonomi anketi yapılmış ve kayıt dışı ekonomi küresel olarak GSYİH'nın ortalama %31'ini oluşturmaktadır.

Bu tahminler bölgelere göre belirtilecek olursa, kayıt dışılığın Latin Amerika ülkelerinde en yüksek olduğu ve Bolivya'nın %62,9 ile başı çekmektedir. Kayıt dışılığın en yüksek olduğu ikinci bölge, Gürcistan'ın %62 ile başı çektiği Avrupa'dır. Ardından Afrika ülkelerinden Nijerya %56,8 ile başı çekmektedir (Medine ve Schneider, 2019). Bu tahminlerden de görülebileceği gibi, kayıt dışı sektör faaliyetleri birçok ülkede oldukça önemli ve kalıcıdır. Bu kanıt, kayıt dışı sektör faaliyetlerinin az gelişmişliğin bir sonucu olduğu ve bir ülke önemli ekonomik kalkınma seviyelerine ulaştığında ortadan kalkacağı yönündeki önceki önerilerle çelişiyor gibi görünmektedir (Harris ve Todaro, 1970). Ayrıca kayıt dışı sektör, daha iyi geçim kaynakları arayışıyla şehirlere göç eden kırsal nüfus için bir iş sektörü olarak görülmektedir. Şehirlere vardıklarında, bu "göçmenler" genellikle iş bulmakta güçlük çekerler ve bu da onların kayıt dışı sektörde çalışmalarına neden olmaktadır. Eğer bu öneri doğruysa, önemli düzeyde ekonomik kalkınmaya sahip ülkelerde kayıt dışılığın düşük olması beklenmektedir. Ancak bu durum, son ampirik kanıtlarla çelişmektedir (Medine ve Schneider, 2019).

Ampirik kanıtlar, kayıt dışı sektörünün hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde kalıcı olduğuna dair kanıtlar olduğundan, geçici ekonomi olarak görülmemesi gerektiğini göstermektedir. Bu durum, önceki kayıt dışılık düzeylerinin, yani t-1 dönemindeki kayıt dışılık tahminlerinin, mevcut tahminlerle, yani t dönemindeki tahminlerle yüksek oranda ilişkili olduğunu göstermektedir (Gutiérrez-Romero, 2021). Kayıt dışı faaliyetlerde gözlenen bu artış ve ısrarın temel nedeni, kayıtlı ekonominin artan sayıdaki işgücünü yeterince karşılayabilecek yeterli istihdam yaratamamasıyla ilişkili görünmektedir (Esaku, 2019). Buna ek olarak, literatür, artan vergilendirmenin ve külfetli düzenleyici çerçevenin, işyeri açma niyetindeki işletmelere ek maliyetler getirdiğini de öne sürmektedir. İşletmelerin kayıt altına alınmasıyla ilgili bu ek maliyetler, girişimcileri faaliyetlerini kayıt altına almaktan caydırıyor gibi görünmektedir.

(Dell'Anno, 2018; Goel vd, 2019). Yukarıdaki ampirik kanıtlardan, kayıt dışı sektörün mal ve hizmetlerin üretimi ve dağıtımında önemli bir rol oynadığı ifade edilmektedir. Daha açık bir şekilde kayıt dışı sektör, kayıtlı sektör tarafından emilmesi zor olan kadınlar ve gençler gibi toplumun en savunmasız üyelerine istihdam fırsatları sunmaktadır (ILO, 2002, 2018). Sonuç olarak, kayıt dışı sektör faaliyetlerinden elde edilen gelirler, ekonomik büyüme ve kalkınma düzeyi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olan kayıtlı sektöre dönüşmektedir (La Porta ve Shleifer, 2014). Bu göz önüne alındığında, kayıt dışı sektör mal ve hizmet üretimi, kayıtlı sektör tarafından özümselemeyen nüfusun çoğunluğu için bir geçim kaynağı sağlayarak kayıtlı ekonomi faaliyetlerini tamamlıyor olarak görülmektedir (ILO, 2002). Bu durum, yoksullar için gelir elde edilmesine yardımcı olduğu için bu sektörün mal ve hizmet üretiminde yasa dışı veya sürekli yasa dışı olarak değerlendirilemeyeceği anlamına gelmektedir.

Bazı araştırmacılar, kayıt dışı ekonominin büyük bir kısmının kayıtlı sektörü tamamladığını ve genel ekonomik büyüme ve kalkınmayı yönlendirdiğini iddia ederken, diğerleri kayıt dışı sektörün ekonomik büyümeye ve nüfusun genel refahına zararlı olduğunu söylemektedirler. Örneğin Esaku (2021a); büyük boyutlu bir kayıt dışı ekonominin, hükümetlerin gelir eşitsizliğini azaltma çabalarını baltalayıp baltalamadığını araştırmışlardır. Uganda'dan elde edilen verileri kullanarak, büyük bir kayıt dışı sektörün gelir eşitsizliğini artırdığına ve hükümetin geliri zenginden fakire yeniden dağıtma çabalarını baltaladığına dair kanıtlar bulmuşlardır. Ek olarak, literatür son zamanlarda büyük boyutlu bir kayıt dışı ekonominin, ekonomik büyüme ve vatandaşların refahı için zararlı olduğunu göstermektedir.

Esaku (2021b)'nin diğer çalışmasında; büyük boyutlu kayıt dışı ekonominin, ekonomik büyümeye zarar verip vermediğini araştırmış ve kayıt dışılığın hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyümeyi baltaladığına dair kanıtlar bulmuştur. Bunun nedeni olarak, büyük bir kayıt dışı ekonominin, önemli sayıda girişimcinin vergi geliri tahsilatını etkileyen vergi yükümlülüklerini ödemediğini belirtmiştir.

Goel ve arkadaşları (2019); devletin yeterli vergi gelirlerini artırmadaki başarısızlığı, diğerlerinin yanı sıra altyapı, güvenlik, sağlık ve eğitim gibi temel kamu mallarını ve hizmetlerini sağlama yeteneğini etkilediğini belirtmiştir. Ayrıca, kayıt dışı ekonominin büyük bir kısmı, hükümetin vergi tahsilatını uygulamadaki verimsizliğinin bir sonucu olduğunu ve bu durumda hükümetin maliye politikasını baltaladığını söylemektedirler.

Literatürde, kayıt dışı faaliyetlerin resmi sektörün büyümesi üzerindeki çalışmalarda bulunmaktadır. Örneğin, Alm ve Ebaye (2013), büyük bir kayıt dışı sektörün gelir dağılımını değiştirdiğini, kaynak tahsisinde

çarpıtmalar yarattığını ve hükümetlerin vergi geliri toplama kabiliyetini baltaladığını iddia etmektedir.

Elbahnasawy ve diğerleri (2016), büyük bir kayıt dışı ekonomi, mal ve hizmetlerin küçük ölçekli ve kalitesiz üretim ve dağıtım yöntemlerini teşvik ettiğini, yatırımı bozduğunu ve gelir eşitsizliğini kötüleştirdiğini söylemektedirler.

Capasso ve Jappelli (2013), yaygın kayıt dışılığın istihdam, milli gelir, tüketim harcamaları ve işgücü gibi ekonominin resmi makroekonomik ölçümlerinde ekonominin gerçek durumunu bozduğunu belirtmektedirler. Ekonominin bu şekilde yanlış tanıtılması, ekonominin gerçek durumu tam olarak tahmin edilemediği için planlamacılar için sorun yaratmaktadır. Sonuç olarak, ülkenin mali ve parasal duruşuna rehberlik etmek için hazırlanmış politikalar, politika yapıcıların ekonominin durumu hakkında doğru bir perspektif sunmadığı için daha az etkili olmaktadır.

Literatür birlikte ele alındığında, kayıt dışı ekonominin ekonomik yaşamın çeşitli boyutları üzerindeki etkisine ilişkin içgörüler sağlarken, birkaç çalışma yönetişimin kayıt dışı ekonominin boyutunu nasıl etkilediğine odaklanmıştır. Bu çalışma, demokrasinin geçiş ülkelerindeki kayıt dışı sektör faaliyetlerinin artışı azaltıp azaltmadığını araştırarak bu boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır.

3. Veriler ve Tanımlayıcı İstatistikler

3.1. Veri ve Veri Kaynakları

Bu çalışma, demokrasi ve ekonomik büyümenin kayıt dışı ekonominin boyutu üzerindeki etkilerini tahmin etmek için 20 geçiş ülkesi için 2005-2017 dönemine ilişkin yıllık verileri kullanmaktadır. Geçiş ülkeleri grubu, Uluslararası Para Fonu kaynaklarına göre sınıflandırılır ve verilerin mevcudiyetine göre seçilmektedir. Bu çalışmada araştırılan ülkeler tablo 1’de listelenmektedir.

Tablo 1. Geçiş Ülkelerinin Listesi

Arnavutluk	Çek Cum.	Hırvatistan	Macaristan	Rusya
Azerbaycan	Çin	Kazakistan	Moldova	Slovakya
Belarus	Ermenistan	Letonya	Polonya	Slovenya
Bulgaristan	Estonya	Litvanya	Romanya	Ukrayna

Regresyon denkleminde, bu çalışmada incelenen bağımlı değişken, Medina ve Schneider (2019)’den toplanan ve GSYİH yüzdesi ile sunulan kayıt dışı ekonominin boyutudur. Temel bağımsız değişkenler, The Economist Intelligence Unit (EIU) tarafından hesaplanan ve ekonomik büyümeyi temsil eden ve Dünya Bankası’ndan toplanan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’dır. The Economist Intelligence Unit (EIU) demokrasi kriterlerini

bir arada değerlendirerek genel bir skor oluşturmuş ve ülkelerin demokratikleşme seviyelerini belirlemişlerdir. Elde ettikleri genel skorlarla ülkeleri dört kategoriye ayırmıştır. 0-40 arası skora sahip ülkeler “otoriter rejim”, 40-60 arası skora sahip ülkeler “karma rejim”, 60-80 arası skora sahip ülkeler “kusurlu demokrasi” ve 80-100 arası skora sahip ülkeler “tam demokrasi” şeklinde sınıflandırılmıştır. Ayrıca ampirik analizde ekonominin politik, ekonomik, finansal ve mali durumunu kontrol etmek için bir dizi kontrol değişkeni modele dahil edilmiştir. Kontrol değişkeni olarak enflasyon, yolsuzluğun kontrolü endeksi, vergi geliri, doğrudan yabancı yatırımlar ve ticaret ampirik modele eklenmiştir. Aşağıdaki tablo 2’de değişkenlerin kısaltmaları ve tüm değişkenlerin kaynaklarını sunulmaktadır.

Tablo 2. *Analizde Kullanılan Değişkenler ve Tanımları*

Değişken	Açıklama	Kaynak
SE	Kayıt Dışı Ekonominin GSYİH İçindeki Payı	Medina L. ve Schneider F. (2019)
DEM	Demokrasi Endeksi	EIU
GDP	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla Büyüme Oranı	WDI
CCI	Yolsuzluğun Kontrol Endeksi	WDI
INF	Enflasyon Oranı	WDI
TAX	Vergi geliri (GSYİH’nın yüzdesi)	WDI
FDI	Doğrudan yabancı yatırım, (GSYİH’nın yüzdesi)	WDI
TRADE	Ticaret (GSYİH’nın yüzdesi)	WDI

3.2. Değişkenlerin Özet İstatistikleri

Aşağıdaki tablo 3’te seçilen geçiş ülkelerinin özet istatistikleri yer almaktadır. GSYİH yüzdesi ile ölçülen kayıt dışı ekonomiye sahip olan geçiş ülkelerinde, minimum değer 11.1 maksimum değer 50.10’dur. Ortalama değeri ise 26.82’dir. Ayrıca, seçilmiş geçiş ülkelerinde demokrasi endeksi ortalama değeri 59.78’dir. Minimum değeri 26.5, maksimum değeri ise 81.90’dır. Benzer şekilde yolsuzluğun kontrol endeksi de ortalama değer olarak 2.34’tür ve bu sayı yüksek düzeyde yolsuzluğu göstermektedir. Bu durumlar, geçiş ülkelerinin kurumsal yapısının henüz oturmamış olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: *Özet İstatistikler*

Değişkenler	Ortalama	Std.Sapma	Minimum	Maksimum
SE	26,82	9,87	11,1	50,10
DEM	59,78	17,55	26,5	81,90
GDP	3,67	5,54	-15,13	34,50
INF	5,34	6,95	-1,54	59,21
CCI	2,34	0,65	1,25	3,79
TAX	17,30	3,47	8,56	25,35
FDI	5,43	6,92	-15,70	54,16
TRADE	104,66	35,56	36,89	188,46

4. Metodoloji

Bu çalışmada, demokrasi boyutu ve ekonomik büyüme ile kayıt dışı ekonominin boyutu arasındaki ilişkiyi incelemek için panel veri metodolojileri benimsenmiştir. Makalede değişkenler arasındaki bağı araştırmak için dinamik panel yöntemlerinden olan iki aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemini uygulanmıştır. Heterojenlik sorunlarına çözüm sağlar ve heterojenliğin sonuçlar üzerindeki etkilerini kontrol eder. Dinamik modelde hata terimi ile bağımlı değişken gecikmeli değeri arasında korelasyon bulunması, en küçük kareler yöntemlerinin kullanılması durumunda tutarsız sonuçlara oluşturmaktadır. Sistem GMM yöntemi bu tutarsız sonuçların önüne geçmektedir. (Baltagi, 2008). Sistem GMM yönteminde, fark GMM yöntemindeki gibi t döneminden $t-1$ döneminin fark alma işlemi yerine, değişkenlerin bütün olası gelecek değerlerinin ortalamalarının farkı alındığından birinci farklar yönteminden kaynaklanan veri kaybı minimuma indirilmektedir (Blundell ve Bond, 2000). GMM model denklemi aşağıda verilmiştir:

$$Y_{it} = \delta Y_{i,t-1} + \beta_1 X_{1,it} + \beta_2 X_{2,it} + \beta_3 X_{3,it} + \beta_4 X_{4,it} + u_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

GMM modelinin diğer temel özelliği, otokorelasyon ve değişen varyans etkilerini kontrol etmektir. Değişkenleri kullanan GMM denklemi aşağıdaki gibi verilmiştir:

$$SE_{it} = \delta SE_{i,t-1} + \beta_1 DEM_{1,it} + \beta_2 GDP_{2,it} + \beta_3 CCI_{3,it} + \beta_4 INF_{4,it} + \beta_5 TAX_{it} + \beta_6 FDI_{it} + \beta_7 TRADE_{it} + u_{it} + \varepsilon_{it} \quad (\text{Model 1})$$

SE: Kayıt dışı ekonomi; DEM: Demokrasi endeksi, GDP: Gayri safi yurtiçi hasıla; INF: Enflasyon; CCI: Yolsuzluk kontrolü endeksi; TAX: Vergi geliri; FDI: Doğrudan yabancı yatırım; TRADE: Gsyih içindeki ticaret; $\varepsilon_{i,t}$ bir hata terimidir. Model 1, demokrasi ve ekonomik büyümenin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılacak modeldir.

Bu çalışmada, ekonometrik analiz programı olan Stata programı yardımıyla gerçekleştirilmiş ve Roodman (2009) tarafından geliştirilen Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (Sistem GMM) için yazılan kod (xtabond2) kullanılmıştır.

5. Bulgular

Tablo 4'teki korelasyon matrisi, ampirik modeldeki değişkenler arasındaki ilişkiyi dikkate almak için analiz edilmektedir. Genel olarak, kayıt dışı ekonominin demokrasi ve GSYİH değişkenleri ile negatif korelasyona sahip olduğu gözükmemektedir. Demokrasideki bir gelişmenin, kayıt dışı ekonominin boyutunu olumsuz yönde etkilemesi olabilir. Ancak negatif korelasyon, bir ülkenin demokrasi seviyesindeki bir iyileşmenin

girişimcileri yeraltında faaliyet göstermekten caydırdığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu ilişkiyi anlamak için, bu iki değişken arasındaki ampirik ilişkiyi ortaya çıkarmak için resmi bir tahmin gereklidir. Ek olarak, yolsuzluğun kontrolü, vergi ve ticaret değişkeni ile kayıt dışı ekonominin boyutu arasında negatif korelasyon vardır. Kayıt dışı ekonomi üzerinde ise enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımlar pozitif korelasyona sahiptir.

Tablo 4: Korelasyon Matrisi

	SE	DEM	GDP	INF	CCI	TAX	FDI	TRADE
SE	1							
DEM	-0.539	1						
GDP	-0.059	-0.179	1					
INF	0.433	-0.317	-0.062	1				
CCI	-0.705	0.731	-0.046	-0.361	1			
TAX	-0.023	0.052	-0.081	-0.081	0.388	1		
FDI	0.022	0.083	0.096	0.053	0.043	0.184	1	
TRADE	-0.368	0.618	-0.100	-0.045	0.617	0.480	0.110	1

Bu makalenin ana ampirik sonuçları, dört farklı modelleme yapılarak Tablo 5'te özetlenmiştir. Sırasıyla tüm değişkenlerin olduğu model, doğrudan yabancı yatırım değişkenini olmadığı model, ticaret değişkeninin olmadığı model ve son olarak vergi değişkeninin olmadığı modeldir.

Etki düzeyinde farklılıklar olmasına rağmen, genel olarak dört modelin tüm sonuçlarının, demokrasi ve gayri safi yurtiçi hasılan ile kayıt dışı ekonominin boyutu arasında negatif bir bağlantının ve istatistiksel anlamlılığın varlığını gösterdiği açıktır. Yolsuzluğun kontrolü, kayıt dışı ekonominin boyutu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif etkilemektedir. Değişkenler arasında en fazla etki düzeyine sahip değişken yolsuzluğun kontrolü değişkenidir. Enflasyon, vergi ve doğrudan yabancı yatırımları değişkeni kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisi anlamsızdır. Ticaret değişkeninin ana modelimizde anlamlı ve negatif etki yaratmaktadır.

Tablo 5. Sistem GMM Analiz Sonuçları

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Bağımsız Değişkenler				
SE(t-1)	0.938*** (6.00)	0.899*** (6.89)	0.621*** (7.17)	0.766*** (7.54)
DEM	-0.098** (-1.85)	-0.107* (-1.75)	-0.048** (-0.54)	-0.068** (-1.31)
GDP	-0.217*** (-3.55)	-0.257*** (-3.20)	-0.220*** (-6.34)	-0.216*** (-4.92)
INF	-0.012 (-0.63)	0.005 (0.10)	0.062*** (2.64)	0.049** (2.29)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Bağımsız Değişkenler				
CCI	-3.064* (1.71)	2.032* (1.65)	-4.797** (-2.16)	-2.755** (-1.81)
TAX	0.359 (1.57)	0.438** (2.52)	-0.181** (-1.91)	
TRADE	-0.049*** (-0.03)	-0.041*** (-2.71)		
FDI	-0.002 (-0.42)			
Wald chi2(Olasılık)	0.000	0.000	0.000	0.000
N (Gözlem sayısı)	229	229	229	229
AR(1)	-2.69 (0.007)	-2.44 (0.015)	-1.92 (0.054)	-2.30 (0.021)
p-değeri				
AR(2)	-2.63 (0.190)	-2.01 (0.162)	-1.47 (0.140)	-2.17 (0.300)
p-değeri				
Hansen Testi	12.15 (0.978)	14.85 (0.620)	17.17 (0.143)	17.54 (0.287)
p-değeri				

***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde katsayıların anlamlılığını ifade etmektedir. Parantez içindeki terimler z istatistiklerini belirtir. AR2 Testi H0: 2. dereceden otokorelasyon yoktur. Hansen Testi H0: Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir.

Kayıt dışı ekonomi değişkenin gecikmeli t-1 dönemi ile ilişkisinde tüm modellerde pozitif anlamlı sonuçlar verdiği görülmektedir. t-1 döneminde meydana gelen %1'lik bir artış normalde dönemdeki kayıt dışı ekonomiyi %0.93 artırmaktadır. Bu bağlantı istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Kayıt dışı sektörünün hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde kalıcı olduğuna dair kanıtlar olduğundan, geçici ekonomi olarak görülmemesi gerektiğini göstermektedir. Bu durum, önceki kayıt dışılık düzeylerinin, yani t-1 dönemindeki kayıt dışılık tahminlerinin, mevcut tahminlerle, yani t dönemindeki tahminlerle yüksek oranda ilişkili olduğunu göstermektedir. Elde edilen sonuçlar literatür ile uyumludur (Gutiérrez-Romero, 2021). Kayıt dışı faaliyetlerde gözlenen bu artış ve ısrarın temel nedeni, kayıtlı ekonominin artan sayıdaki işgücünü yeterince karşılayabilecek yeterli istihdam yaratamamasıyla ilişkili görülmektedir (Esaku, 2019).

Demokrasi seviyesi ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişki irdelendiğinde, demokrasi seviyesindeki artışın kayıt dışı ekonomiyi azalttığı sonucuna ulaşılmaktadır. Demokrasi seviyesinde meydana gelecek %1'lik bir artış kayıt dışı ekonomiyi %0.10 azaltmaktadır. Bu bağlantı istatistik-

sel olarak %5 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuç, bir ülkenin demokrasi seviyesindeki bir iyileşmenin girişimcileri yeraltında faaliyet göstermekten caydırdığı şeklinde yorumlanabilir.

Benzer şekilde, ampirik modelde GSYİH (GDP) değişkeni ile temsil edilen ekonomik büyüme ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ters ilişkide, seçilen geçiş ülkelerinde gayri safi yurtiçi hasıla seviyesinin %1 artması halinde, bu ülkelerdeki kayıt dışı ekonominin büyüklüğünü %0,21 azaltmaktadır. Bu bağlantı istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır ve demokrasi unsuruna göre daha fazla etkili bir düzeye sahiptir. GSYİH'daki bir artışın ekonomideki büyümeyi temsil etmesi mantıklıdır. Bu, kayıt dışı ekonomiye kıyasla maaş rejimlerinde ve sosyal sigorta düzenlemelerinde işçi hakları için daha güvenilir güvence ile daha fazla iş fırsatı yaratmakta ve işgücünü ve acenteleri gayri resmi alandan resmi alana göç etmeye çekmektedir. Bu da uzun vadede kayıt dışı ekonominin boyutunun küçülmesine yol açmaktadır.

Yolsuzluğun kontrolü değişkeni kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisi anlamlı ve negatif sonuç vermektedir. Yolsuzluğun kontrolünde meydana gelen yüzde %1'lik bir artış kayıt dışı ekonomiyi %3.06 azaltmaktadır. Bu etki düzeyi oldukça yüksek bir düzey olup, yolsuzluğun kontrolünün sağlanmaya çalışılması gayri resmi alanda faaliyet gösteren kişi ve işletmeleri caydırıcı bir unsur olarak göze çarpmaktadır. Aynı şekilde ticaret hacmindeki bir artış da kayıt dışı ekonomiyi azaltmaktadır.

Ayrıca Arellano ve Bond testi, GMM modelindeki birinci dereceden varyansın otokorelasyon özelliğini kontrol etmek için Arellano ve Bond (1991) tarafından önerilmiştir. Arellano-Bond testinin sonuçları (AR (2)) 0.1'den 0.190 değeri ile daha büyüktür ve bu durum, modelin 1. seviyede otokorelasyona sahip olduğu hipotezini reddetmektedir. Böylece, GMM tahmini içsellik sorununun üstesinden gelir ve araştırma sonuçlarının doğruluğunu ve etkinliğini korumaktadır. Bu da modelin sürdürülebilirliğini artırmaktadır. Hansan testi sonuçlarına göre ise, GMM Arellano ve Bond yöntemi sonuçları modelin kısıtlamalarının üstesinden gelmektedir. Tüm modeller 0.1 değerinden büyüktür.

6. SONUÇ

Bu çalışma temel olarak geçiş ülkelerinde demokrasi, ekonomik büyüme ve kayıt dışı ekonomi arasındaki bağlantıyı 2005-2017 döneminde GMM yöntemi ile tahmin ederek incelemektedir. Ampirik sonuçlar, demokrasi, ekonomik büyüme, yolsuzluğun kontrolü ve ticaret hacmi gibi faktörlerin geçiş ülkelerinde kayıt dışı ekonominin boyutu üzerinde negatif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Özellikle, demokrasi seviyesinin yükselmesi ile, kayıt dışı ekonominin boyutunda da bir azalmaya yol açmaktadır. İlk olarak; bu sonuçlar, demokrasideki gelişmenin, vatandaşla-

ra sosyal ve ekonomik hizmetlerin genişletilmesi için önemli olan siyasi süreçleri artırdığını ve onların refahında iyileşmeye yol açtığını göstermektedir. Kayıtlı sektör yasal olarak işlemek için gerekli desteği sağladığından, vatandaşların refahındaki iyileşme, kayıt dışı faaliyetlerde bulunma teşviklerini azaltmaktadır. Bu da sonrasında kayıt dışı ekonominin boyutunu azaltmaktadır. İkinci olarak, kayıt dışı ekonomi ile demokrasi arasındaki ilişki, ülkede demokrasi olgunlaştıkça, devlet gücünün bireyler yerine kurumlarda olabileceği anlamına gelmektedir. Çünkü kurumlar ekonomik ve üretken kaynakların tahsisi gibi siyasi süreçleri ve kararları kolaylaştırır. Bu durum, siyasi süreçlerin dikte edilemeyeceğini, bunun yerine vatandaşlar kendi haklarının daha fazla farkına vardıkça müzakere edilebileceğini ima etmektedir.

Bu bulguların anlamı, verimli kaynak tahsisini kolaylaştırmak için siyasi veya yönetim sisteminde reform yapmanın, geçiş ülkelerinde yaygın olan kayıt dışılığı kontrole almanın bir yolu olabileceğidir. Ayrıca, bu sonuçlar, ekonomideki yaygın gölge faaliyetleri en aza indirme girişimlerinin, kayıt dışılığın yakın nedenleriyle mücadele vurgusundan, diktatörlük veya otokrasiden demokrasiye kadar otorite modellerini değiştiren demokratik reformlara doğru kademeli olarak uzaklaşması gerektiğini de göstermektedir.

Ayrıca, büyüme ve kayıt dışı ekonominin zıt işaretlere sahip olması yani, geçiş ülkeleri ekonomik büyüme düzeylerini artırdıklarında kayıt dışı ekonomilerinde azalma meydana gelmektedir. Kayıt dışı ekonominin boyutunun azaltılması geçiş ülkeleri için faydalı bir durum yaratmaktadır.

Bu araştırma, kayıt dışı ekonomi literatürüne ampirik kanıtlar sağlamaktadır ve politika yapıcılar, demokrasi seviyelerini iyileştirerek aynı zamanda ekonomilerini büyüterek, kayıt dışı ekonominin boyutunu kontrol etmek için elde edilen sonuçları dikkate alabilirler. Gelecekteki araştırmalar, diğer değişkenlerin kayıt dışı ekonominin boyutuyla nasıl etkileşime girdiğine odaklanabilir. Son olarak, veriler elde edilebilirse, kayıt dışı ekonominin tarım, imalat ve hizmetler gibi kilit sektörlerdeki işleyişini ayrıştırılmış bir şekilde araştırmak, literatürdeki bazı boşlukları giderebilir.

KAYNAKÇA

- Acemoglu D, Johnson S, Robinson J (2001) The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. *Am Econ Rev* 91:1369–1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Alm J, Embaye A (2013) Using dynamic panel methods to estimate shadow economies around the world, 1984–2006. *Public Financ Rev* 41(5):510–543. <https://doi.org/10.1177/1091142113482353>
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). “Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations”. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277–297. DOI: 10.2307/2297968
- Baltagi, B.H., (2008). “Econometric Analysis of Panel Data”, 4.Edition. England: John Wiley & Sons,, 135-145.
- Blundell, R. ve Bond, S. (2000). “GMM Estimation with Persistent Panel Data: An Application to Production Functions”. *Econometric Reviews*, 19(3), 331-339.
- Buehn A, Schneider F (2012a) Corruption and the shadow economy: like oil and vinegar, like water and fire? *Int Tax Public Financ* 19(1):172–194. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9175-y>
- Buehn A, Schneider F (2012b) Shadow economies around the world: novel insights, accepted knowledge, and new estimates. *Int Tax Public Financ* 19:139–171. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9187-7>
- Capasso S, Jappelli T (2013) Financial development and the underground economy. *J Dev Econ* 101:167–178. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.10.005>
- Dell’Anno R, Davidescu AA, Balele NP (2018) Estimating shadow economy in Tanzania: an analysis with MIMIC approach. *J Econ Stud* 45:100–113
- Elbahnasawy NG, Ellis MA, Adom AD (2016) Political instability and the shadow economy. *World Dev* 85:31–42. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.04.009>
- Elgin C, Oztunali O (2014) Institutions, informal economy, and economic development. *Emerg Mark Finance Trade* 50(4):145–162. <https://doi.org/10.2753/ree1540-496x500409>
- Esaku S (2019) Trade liberalisation, firm dynamics and export market participation in sub-Saharan Africa. Doctoral Thesis, North-West University Press.
- Esaku S (2021a) Does the shadow economy increase income inequality in the short- and long-run? Empirical evidence from Uganda. *Cogent Econ Finance* 9(1):1–21. <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1912896>
- Esaku S (2021b) Is informality a barrier to economic growth in Uganda? Empirical analysis. *Dev Stud Res* 8(1):109–121. <https://doi.org/10.1080/21665095.2021.1919167>

- Esaku S (2021c) Political instability and informality in Uganda: an empirical analysis. *European Journal of Applied Economics* 18(2):161–177
- Esaku S (2021d) The long- and short-run relationship between the shadow economy and trade openness in Uganda. *Cogent Econ Finance* <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1930886>
- Esaku S (2021e) Does corruption contribute to the rise of the shadow economy? Empirical evidence from Uganda. *Cogent Econ Finance* 9(1):1–23. <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1932246>
- Esaku S (2021f) Does income inequality increase the shadow economy? Empirical evidence from Uganda. *Dev Stud Res* 8(1):147–160. <https://doi.org/10.1080/21665095.2021.1939082>
- Esaku S (2021g) Has the low level of economic growth spurred informal sector activities in Uganda? An empirical analysis. *Afr J Econ Manag Stud* 12(4):501–515. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-01-2021-0044>.
- Goel RK, Saunoris JW, Schneider F (2019) Drivers of the underground economy for over a century: a long term look for the United States. *Q Rev Econ Finance* 71:95–106. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2018.07.005>
- Gutiérrez-Romero R (2021) Inequality, persistence of informal economy, and club convergence. *World Dev* <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105211>
- Harris JR, Todaro MP (1970) Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *Am Econ Rev* 60(1):126–142. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/60.1.126-142.pdf>
- International Labour Organization (2002) Decent work and the informal economy. International Labour Office, Geneva
- International Labour Organization (2018) Women and men in the informal economy, 3rd edn. A statistical picture. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_626831.pdf.
- La Porta R, Shleifer A (2014) Informality and development. *J Econ Perspect* 28(3):109–126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Mainwaring S (1998) Party systems in the third wave. *J Democr* 9(3):67–81. <https://doi.org/10.1353/jod.1998.0049>
- Medina L, Schneider F (2019) Shedding light on the shadow economy: a global database and the interaction with the official one. CESifo Working Paper No. 7981
- Roodman, D. (2009). “How to Do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata”. *The Stata Journal*, 9(1), 86–136.
- Schneider F (2005) Shadow economies around the world: what do we really know? *Eur J Political Econ* 21(3):598–642. <https://doi.org/10.1016/j.ejpolco.2004.10.002>

Teobaldelli D, Schneider F (2013) The influence of direct democracy on the shadow economy. *Public Choice* 157:543–567. <https://doi.org/10.1007/s11127-013-0098-2>

The Economist Intelligence Unit (2021). Demokrasi Index, [http://www.eiu.com/Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=Democracy-Index 2021.pdf&mode=wp&campaignid=democracyindex2021](http://www.eiu.com/Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=Democracy-Index%2021.pdf&mode=wp&campaignid=democracyindex2021)

“

Bölüm 8

**FİNTEKLERİN VE DİJİTAL FİNANSIN
YEŞİL FİNANS ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

Fatma KÖSE İÇİGEN¹

”

¹ Arş.Grv.Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi,
ORCID ID: 0000.0002.5437.3844.

1. GİRİŞ

Küresel ısınma, iklim değişikliği, sürdürülebilirlik gibi konular çağımızın en önemli tartışma alanlarından. Bu konuların temelde insan faaliyetlerinin neden olduğu sera gazı salınımıyla ilgili olduğu günümüzde genel kabul görmektedir. Sera gazları, dünya yüzeyinde doğal olarak bulunmakla birlikte özellikle 18. yüzyılın sonlarında ilk olarak İngiltere’de başlayan Endüstri Devrimi’nden sonra insan faaliyetleri sebebiyle atmosferdeki miktarları doğal oranların üzerine çıkmıştır. Isıyı tutma özelliğine sahip olan sera gazlarının salınımındaki artış atmosferin ısınıp yükseltmekte ve küresel ısınmaya neden olmaktadır. Endüstri Devrimi, küresel ekonomik büyümeyi hızlandırmış ve insanların hayat standardını yükselterek yaşamayı kolaylaştırmıştır. Bu gelişmeler kömür, petrol ve doğalgaz gibi fosil yakıtların kullanımını giderek arttırmıştır. Ancak fabrikalaşma, makineleşme, nüfus artışı ve kentleşme gibi olgular yüksek miktarlarda zararlı gaz salınımını da beraberinde getirmiştir (Özmen, 2009:42-43). Sonuç olarak dünyamız çevre kirliliği, iklim değişikliği, ormansızlaşma gibi problemlerle karşı karşıya kalmıştır ve insanların yüksek üretim ve tüketim düzeyinin sürdürülebilir olmadığı konusunu gündeme getirmiştir. Sürdürülebilirlik, 20.yy sonlarına doğru farkındalığın arttığı bir konu olsa da ilk dile getirenlerden birisi Arrhenius (1896) olmuştur. Atmosferde yer alan karbonik asit miktarının artmasının kutuplarda sıcaklığı arttıracak ve sonrasında tüm dünyada yaşamsal sorunlara neden olacağını bildirmiştir (Canikli, 2022: 28).

İklim değişikliğinin zararları ve sürdürülebilirliğin önemine ilişkin farkındalığın artmasıyla global düzeyde pek çok düzenleme hayata geçirilmiştir. Birleşmiş Milletler (BM) tarafından 1987 yılında yayınlanan Brundtland Raporu ya da bilinen diğer adıyla “Ortak Geleceğimiz” belgesinin yayınlanması ilk faaliyetlerden biridir. Brundtland Raporu’nda ilk kez sürdürülebilir kalkınma terimi tanımlanmıştır. Bu tanımlama “Bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama olanaklarını azaltmadan karşılayan kalkınma” şeklindedir. Raporda endüstrileşmenin bu şekilde devam etmesinin mümkün olmadığı ve önlem alınmazsa gelecek kuşakların hayatlarının geri dönülemez şekilde etkileneceği vurgulanmıştır (WCED, 1987). Brundtland Raporu, sadece sürdürülebilir kalkınmayı tanımlaması açısından değil sonrasında atılan pek çok adıma öncülük etmesi açısından da önemlidir. Raporun bakış açısı ve önerileri, güncel durumlar göz önüne alınarak irdelendiğinde halen geçerlidir.

1988 yılında Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC), insan faaliyetlerinden kaynaklanan iklim risklerini değerlendirmek amacıyla BM bünyesinde bulunan Birleşmiş Milletler Çevre Programı ve Dünya Meteoroloji Örgütü tarafından kurulmuştur.

Bir diğer düzenleme olan BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (United Nations Framework Convention on Climate Change, UNFCCC-C)'ne iklim değişikliği konularında bilgi vermek ve rapor hazırlamakla görevlidir. UNFCCC, 1992 yılında Brezilya'nın Rio de Janeiro kentinde düzenlenen Rio Çevre ve Kalkınma Konferansı'nda imzaya açılmış ve 1994'te yürürlüğe girmiştir. Hükümetler tarafından imzalanan ilk ortak çevre sözleşmesidir. Sözleşmenin amacı insan kaynaklı artan sera gazı emisyonu nedeniyle yaşanan küresel ısınma sorununa çözüm bulmaktır. Sözleşme yürürlüğe girdikten sonra her yıl üye ülkelerin katılımıyla Taraflar Konferansı (Conferences of the Parties) ya da kısaca COP olarak adlandırılan konferanslar düzenlenmektedir. Düzenlenen konferanslar içinden 1997 yılında Kyoto'da düzenlenen en önemlilerindendir. Bu konferansta, iklim değişikliği ile savaşmak adına Kyoto Protokolü imzalanmıştır. Dünyada sera gazı emisyonunda ilk sıralarda yer alan ülkeler, Kyoto Protokolü'nü imzalayarak emisyon oranlarını düşüreceklerini taahhüt etmişlerdir. Protokol 1997 yılında imzalanmış olsa da ancak 2005 yılında yürürlüğe girmiştir. Kyoto Protokolü kapsamında sera gazı emisyonlarını sınırlama veya azaltma taahhüdüne sahip ülkeler, öncelikle ulusal önlemler yoluyla hedeflerine ulaşmalıdır. Bu hedeflere ulaşmanın ek bir yolu olarak, Kyoto Protokolü piyasaya dayalı üç mekanizma sunmuştur; temiz kalkınma mekanizması (clean development mechanism, CDM), emisyon ticareti (emissions trading, ET) ve ortak uygulama (joint implementations, JI). Protokolün sunduğu bu mekanizmalar günümüzdeki karbon piyasasını oluşturmaktadır. (Çelikkol ve Özkan, 2011: 204; unfccc.int,2022).

2015 yılında düzenlenen 21. Taraflar Konferansı (COP21)'nda imzalanan Paris Anlaşması ise küresel ısınmanın 1.5-2 °C dolaylarında tutulmasını hedeflemektedir. Kyoto Protokolü'nden farklı olarak sadece gelişmiş ülkelerin değil gelişmekte olan ülkelerin de hedef doğrultusunda iyileştirmeler yapması kararı verilmiştir. Yine 2015 yılında, BM üye ülkelerince imzalanan, 17 adet küresel problemin 2030 yılına kadar çözülmesine odaklanan Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals) sürdürülebilirlik perspektifinde önemlidir. Özünde 169 hedefle desteklenen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi; insanlar, gezegen ve refah için 2030 yılına kadar yapılması gerekenleri kapsamaktadır. Hedeflerin içinde iklim krizi, açlık, insan hakları, cinsiyet eşitliği ve eğitim gibi hem çevresel hem de sosyal konular yer almaktadır (oecd.org).

Dünyadaki ülkelerin neredeyse tamamı, 2015 yılında imzalanan Paris Anlaşması ile küresel ısınmaya yönelik pek çok taahhütte bulunmuştur. Bu taahhütleri hayata imzalanmıştır. Bu çalışma, karbonsuzlaşmaya yönelik çabaların içinde en güçlü olanıdır. 2019 tarihli Avrupa Yeşil Anlaşması, AB'yi 2050 yılına kadar sıfır emisyona ulaştırmayı hedeflemektedir (Ecer vd., 2021: 127). Avrupa Yeşil Anlaşması'nın amacına ulaşabilmesi

için yatırımların sürdürülebilir projelere ve işlere yönlendirilmesi hayati önem taşımaktadır. Yaşanan Covid-19 pandemisi, ekonomilerin, işletmelerin, toplumların ve tabiki sağlık sistemlerinin, iklim ve çevresel şoklara karşı daha dayanıklı hale gelebilmesi için fonların sürdürülebilir projelere yönlendirilmesi gerekliliğini güçlendirmiştir. Bunları gerçekleştirebilmek için ortak bir dile ve sürdürülebilirliğin ne olduğunun açık ve net bir şekilde tanımlanmasına ihtiyaç duyulduğundan, Avrupa Taksonomisi oluşturulmuştur. AB taksonomisi sayesinde şirketler, yatırımcılar ve politika yapıcılar hangi ekonomik faaliyetlerin çevresel olarak sürdürülebilir kabul edilebileceğine dair uygun tanımlara ulaşabileceklerdir. AB Taksonomisi;

- Yatırımcılar için güvenli bir ortam sağlamak,
- Özel yatırımcıları, şirketlerin yeşil boyama çabalarına karşı korumak,
- Şirketlerin daha iklim dostu olmasına yardımcı olmak,
- Pazar bölünmelerini azaltarak yatırımların en çok ihtiyaç duyulan yerlere yönelmesini sağlamak niyetindedir.

22 Haziran 2020 tarihinde yayınlanan ve 12 Temmuz 2020 tarihinde yürürlüğe giren Taksonomi Yönetmeliği altı çevresel hedefe sahiptir. Bu hedefler;

- İklim değişikliğini azaltmak,
- İklim değişimine uyum sağlamak,
- Tüm su kaynaklarını sürdürülebilir olarak kullanmak ve korumak,
- Döngüsel ekonomiye geçmek,
- Yaşanan hava kirliliğini önlemek ve kontrol etmek,
- Ekosistemleri ve biyolojik çeşitliliği korumak ve onarmaktır (EU taxonomy for sustainable activities,2022).

Dünya Bankası'na göre, dünyanın pek çok yerinde bulunan farklı hükümetler, AB'den etkilenecek finansal akışları çevresel hedefleri destekleyen yatırımlara yönlendirmektedir ve sadece yönlendirmekle kalmayıp aynı zamanda bu tarz yatırımlara teşvik vermektedir. Gelişmekte olan pek çok piyasa, kendi ulusal çevresel hedeflerini tanımlama üzerine çalışmaktadır. Yeşil taksonomi, mali aktörlere, hangi yatırımları "yeşil" olarak nitelendirilebilecekleri konusunda yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Tanımda bahsedilen mali aktörler, bankalar ve finansal kurumlar, finansal düzenleyiciler, yatırımcılar, sürdürülebilir/yeşil tahvil ihraç edenler ve ilgililer, kanun koyucular ve diğerleri olarak sınıflandırılmaktadır. Tüm bu

aktörlerin taksonomiye kullanarak elde edebilecekleri pek çok potansiyel fayda bulunmaktadır (World Bank, 2020).

Avrupa Yeşil Anlaşması, %32,5 oranında enerji tasarrufu sağlama, karbon gazı salınımını 1990'lar seviyesinin asgari %40'I oranında azaltma ve yenilenebilir enerjinin toplam enerji tüketiminin içindeki payını, en az %32 oranına çıkartmayı hedeflemektedir. Bu hedefler için 2030 yılına kadar her yıl için ek olarak 180 milyon Euro finansman kaynağına gereksinim duyulmaktadır. Bu hedefe ulaşabilmek için finansal sektörden ciddi katkılar beklenmektedir (Turguttopbaş, 2020: 269). Alexander vd. (2019), Paris anlaşması ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ancak yeşil finans ve çevre dostu teknolojilerin teşvik edilmesiyle ulaşılabileceğini belirtmektedir.

Çalışmanın izleyen bölümünde yeşil finans kavramından, yeşil finansın neden gerekli olduğundan söz edilmektedir. Sonrasında yeşil yatırım araçları hakkında bilgi verilmektedir ve son olarak dijital finans ve finteklerin, yeşil finans ile ilişkisi incelenmektedir.

2. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN YEŞİL FİNANS

Sürdürülebilir kalkınma, insani gelişme hedeflerine, ekonominin ve toplumun bağlı olduğu doğal kaynakların ve ekosistemin dengesini bozmadan ulaşmayı düzenleyen ilkeleri içermektedir. Sürdürülebilir kalkınma, hükümetler ve hükümet dışı pek çok kuruluşun da dahil olduğu geniş kitleler tarafından kabul görmüştür, ekonomik büyüme ve aynı zamanda çevreyi koruma, yeni kalkınma paradigması olarak benimsenmiş ve en önemli husus haline gelmiştir. Sürdürülebilir kalkınmaya ulaşılabilmesi için izlenmesi gereken yollardan biri de sürdürülebilir finanstır. AB Yeşil Anlaşması'nda sürdürülebilir finans, sosyal ve çevresel bakış açısıyla uzun vadeli yatırımların artırılmasını sağlayacak işlemler olarak tanımlanmıştır. Sürdürülebilir finans, yeşil finans kavramını da içermektedir.

Yeşil finans, iklim değişikliklerinin etkilerinin azaltılmasına yardımcı olan yeşil projelere öncelik veren bir finansman yöntemidir (Desalegn ve Tangl, 2022). Başka bir deyişle, yeşil finans, çevreyi korumayı amaçlayan finansal faaliyetleri ifade etmektedir. Yeşil finans, çevreci yaklaşımı ve finans sektörünü birbirine bağlamaktadır. Geleneksel finansa göre finansal faaliyetler, risk ve getiriye göre değerlendirilmektedir. Bu yaklaşımdaki eksik nokta çevreye zarar veren faaliyetlerin de kabul edilebilir olmasıdır. Yeşil finans, geleneksel finansın göz ardı ettiği çevreyi koruma yaklaşımını da risk ve getiri gibi değerlendirmeye alan bir finansal yenilik olarak tanımlanabilmektedir (Lele, 1991:607; Cen ve He, 2018:222). Son yıllarda, dekarbonizasyonu amaçlayan projeleri finanse etmek amacıyla birkaç

yeni finansal araç ortaya çıkmıştır. Bu araçlar; yeşil tahviller, yeşil kredi, iklim finansmanı, karbon finansmanı, sürdürülebilir finans, yeşil bankalar gibi örneklerdir. Finansman yöntemlerinin kapsamı ve içeriği farklı olsa da hepsi yeşil projeleri finanse etmek için kullanıldığından amaç açısından hepsi benzerdir. Bu finansman yöntemleri toplu olarak yeşil finans olarak bilinmektedir (Desalegn ve Tangl, 2022).

Yeşil finansla ilgili farklı tanımlar bulunmaktadır. Lindenberg (2012)'e göre yeşil yatırımlar aşağıdakileri içermektedir;

- Kamu ve özel sektör yeşil yatırımlarının finansmanı,
- Yeşil kamu politikalarının finansmanı ve
- Yeşil finansal sistemler.

Yeşil finansla ilgili önemli bir konu, yeşil projelere aktarılan fonların dekarbonizasyon hedefi için yeterli olup olmadığıdır. Birleşmiş Milletler Çevre Programı tarafından 2021 yılında yayınlanan bir rapora göre yeşil projelere yapılan mevcut yatırımların tutarı, çoğu kamu kaynaklarından gelen ve sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşmak için yeterli bulunmayan 133 milyar ABD Dolarıdır. Rapor, 2050 yılına kadar 4,1 trilyon ABD doları tutarındaki finansman açığının kapatılması gerektiğini öne sürmektedir. Çalışmaya göre yeşil yatırımların 2030 yılına kadar üç katına, 2050 yılına kadar ise dört katına çıkarılması gerekmektedir. Ayrıca çalışma, yeşil projelere yapılan özel sektör yatırımlarının tutarında önemli bir artış olması gerektiğini vurgulamaktadır.

Yeşil finans, bireysel ve ticari tüketiciler, üreticiler, yatırımcılar ve finansal borç verenler dahil olmak üzere birçok katılımcıdan oluşan bir arenadır. Yeşil finans piyasası, kirlilik emisyonunu kontrol edebilen, ekosistemi gerçekleştirebilen ve işletmeleri beklenmedik doğa değişikliklerinden koruyabilen finansal ürünleri ve piyasaya yönelik mekanizmaları içermektedir. Örnek olarak, emisyon ticareti, çevresel fonlar, hava durumu türevleri, doğaya bağlı menkul kıymetler ve ekolojik seçenekler bulunmaktadır. Bu seçeneklerin karbonsuzlaşma üzerinde etkili olduğu pek çok akademik çalışmayla desteklenmektedir.

Wang ve Zhi (2016)'ye göre yeşil finansın piyasa mekanizması rasyonel ise, yeşil finans fon akışına rehberlik edebilmekte ve etkili çevresel risk yönetimi ve çevresel kaynakların ve sosyal kaynakların optimal tahsisi sağlanabilmektedir. Politikaların etkili bir şekilde düzenlenmesi, bilgi asimetrisi olgusunu önleyerek ahlaki tehlikeyi çözme potansiyeline sahiptir. Ekoloji ve finans arasındaki ilişkiyi koordine eden verimli yeşil finans sistemi mekanizmasının kurulması üzerinde durulmalı ve aktif finansal araçlar aracılığıyla çevrenin korunmasını sağlamak için yenilenebilir enerji kullanımı teşvik edilmelidir. Meo ve Karim (2022), yakın

tarihli çalışmalarında, yeşil finans ve karbondioksit emisyonları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmalarına, yeşil finansı destekleyen en büyük ilk on ekonomiyi (Kanada, Danimarka, Hong Kong, Japonya, Yeni Zelanda, Norveç, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri) dahil etmişlerdir. Analiz bulguları, seçilen ekonomilerde yeşil finansın karbondioksit emisyonları üzerinde olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir. Yeşil finans kullanımı karbondioksit emisyonunu azaltıcı etkiye sahiptir.

Wang vd. (2022), 57 adet gelişmekte olan ülke üzerinde yaptıkları araştırmada, çevresel performans, yeşil finans ve yeşil yenilik arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Bulgulara göre, çevresel performans, uzun vadede yeşil yeniliği olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca yeşil finans çalışmalarının, yeşil finansın gelişmekte olduğu ülkelerde ve yeşil finans düzeyi düşük olan ülkelerde yeşil inovasyonu olumlu yönde etkilediği de tespit edilmiştir.

Meo ve Karim (2022), yeşil finansın karbondioksit emisyonu üzerindeki negatif etkisine dayanarak, ekonomik büyümeden ödün vermeden ekonomik dışsallıkları en aza indirmek için hükümetlerin uygulayabileceği birkaç çıkarımda bulunmaktadır;

- Yeşil finans gelişimini teşvik etmek için maliye politikaları kullanılmalı ve kredi finansmanı ve sosyal sermayenin yeşil yatırıma, yeşil krediye ve yeşil menkul kıymetlere akması için de mali finansmanı kullanarak rehberlik edilmelidir.
- Yeşil finansal sistem iyileştirilmeli, onay süreçlerinde yeşil faaliyetlere öncelik verilmeli ve yeşil, ekolojik ve düşük karbonlu endüstrilere ilişkin proje vb. başvuru süreçleri basitleştirilmelidir.
- Az gelişmiş bölgelerde yeşil bir finansal kalkınma politikası sağlanmalı ve yeşil tahviller ve yeşil menkul kıymetler için ihraç ve ticaret eşikleri düşürülmelidir.
- Gelişmekte olan ülkeler de çevreye fayda sağlamak için yeşil finansman kullanılmalıdır.

Li ve Jia (2017)'ya göre yeşil finans, çevresel bozulmayı önleyebilecek en etkili yoldur ve yenilebilir enerjiyi de kapsayan yeni teknolojilere ve inovasyonlara yatırım yapmayı teşvik edici bir özelliğe sahiptir. Glomsrød vd. (2018) göre, yeşil finans 2030 yılına kadar kömür tüketimini % 2,5 azaltıp ve küresel olarak yenilenebilir elektrik kullanımını % 46'ya kadar arttırabilecektir. Yeşil finans, yenilenebilir enerji ve verimlilikle sınırlı olmayıp, daha geniş bir faaliyet yelpazesine de yayılmaktadır.

Lee ve Lee (2022), Çin’de yaptıkları çalışmada, yeşil finans gelişiminin, yeşil üretkenlik düzeyini önemli ölçüde artırdığını, ayrıca bu etkinin, yüksek ekonomik, sosyal ve çevresel koşullarla daha güçlü olduğunu bulmuşlardır. Sonuçlara göre, yeşil finans politikası, yeşil finans gelişiminin etkisini daha da artırmaktadır.

Qin vd. (2022)’ye göre sürdürülebilir finans ve yenilenebilir enerji faaliyetleri, ABD’nin karbonsuzlaşma çabalarını desteklemektedir. Çalışmaya göre, sürdürülebilir finansın kolaylaştırılması, yenilenebilir enerji projelerine göre karbonsuzlaşma üzerinde daha fazla etkiye sahiptir.

Asya bölgesinde yer alan 26 ekonomiyi inceleyen çalışma bulguları, yeşil finansın ekolojik ayak izlerini azalttığını ve çevre dostu görüldüğünü göstermiştir. Asya perspektifinden bakıldığında, yeşil finans uygulamaları, beklendiği gibi sonuç vermektedir. Asya Kalkınma Bankası’nın Paris Anlaşması ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri için yaptığı çalışmalar da önemli katkılar sağlamaktadır (Khan vd., 2022: 586).

Hangi yatırımların yeşil finans kapsamına girdiği yatırımcılar, politika yapımcılar, düzenleyici kurumlar açısından üzerinde düşünülen bir konudur. Lindenberg (2021)’ye göre yeşil finans kapsamına giren bazı projeler Şekil 1’de gösterilmektedir.

Şekil 1: Yeşil Finans Kapsamına Giren Yatırımlar



Kaynak: Lindenberg, 2012: 3.

Türkiye özelinde bakıldığında yeşil finans alanındaki çalışmaların henüz başlangıç aşamasında olduğu, bu süreci hızlandıracak çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Paris Anlaşması, Ekim 2021'de imzalanmıştır. SPK, BDDK, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı gibi kurumlar mevzuat altyapılarını oluşturmaktadır. AB taksonomisi 2022 yılının Haziran ayında Kabul edilmiştir ve 2023 yılında yürürlüğe girmesi planlanmaktadır. Finansal yatırımların mevzuatlarla yeşil alternatiflere yönlendirilmesi amaçlanmaktadır (BDDK, 2022).

Birleşmiş Milletler, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmak için 5 trilyon ila 7 trilyon dolar aralığında bir yatırıma ihtiyaç duyulduğunu tahmin etmektedir. Hükümetlerin yeşil finansa yönelik farkındalığının giderek artmasına ihtiyaç duyulan finansman ihtiyacı karşılanamamaktadır. Hedeflere ulaşmak için sadece kamu fonları değil aynı zamanda özel fonlarında yeşil projelere aktarılması gerekmektedir. Çalışmanın devamında özel fonlarla yapılabilecek yeşil yatırımlardan söz edilmektedir.

3. YEŞİL YATIRIM ARAÇLARI

Yeşil yatırım, çoğunlukla çevresel, sosyal ve kurumsal yatırım (environmental, social, and corporate governance, ESG) ya da sosyal sorumlu yatırım (social responsible investment, SRI) ile aynı anlamda kullanılsa da aslında aynı anlama gelmemektedir. ESG ve SRI yatırımları, insan hakları, sosyal adalet ve benzeri konularda da kaliteli seçimler yapan şirketleri kapsamaktadır. Yeşil yatırım, bir tür ESG ve SRI yatırımdır. Çevreyi korumaya odaklı her türlü finansal yatırım, yeşil yatırım olarak tanımlanmaktadır (Inderst vd. 2012:6).

Yeşil krediler, yeşil pay senetleri, yeşil tahviller ve yeşil yatırım fonları tercih edilebilecek yeşil yatırım araçlarındandır.

Yeşil krediler, Dünya Bankası gibi öncü finansal kurumlar tarafından elıştırılmış olup karbon salınımının azaltılması, enerji verimliliği, çevresel ve sosyal bozulmaları azaltıcı ya da düzeltici etkiye sahip olabilecek projelere aktarılan özel tür kredilerdir (Turguttopbaş, 2020: 273).

Bir mali politika olarak yeşil kredi, bankaların ve diğer finans kuruluşlarının enerji tasarruflu, çevre dostu işletmelere, farklı işletmelere sunduğundan farklılaştırılmış krediyi ifade etmektedir. Bu kredilerle sağlanan destek, düşük kredi faizi ile borçlanmalarına imkân tanımaktır. Finansal kurumlar ayrıca yüksek kirlilik, yüksek enerji tüketimi ve kapasite fazlası olan işletmelere kredi kısıtlamaları getirmektedir. Bu tarz çevre düşmanı işletmelerin kredi taleplerine, caydırıcı etki için yüksek kredi faiz oranları tanımlanmaktadır. Finans kuruluşlarının bu şekilde bireyleri ve işletmeleri taşıdıkları çevresel riskler ve sorumluluklar bağlamında da incelemesi

yeşil kredilerin gelişimi açısından önemlidir (Çelikkol, 2019:480). Yeşil kredilerin mikro düzeydeki etkisi, kurumsal emisyonların azaltılmasını kolaylaştırmak için finans piyasasının kaynak tahsis işlevi yoluyla çevreyi kirleten işletmelerden çevre dostu olanlara fonları yönlendirmeleridir. Makro düzeydeki etkileri ise düşük kredi faiz oranlarını kullanarak temiz üretimi desteklemekte, endüstriyel yapının optimizasyonunu sağlamakta ve ekonomik kalkınma modunu sürdürülebilir hale dönüştürmektedir (Zhang vd.,2021).

Türkiye’de kullandırılan yeşil kredilere, Türkiye Kalkınma Bankası, Türk Eximbank ve Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası aracılık etmektedir. Yeşil krediler, çoğunlukla Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası, Fransız Kalkınma Ajansı, Alman Sanayileşme Fonu, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası gibi kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır (Güler ve Tufan, 2015).

Zhang vd. (2021) tarafından Çin yeşil kredi piyasasının incelendiği çalışmada, piyasa odaklı bir çevre politikası aracı olan yeşil kredilerin, çevrenin iyileştirilmesinde amaçlanan etkiye ulaştığı tespit edilmiştir.

Yeşil finansal araçların bir türü belki de en gelişmiş olanı, yeşil tahvillerdir. Geleneksel tahviller gibi, yeşil tahviller de yatırımcılardan borçlanma piyasası aracılığıyla sermaye toplayan sabit getirili bir finansal araçlardır (OECD.org). Geleneksel tahvillerden farklılaşan noktası yeşil tahvillerin elde edilen gelirlerin bir kısmıyla ya da tamamıyla çevre dostu projeleri finanse etmek amacıyla ihraç edilmesidir. Yeşil tahviller, daha çok enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, çevre kirliliğini ve bozulmaları önleme ya da kontrol altına alma, doğal kaynakların korunması, ekosistemin korunması, su kaynaklarının korunması ve çevreci ulaşım sistemleri gibi sürdürülebilirlik kapsamına giren yeşil projelerin finansmanında kullanılmaktadır (Turguttopbaş, 2020: 275).

İlk yeşil tahvil ihracı, 2007 yılında Avrupa Yatırım Bankası tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu ihraç sayesinde enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji projelerine 600 milyon Euro tutarında finansman sağlanmıştır. Sonrasında Kuzey Amerika, Latin Amerika, Afrika ve Asya gibi farklı bölgelerde yeşil tahviller ihraç edilmiştir (Çelikkol,2020:136). 2008 yılından bu yana Dünya Bankası, 25 para biriminde 200’ün üzerinde tahvil aracılığıyla yaklaşık 18 milyar ABD Doları karşılığı yeşil tahvil ihraç etmiştir. Dünya Bankası tarafından desteklenen yeşil tahvil projeleri, proje sahibi ülkelerde düşük karbonlu ve iklime dirençli kalkınma ve büyümeye geçişi destekler niteliktedir. Projeler, iklim değişikliğinin hem hafifletilmesi hem de iklim değişikliğine uyum sağlamayacak şekillerde olabilmektedir.

Dünya Bankası tarafından uygun olarak görülen iklim değişikliğini azaltmaya yönelik proje örnekleri şunlardır;

- Güneş ve rüzgar enerjisi finansmanı,
- Sera gazı emisyonlarında önemli azalma sağlayan yeni teknolojiler için finansman,
- Sera gazı emisyonlarını azaltmak için enerji santralleri ve iletim tesislerinin rehabilitasyonu,
- Yakıt değiştirme ve toplu taşıma da dahil olmak üzere ulaşımda daha fazla verimlilik sağlayan projelerin finansmanı,
- Atık yönetimi (metan emisyonları) ve enerji tasarruflu binaların inşası,
- Yeniden ağaçlandırma yoluyla karbon azaltımı ve ormansızlaşmanın önlenmesi.

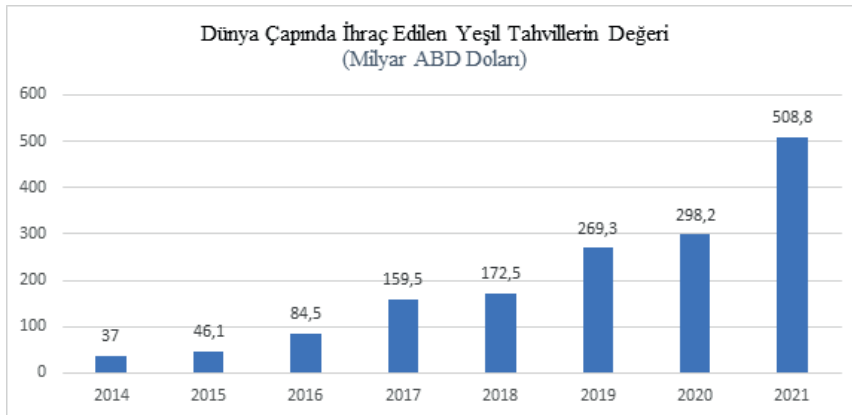
Dünya Bankası'nın kabul ettiği iklim değişikliğine uyum sağlamaya yönelik proje örnekleri ise şunlardır;

- Sele karşı koruma (yeniden ağaçlandırma ve havza yönetimi dahil);
- Gıda güvenliğinin iyileştirilmesi ve strese dayanıklı tarım sistemlerinin uygulanması (ormansızlaşmayı yavaşlatan çalışmalar);
- Sürdürülebilir orman yönetimi ve ormansızlaşmanın önlenmesi (worldbank.org).

Dünya Bankası'nın 2020 yılına ilişkin raporuna göre ihraç edilen tahvillerin %71'i iklim değişikliğini azaltmaya yönelik iken %29'u iklim değişikliğine uyum sağlamaya yöneliktir. Yeşil tahvil ihracının sektörlere göre dağılımına bakıldığında ise ilk sırada %36 oranla yenilenebilir enerji sektörü yer almaktadır.

Dünyada ihraç edilen toplam yeşil tahvillerin değeri, 2014 yılında 37 milyon ABD doları iken büyük bir ivmeyle artarak 2021 yılında 508,8 milyon ABD dolarına ulaşmıştır. Şekil 2'de 2014 yılından 2021 yılına kadar ihraç edilen toplam yeşil tahvil değerleri yıllar itibarıyla gösterilmektedir.

Şekil 2. 2014-2021 Yıllarında Dünya Çapında İhraç Edilen Tahvillerin Toplam Değeri



Kaynak: Statistica.com

2014-2021 yılları arasında yeşil tahvil ihracında lider ülke ABD'dir. Sıralamada ikinci sırada Çin yer alırken, üçüncü sırada Fransa ve dördüncü sırada Almanya yer almaktadır. Çin, 2012 yılından 2020 yılına kadar, 221 milyar ABD dolarının üzerinde ihracatla yeşil tahvil ihracatçıları içinde en büyük gelişmekte olan piyasadır. Gelişmekte olan ülkeler içinde Hindistan, Şili, Brezilya ve Polonya Çin'den sonar en çok yeşil tahvil ihracat eden ülkelerdir.

Dünyada pek çok örneği olan yeşil tahvil, Türkiye'de ilk kez Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) tarafından 2016 yılında ihracat edilmiştir. Bankanın yeşil tahvil ihracatı, 300 milyon dolar tutarındadır. 5 yıl vadeli ihracat, toplanması beklenen tutarın 13 katından fazla taleple karşılaşmıştır (tskb.com).

Yeşil tahviller, küresel ekonomi üzerinde iklimle ilgili risklerin giderek artması dolayısıyla yatırımcılar için giderek cazip bir yatırım seçeneği haline gelmiştir. Hem kurumsal yatırımcılar hem de bireysel yatırımcılar, varlık tahsislerinin bir kısmını bu yatırımlara aktarmayı tercih etmektedir. Yapılan çalışmalar, COVID-19 döneminde bile yatırımcıların sürdürülebilirliğe odaklanmaya devam ettiğini ve yüksek sürdürülebilirlik derecesine sahip fonlar tarafından sunulan olumlu yatırım getirileriyle ödüllendirildiğini göstermektedir.

Tang ve Zhang (2020), uluslararası veri seti kullandıkları çalışmalarında firmaların yeşil tahvil ihracat ettiklerine ilişkin duyuruların, firmaların değeri üzerinde etkisi olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre şirketlerin yeşil tahvil ihracat ettiklerine ilişkin bilgilerin açıklanması, kurumsal mülkiyeti arttırmaktadır. Aynı zamanda, şirketlerin piyasa değeri ve hisse senedi likiditesi de yeşil tahvil ihracatıyla birlikte artmaktadır.

Yousaf vd. (2022)'ne göre yeşil tahviller güvenli bir sığınak olarak hizmet etme potansiyeline sahiptir. Yeşil tahviller, S&P 500 endeksindeki aşırı gerileme yaşanan dönemlerde bile altına benzer bir performans sergilemektedir. Ayrıca, COVID-19 salgını sırasında güvenli liman görevi gören tek finansal varlık, yeşil tahvillerdir. Pandemi sırasında hisse senedi portföylerini yeşil tahvillerle destekleyen yatırımcılar, riske göre ayarlanmış en yüksek getirileri sağlamıştır. Bu sonuçlara göre yeşil yatırımlar, finansal istikrar ve daha iyi finansal performans için bir gereklilik haline gelmiştir.

Daha önce de değinildiği gibi düşük karbon ekonomisine geçiş, çevre dostu sektörlerle önemli düzeyde finansal akış gerektirmektedir. Küresel ısınmanın 1,5 °C sınırı içinde tutulabilmesi için temiz enerji yatırımlarının 2050 yılına kadar 2015 yılına göre altı kat artması gerekmektedir. Bu finansman açığını kapatmak için kullanılabilecek potansiyel yollardan birisi, yatırımcıların çevre dostu finansal piyasalara ilgisini arttırmaktır. 2004'ten bu yana, bu pazar önemli bir büyüme kaydetmiştir. Yenilenebilir enerjiye yapılan yıllık yeni yatırımlar 2004'te 45,28 milyar ABD dolarından 2018'de 288,48 milyar ABD dolarına yükselmiştir. 2004 ve 2014 yılları arasında Avrupa, yeni temiz

enerji yatırımlarının önde gelirken 2014'ten bu yana Asya, yeni temiz enerji yatırımlarının en büyük payını oluşturmaktadır (bloomberg.com).

Yeşil tahviller ve yeşil kredilerden sonar tercih edilebilecek bir başka seçenekte yeşil pay senedi yatırımlarıdır. Yeşil pay senetlerine yatırım stratejisi sadece çevre dostu şirketleri kapsadığından portföy oluşturmak, yatırımcılar açısından zorlayıcı olabilmektedir. Bununla birlikte yatırımcılar, yeşil boyama yani aslında yeşil finans şartlarını sağlamayan şirketlerin yatırımcıları yanıltarak çevreyi koruduklarına dair imaj oluşturmaları gibi sorunlarla karşılaşabilmektedir. Bu sorunları gidermek için yatırımcıların işlerini kolaylaştıracak yeşil yatırım fonlarının kurulması ve sürdürülebilirlik endekslerinin oluşturulması gibi bazı çözümler geliştirilmiştir. 2016 yılında kurulan Lüksemburg Yeşil Borsası da bu sorunlara çözüm sunan, tamamen sürdürülebilir menkul kıymetlerin işlem gördüğü dünyanın ilk borsası olmuştur. Lüksemburg Yeşil Borsası, yeşil ve sürdürülebilir yatırım projeleri için fon toplayan ihraççılara görünürlük sağlamaktadır. Böylece sürdürülebilir kalkınmayı ve yeşil geçişi desteklemektedir. İhraççıların borsanın katı uygunluk kriterlerine uyma ve ardından yatırımları hakkında sürekli raporlama yapma gibi zorunlulukları bulunmaktadır. Bu zorunluluklar, yatırımcıların, ihraççıların taahhütlerini yerine getirip getirmediğini doğrulaması kolaylaşmakta ve yeşil boyamanın sebep olduğu isteksizliği kırmaktadır (unfccc.int,2022).

Türkiye’de de yatırımlarını çevre dostu işletmelere yapmak isteyen yatırımcıları yönlendirmek için geliştirilmiş bir endeks bulunmaktadır. Türkiye’nin ilk sürdürülebilirlik endeksi olan BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, 2014 yılında hesaplanmaya başlanmıştır. Endeksin amacı, Borsa İstanbul’da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları yüksek olan şirketlerden oluşan bir endeks yaratmak ve özellikle borsaya kote olmuş şirketlerin sürdürülebilirlik algısını geliştirmektir (Ünal ve Yüksel, 2017:266). Borsa İstanbul’da ayrıca Kasım 2022 itibariyle BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi yayınlanmaktadır. Bu endeksin amacı ise yüksek sürdürülebilirlik performansına sahip ve aynı zamanda likiditesi yüksek olan büyük şirketlerin yer aldığı bir endeks hesaplamaktır (borsaistanbul.com).

4. DİJİTAL FİNANS, FİNTEKLER VE YEŞİL FİNANS

Paris Anlaşması ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri’ne ulaşmak için ihtiyaç duyulan finansman açığını kapatmak için önceki bölümde bahsedilen tüm yeşil finansal araçlarla birlikte dijital finans ve fintek ürünlerinin kullanımı gündemde olan bir konudur. Teknolojik gelişmelerden en çok etkilenen sektörlerden biri finans sektörüdür. Finans sektöründe teknolojinin kullanımının artmasıyla dijitalleşme süreci hızlanmış ve dijital finans kavramı ortaya çıkmıştır. Kavram, yeni nesil finansal ürünler, hizmetlerle birlikte yazılımlar ve hatta işletmeleri de kapsamaktadır. 2008 yılında yaşa-

nan kriz sonrasında daha güvenilir ve kullanımı kolay seçenekler sunması dolayısıyla dijital finansa ilişkin talep artmıştır. Dijitalleşme sürecinin getirdiklerinden biri de finans ve teknoloji kelimelerinin birleşiminden oluşan, finteklerdir (Köse İçigen, 2022:53).

Avrupa Birliği Kurumları, son dönemlerde hem dijital finans hem de sürdürülebilir finans konularına odaklanmış durumdadır. Teknoloji/dijitalleşme ve sürdürülebilirlik kavramları, daha sağlıklı toplumlara ulaşmak için temel faktörler olarak tanımlanmaktadır. Bu konular özellikle COVID-19 salgınının etkilerinden sonra daha da önemli hale gelmektedir. Yaşanan kriz, geleneksel olarak uygulanan modelleri yeniden düşündürmekte, teknolojiye, yeşil enerjiye ve sürdürülebilirliğe daha fazla güvenmeye teşvik etmektedir.

Fintekin büyümesinin ana itici güçlerinden biri olan Y kuşağı, sürdürülebilir faaliyetlere yatırım yapmaya özel ilgi duymaktadır. Bazı fintek uygulamaları sürdürülebilir finans alanında tespit edilen boşlukları doldurabilecek potansiyele sahiptir. Özellikle şeffaflık, doğrulama, açıklamaların, verilerin ve derecelendirmelerin kullanılabilirliği ve güvenilirliği açılarından ortak noktada buluşabilmektedirler. Kitle fonlaması, token, DLT sistemleri, veri analitiği, yapay zeka ve makine öğrenimi gibi konularda fintekler yeşil finansa katkı sağlamaktadır (Macchiavello ve Siri, 2022).

Nassiry'ye (2018) göre fintekin yeşil finansa ilişkin üç olası uygulaması vardır;

- Sürdürülebilir kalkınma için blok zincir uygulamaları,
- Yenilenebilir enerji, merkezi olmayan elektrik piyasaları, karbon kredileri ve iklim finansmanı için blokzincir kullanımı,
- Yeşil tahviller de dahil olmak üzere finansal araçlarda yenilik.

Ding vd. (2022), dijital finansın kurumsal yeşil yatırım üzerindeki etkisi incelemişlerdir. Sonuçlara göre Çin'de dijital finansın kurumsal yeşil yatırımı büyük ölçüde arttırdığı gözlemlenmiştir. Dijital finans, esas olarak firma içi sermaye akışlarını teşvik ederek ve piyasa rekabetini yoğunlaştırarak yeşil yatırımı teşvik etmektedir. Dijital finansın yeşil yatırım üzerindeki itici etkisi, devlete ait işletmelerde ve çevresel ve finansal düzenlemelerin daha sıkı olduğu bölgelerde daha güçlüdür. Muhammad vd. (2022), seçtikleri AB ülkelerinde fintek endüstrisinin çevresel verimlilik üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Endüstri 4.0 ile çevresel verimlilik arasındaki ilişkiyi daha iyi anlamak için fintek endüstrisi ile birlikte e-ticaret ve yüksek teknoloji endüstrilerini de çalışmaya dahil etmişlerdir. Sonuçlar, AB ülkelerinin genel çevresel verimliliğinin yıllar içinde iyileştiğini göstermektedir. Dördüncü sanayi devriminin göstergeleri olarak fintek sektörü ve e-ticaretin olumlu etki yaparak çevresel verimliliği art-

tırdığını ancak yüksek teknoloji kullanan endüstrilerin çevresel verimliliği azalttığını tespit etmişlerdir. Sonuçlar ayrıca, ekonomik büyüme ve yeşil finans yatırımlarının çevresel verimliliği artırdığını, sanayileşme ve Ar-Ge'nin ise çevresel verimliliği azalttığını göstermektedir.

Fintek, dijital finans ve yeşil finansı birlikte inceleyen çalışmalarda gözlemlenen pozitif sonuçlar, gelecek dönemlerde bu konunun üzerine daha çok gidileceğini düşündürmektedir.

5. SONUÇ

Çağımızın en büyük problemlerinden biri, endüstri devriminden sonra insan faaliyetleriyle artan karbon salınımını, devrim öncesine indirmek için ciddi bir çaba ve finansman gerekliliğinin farkedilmesidir. Paris Anlaşması ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne ortak olan hükümetler, pek çok alanda yeni düzenlemeler yapmak durumunda kalmışlardır. Gelecek nesillerin hayatlarını kalıcı olarak etkilemeden ekonomik büyümeyi sağlamak öncelikli hedeftir. Bu hedefe ulaşabilmek için yatırımların yeşil projelere yönlendirilmesi gerekmektedir. Nitekim kamu tarafından sağlanan finansman, hedeflere ulaşmak için yeterli değildir. Bu nedenle, özel fonların yeşil finansa çekilebilmesi için pek çok yeşil finansal enstrüman geliştirilmiştir. Yeşil krediler, yeşil tahviller, yeşil pay senetleri, yeşil borsalar ve yeşil yatırım fonları bu enstrümanlara örnek olarak verilebilir. Bu araçlar sayesinde yatırımcılar sürdürülebilirlik ilkelerinden ödün vermeden yatırımlarından getiri elde etme imkanına sahip olmuşlardır. Literatür incelendiğinde yapılan pek çok çalışmayla yeşil yatırımların gerçekten de karbondioksit salınımını azaltıcı etkiye sahip olduğunun kanıtlandığı görülmektedir. Üstelik yeşil yatırım yapan şirketlerin piyasa değerlerinin arttığı (Tang ve Zhang, 2020) ve hatta Covid 19 döneminde portföylerde yeşil tahvil bulundurmaının güvenli liman etkisine sahip olduğu da tespit edilmiştir (Yousaf vd. 2022).

Son dönemlerde finteklerin ve dijital finansın yeşil finansla olan ilişkisi dikkat çekmektedir. Yapılan çalışmalar (Ding vd., 2022; Muhammad vd. 2022) fintek ve dijital finansın yeşil yatırımlar üzerinde olumlu etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Sürdürülebilir bir dünya için yeşil fintekler ve yeşil dijital finans üzerinde çalışmaların yoğunlaşması ve politika yapımcıların bu konular üzerinde daha fazla düzenlemeler yapmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Yeşil finteklerin teşvik edilmesi ve dijital finans uygulamalarının çevresel problemleri azaltıcı yanlarının ortaya çıkartılarak, yeşil dijital finans algısının oluşturulması gelecek dönemler için faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Alexander, J., Nassiry, D., Barnard, S., Lindfield, M., Teipelke, R., & Wilder, M. (2019). Financing the sustainable urban future: Scoping a green cities development bank. Overseas Development Institute.
- Canikli, S. (2022). Sürdürülebilir Finans Mekanizmaları, Araçları ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi. Akdeniz İİBF Dergisi, 22(1), 26-39.
- Çelikkol, H. & Özkan, N. (2015). Karbon Piyasaları ve Türkiye Perspektifi. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (31).
- Çelikkol, M.M. (2019). Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansman alternatifleri. İ. Elagöz, G. Erdoğan, A. Gezen & A. Yılmaz (Ed.), *Sosyal bilimler alanında araştırma makaleleri- 2*. Ankara. Gece Akademi.
- Çelikkol, M.M. (2020). Sürdürülebilir kalkınmanın finansman aracı olarak yeşil tahviller. N.Kurnaz (Ed.), *Muhasebe bakış açısıyla sürdürülebilirlik ve raporlama üzerine seçme yazılar*. Konya. Eğitim Yayınevi.
- Cen, T.,& He, R. (2018). Fintech, green finance and sustainable development. In 2018 International Conference on Management, Economics, Education, Arts and Humanities (MEEAH 2018) (pp. 222-225). Atlantis Press.
- D.Y. Tang, Y. Zhang. (2020). Do shareholders benefit from green bonds? J. Corp. Finan., 61, p. 101427
- Desalegn, G. & Tangl, A. (2022). Developing Countries in the Lead: A Bibliometric Approach to Green Finance. Energies, 15(12), 4436.
- Developing a National Green Taxonomy: A World Bank Guide. (2022, 17 December). Retrived from <https://documents1.worldbank.org/curated/en/953011593410423487/pdf/Developing-a-National-Green-Taxonomy-A-World-Bank-Guide.pdf>
- Ding, Q., Huang, J. & Chen, J. (2022). Does digital finance matter for corporate green investment? Evidence from heavily polluting industries in China. Energy Economics, 106476.
- Ecer, K., Güner, O. & Çetin, M. (2021). Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Türkiye Ekonomisinin Uyum Politikaları. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 9(2), 125-144.
- EU taxonomy for sustainable activities. (2022,20 December). Retrived from https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en - :~:text="EU taxonomy".-,What is the EU taxonomy%3F,implement the European green deal.
- Glomsrød, S. & Wei, T. (2018). Business as unusual: The implications of fossil divestment and green bonds for financial flows, economic growth and energy market. Energy for Sustainable Development, 44 (2018), pp. 1-10,
- Green bonds. (2022, 02 December). Retrived from

- Green Bonds. (2022, 12 December). Retrived from <https://treasury.worldbank.org/en/about/unit/treasury/ibrd/ibrd-green-bonds#2>
- Güler, O. & Tufan, E. (2015). Yeşil Bankacılık ve Yeşil Krediler: Antalya'daki 4-5 Yıldızlı Otel İşletmelerinin Bakış Açıları Üzerine Bir Araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 26(1), 80-96 .
- <https://www.oecd.org/environment/cc/Green%20bonds%20PP%20%5Bf3%5D%20%5Blr%5D.pdf>
- Inderst, G., Kaminker, C. & Stewart, F. (2012). Defining and measuring green investments: implications for institutional investors' asset allocations. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 24, OECD Publishing.
- Khan, M. A., Riaz, H., Ahmed, M., & Saeed, A. (2022). Does green finance really deliver what is expected? An empirical perspective. *Borsa Istanbul Review*, 22(3), 586-593.
- Lee, C. C., & Lee, C. C. (2022). How does green finance affect green total factor productivity? Evidence from China. *Energy Economics*, 107, 105863.
- Lélé, S. M. (1991). Sustainable development: a critical review. *World development*, 19(6), 607- 621.
- Lindenberg, N. (2014). Definition of green finance.
- Macchiavello, E., & Siri, M. (2022). Sustainable Finance and Fintech: Can Technology Contribute to Achieving Environmental Goals? A Preliminary Assessment of 'Green Fintech' and 'Sustainable Digital Finance'. *European Company and Financial Law Review*, 19(1), 128-174.
- Mechanisms under the Kyoto Protocol. (2022, 06 December). Retrived from <https://unfccc.int/process/the-kyoto-protocol/mechanisms>
- Meo, M. S., & Abd Karim, M. Z. (2021). The role of green finance in reducing CO2 emissions: An empirical analysis, *Borsa Istanbul Review*, 22(1), 169-178.
- Muganyi, T., Yan, L., & Sun, H. P. (2021). Green finance, fintech and environmental protection: Evidence from China. *Environmental Science and Ecotechnology*, 7, 100107.
- Muhammad, S., Pan, Y., Magazzino, C., Luo, Y., & Waqas, M. (2022). The fourth industrial revolution and environmental efficiency: The role of fintech industry. *Journal of Cleaner Production*, 381, 135196.
- Nassiry, D. (2018). The Role of Fintech in Unlocking Green Finance: Policy Insights for Developing Countries. *ADB Working Paper 883*. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- OECD (2020), *Global Outlook on Financing for Sustainable Development 2021: A New Way to Invest for People and Planet*, OECD Publishing, Paris.
- Özmen, M. T. (2009). Sera Gazı-Küresel Isınma ve Kyoto Protokolü. *İMO Dergisi*, 453(1), 42-46.

- Qin, M., Su, C. W., Zhong, Y., Song, Y., & Oana-Ramona, L. T. (2022). Sustainable finance and renewable energy: Promoters of carbon neutrality in the United States. *Journal of environmental management*, 324, 116390.
- Sachs, J. D., Woo, W. T., Yoshino, N., & Taghizadeh-Hesary, F. (2019). Why is green finance important?, ADBI Working Paper 917.
- State of Finance for Nature. (2022, 20 December). Retrived from <https://www.unep.org/resources/state-finance-nature>
- Sürdürülebilirlik Endeksleri. (2022, 17 December). Erişim adresi <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/165/bist-surdurulebilirlik-endeksleri>
- The Luxembourg Green Exchange. (2022, 20 November). Retrived from <https://unfccc.int/climate-action/momentum-for-change/financing-for-climate-friendly-investment/luxembourg-green-exchange>
- Turguttopbaş, N. (2020). Sürdürülebilirlik, Yeşil Finans Ve İlk Türk Yeşil Tahvil İhracı. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(22), 267- 283.
- Türkiye'nin ilk yeşil tahvili TSKB'den. (2022, 17 December). Erişim adresi <https://www.tskb.com.tr/hakkimizda/bizi-taniyin/haberler/turkiyenin-ilk-yesil-tahvili-tskbden>
- Ünal, S., & Yüksel, R. (2017). Finansal performans ve hisse senedi getirisi ilişkisi: BİST sürdürülebilirlik endeksindeki bankalar üzerine bir inceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*. 264-270.
- W. Li, Z. Jia (2017). Carbon tax, emission trading, or the mixed policy: Which is the most effective strategy for climate change mitigation in China? *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, 22 (6), 973-992.
- Wang, Q. J., Wang, H. J., & Chang, C. P. (2022). Environmental performance, green finance and green innovation: What's the long-run relationships among variables?. *Energy Economics*, 110, 106004.
- Wang, Y., & Zhi, Q. (2016). The role of green finance in environmental protection: Two aspects of market mechanism and policies. *Energy Procedia*, 104, 311-316.
- World Commission on Environment and Development (1987). *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press. s. 27. ISBN 019282080X.
- Yeşil Dönüşümün Finansmanı Fırsatlar ve Zorluklar. (2022, 16 Aralık). Erişim adresi <https://www.bddk.org.tr/KurumHakkinda/EkGetir/18?ekId=92>
- Yousaf, I., Suleman, M. T., & Demirel, R. (2022). Green investments: A luxury good or a financial necessity?. *Energy Economics*, 105, 105745.
- Zhang, K., Li, Y., Qi, Y., & Shao, S. (2021). Can green credit policy improve environmental quality? Evidence from China. *Journal of Environmental Management*, 298, 113445.

“

Bölüm 9

MUTLULUK VE GELİR: BİBLİYOMETRİK BİR ANALİZ

Meryem AYSİN¹

Kübranur ÇEBİ KARAASLAN²

Gürkan ÇALMAŞUR³

”

¹ Arş. Gör., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, Erzurum, Türkiye, ORCID ID: 0000-0003-1188-8239

² Doç. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, Erzurum, Türkiye, ORCID ID: 0000-0001-9288-017X

³ Doç. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, Erzurum, Türkiye, ORCID ID: 0000-0002-8515-5719

1. GİRİŞ

Mutluluk, çağlar boyunca insanların aradıkları, hatta başka arayışlarının da kaynağı olan bir duygudur (Diener vd., 2009). İnsan ihtiyaçları sınırsız iken bu ihtiyaçları karşılamada gerekli olan kaynaklar sınırlıdır. İhtiyaç, anlam itibarıyla karşılandığı zaman haz ve mutluluk veren karşılanmadığında elem ve keder veren bir duygudur (Yaylalı, 2003: 4). İhtiyaçların karşılanması insanları önemli ölçüde mutlu ederken gelir, bu ihtiyaçların karşılanmasında önemli bir kaynak olarak kullanılır. Alan yazında mutluluk, öznel iyi oluş ve yaşam memnuniyeti kavramlarının birbirinin yerine kullanıldığı ve mutluluğun en önemli belirleyicisini “gelir” olarak kabul eden baskın bir görüşün olduğu görülmektedir (Çebi Karaaslan vd., 2021: 267).

Mutluluk insanın iyi bir yaşam sürdüğünün kanıtı sayılabilecek, insanın bütün hayatı boyunca yakalamaya çalıştığı bir duygudur. Gelir ve mutluluk konusu hem politika yapıcılar hem de akademisyenler tarafından incelenen bir konu olmuştur. Çünkü gelir, boyutları farklı olabilmekle birlikte sağlık (Parker ve Wong, 1997; Molla vd., 2017), eğitim (Maitra, 2003; Tomul, 2007), stres düzeyi (Demenech, 2022) gibi başka birçok faktör üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır.

Mutluluk çalışmaları incelendiğinde mutlak gelirin mutluluğun yordayıcısı olduğunu kabul eden geniş bir literatürün olduğu görülmektedir. Geleneksel iktisat teorilerinin temel varsayımlarının sorgulanmasıyla birlikte ise davranışsal iktisat çalışmaları son yıllarda popülerleşmiş, mutluluk ekonomisi faydayı ve ekonomik davranışları rasyonel ve irrasyonel unsurların etkisi ile incelemeye başlamıştır (Veenhoven ve Dumludağ, 2015). Özellikle Richard Easterlin tarafından 1974’te yapılan çalışma gelir ve mutluluk arasında pozitif bir ilişkinin varlığından bahsetmenin her zaman mümkün olmadığını ortaya koymuş, mutlak gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi sorgulayan çok sayıda çalışmanın yapılmasına öncü olmuştur. Bu çalışmalar, daha yüksek gelire kavuşan kişilerin memnuniyetlerinin kişinin yükselen gelirine alışması ile azaldığını, geliri artan kişilerin beklentilerinin daha yüksek gelir için arttığını; kişinin artan gelirinden tatmin olmadığını ve kişinin kendi gelirini başkalarının geliriyle karşılaştırma eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır (Bartram, 2011).

Bu çalışmada gelir ve mutluluk ilişkisi incelenecek, “gelir” ve “mutluluk” arama terimleri kullanılarak Eylül 2022 tarihi itibarıyla Web of Science (WOS) veri tabanındaki çalışmaların bibliyometrik analizi gerçekleştirilecektir. Bu amaç doğrultusunda ilgili çalışmaların yapıldığı yıllar ve yıllara göre atıf sayıları, çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimeler, ilgili alanda öne çıkan çalışmaların yazarları ve atıf sayıları, doküman ve yayın atıflarına göre en iyi ülkeler, doküman ve yayın atıfları-

na göre en iyi kurumlar ve doküman ve yayın atıflarına göre en iyi dergiler irdelenecektir.

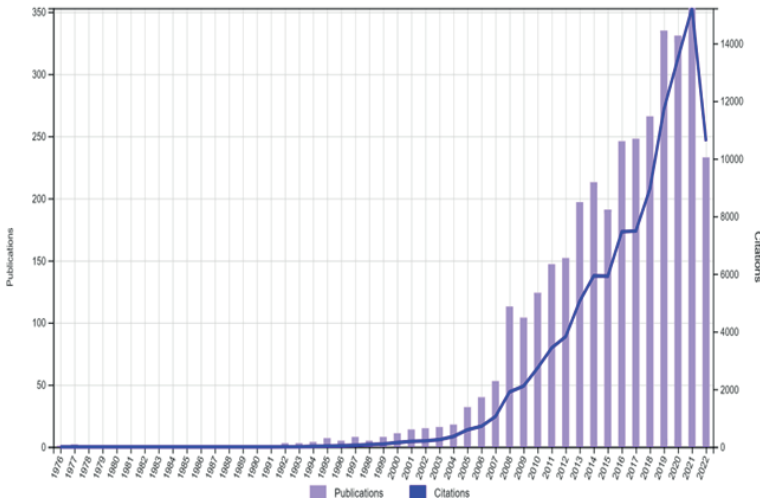
2. MATERAL VE METOT

Bibliyometrik analiz, büyük miktardaki verilerin analiz edilmesi için kullanılan, ilgili alana dair önemli bilgiler edinilmesine olanak veren bir yöntemdir (Donthu vd., 2021). Bibliyometri, performans analizi ve bilim haritalama analizi olarak iki ana kısma ayrılabilir. Performans analizi, bibliyografik dizinleri kullanarak araştırmacılar, kurumlar, ülkeler vb. hakkında atıf ve yayına bağlı olan çeşitli değerlendirmeler yapılmasına olanak sunar. Bilim haritalama analizi ise, araştırma alanlarının bilişsel ve sosyal yapısının topolojik ve zamansal temsiline dayanan analizler yapılmasına imkan verir (Moral-Muñoz vd., 2020: 2).

Bu çalışmada “gelir” ve “mutluluk” arama terimleri kullanılarak WOS veri tabanındaki çalışmaların performans analizine dayanan bibliyometrik analizi yapılmış olup ilgili çalışmaların yapıldığı yıllar ve yıllara göre atıf sayıları, çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimeler, ilgili alanda öne çıkan çalışmaların yazarları ve atıf sayıları, doküman ve yayın atıflarına göre en iyi ülkeler, doküman ve yayın atıflarına göre en iyi kurumlar ve doküman ve yayın atıflarına göre en iyi dergiler incelenmiştir.

2.1. Bibliyometrik Analiz Sonuçları

Araştırma kapsamında yapılan analizlerde Eylül 2022 itibarıyla WOS veri tabanında toplam 3500 çalışmaya ulaşılmıştır. Çalışma sayılarının ve bu çalışmalara yapılan atıfların yıllara göre dağılımı Resim 1’de verilmiştir.

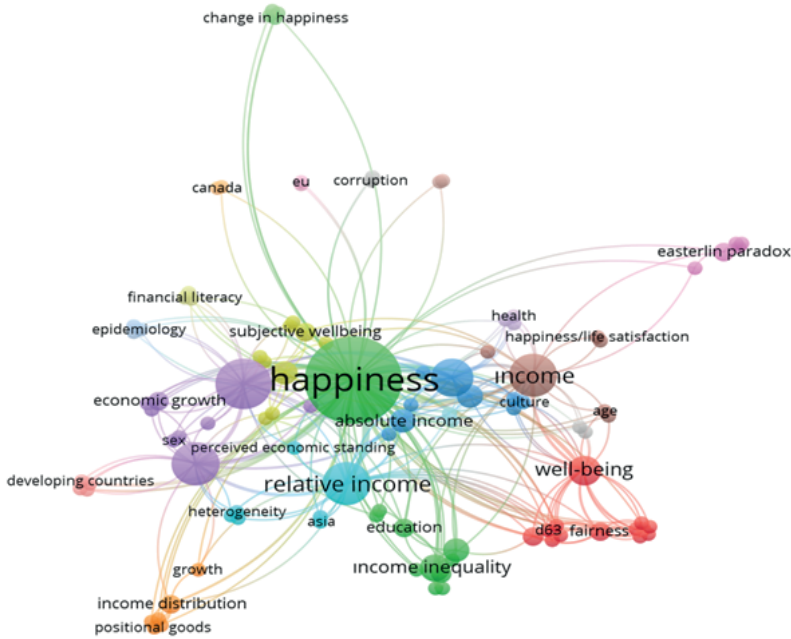


Resim 1: Çalışma ve Atıf Sayılarının Yıllara Göre Dağılımı

Resim 1 incelendiğinde konuyla ilgili ilk çalışmanın 1976 yılında yapıldığı, 2000 yılına gelindiğinde ilgili çalışma sayısının kayda değer bir düzeyde olmadığı, benzer şekilde araştırma kapsamındaki çalışmalara verilen atıf sayılarının ancak 2000’li yıllardan itibaren artmaya başladığı görülmektedir.

Mutlu çalışanlara sahip olmanın verimliliği artırması, mutluluğun varlığının ya da yokluğunun toplumların refahı için öneminin anlaşılması, ekonomik göstergelerin ve özellikle gelirin mutlulukla olan ilişkisinin de dikkate alınmasıyla birlikte mutluluk sadece psikologların ilgilendiği bir alan olmaktan çıkıp iktisatçıların “mutluluk ekonomisi” alanında inceledikleri bir alan olmuştur. Araştırma kapsamındaki mutluluk ve gelir çalışmalarının 2000’li yıllardan itibaren artmaya başladığı, özellikle küresel finans krizinin yaşandığı 2008 yılından itibaren yoğunlaştığı (Dominko ve Verbič, 2019: 1973), 2021 yılında zirve yaptığı görülmektedir.

“Gelir” ve “mutluluk” arama terimleri kullanılarak yapılan bibliyometrik analizlerden elde edilen sonuçlara göre ilgili çalışmalarda en çok kullanılan anahtar kelimelerin ağ yapısı Resim 2’de verilmektedir.



Resim 2: Çalışmalarda Sık Kullanılan Anahtar Kelimelerin Ağ Yapısı

Resim 2’de görüldüğü gibi WOS veri tabanında araştırma kapsamındaki çalışmalarda en çok kullanılan anahtar kelimelere yer verilmiştir. Bu çalışmalarda mutluluk, mutluluk eşitsizliği (toplumdaki bireylerin bildirdikleri mutluluk düzeylerinde veya öznel iyi oluşlarında farklılık göster-

mesi (Kollamparambil, 2020)); gelir ve gelire bağlı kavramlar olan gelir, göreceli gelir, mutlak gelir, gelir eşitsizliği, para, işsizlik gelir dağılımı, ekonomik büyüme, Easterlin paradoksu; alan yazında sıklıkla birbirinin yerine kullanıldığı görülen öznel iyi oluş ve yaşam memnuniyeti, iyi bir yaşamdan bahsedilebilmesi için elzem olarak kabul edilen adalet ve eğitim gibi anahtar kelimelerin öne çıktığı görülmektedir.

Gelir ve mutlulukla ilgili yapılan çalışmalar arasında öne çıkan yazarlar ve atıf sayıları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Gelir ve Mutluluk Alanında Öne Çıkan Çalışmaların Yazarları ve Atıf sayıları

Yazar	Atıf	Yazar	Atıf	Yazar	Atıf	Yazar	Atıf
Easterlin, R.A.	1131	Oswald, A.J.	246	Ball, R.	124	Nozaki, K.	80
Diener, E.	336	Hagerty, M.R.	230	Chernova, K.	124	Oshio, T.	80
Kesebir, E.	336	Veenhoven, R.	230	Bartram, D.	115	Gudmundsdottir, D.G.	58
Oishi, S.	336	Florida, R.	129	Rentfrow, P.J.	115	Pouwels, B.	55
Blanchflower, D.	246	Mellender, C.	129	Kobayashi, M.	80	Siegers, J.	55

Tablo 1’de WOS veri tabanında konuyla ilgili öne çıkan çalışmalar ve atıf sayılarına yer verilmiştir. Bu yazarlardan Richard Easterlin özellikle önemlidir. Easterlin tarafından 1974’te yapılan çalışma gelir ve mutluluk arasında pozitif bir ilişkinin varlığından bahsetmenin her zaman mümkün olmadığını ortaya koymuş, Easterlin paradoksu ile anılan bir teori ortaya çıkmıştır. Alan yazında önemli bir yer tutan ve referans gösterilen Easterlin (1974), 1946’dan 1970’e kadar Asya, Afrika ve Latin Amerika’da olmak üzere on dokuz ülkenin anket verilerini kullanarak gelir ve mutluluk arasında pozitif ilişki tespit etmiştir. Anketlerde en yüksek statüye sahip olanların en düşük statü grubundakilere göre ortalama olarak daha mutlu olduğu görülmüştür. Ancak belirli bir zamanda ülkeler arasında böyle bir pozitif ilişkinin olup olmadığı belirsizdir. Bunun yanı sıra 1946’dan 1970 yılını içeren zaman serisi analiz sonuçlarına göre Amerika Birleşik Devletleri için daha yüksek gelire sistematik olarak daha fazla mutluluk eşlik etmemiştir (Easterlin, 1974: 118-119). Easterlin’e göre gelir artışı bireyin mutluluğunu artırırken bu etkinin uzun vadede toplam ülke düzeyinde gerçekleşmesi her zaman mümkün olmamaktadır (Easterlin 1995). Easterlin (1974)’in çalışması, mutlak bir gelir artışının her zaman mutlak bir mutluluğun sağlayıcısı olmadığını ortaya koymuş, mutlak gelir ve mutluluk ilişkisini sorgulayan çok sayıda çalışmaya öncü olmuştur. Easterlin (2001)’e göre yetişkinlerin yaşam döngülerinin başında gelir ve mutluluk arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır: gelir arttıkça mutluluk düzeyi artmaktadır. Ancak zamanla kişilerin isteklerinin artmasıyla birlikte bu

ilişki her zaman pozitif yönde olmamaktadır. Geliri artan kişinin maddi istekleri de artmaya başladığı için deneyimlenen fayda beklendiği gibi artmayabilmektedir. Easterlin'in çalışması eğitim gibi başka birçok dış faktörün mutluluk üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır.

Mutluluk üzerine çok sayıda çalışması bulunan ve birçok çalışmada referans gösterilen bir diğer yazar olan Diener, literatürde mutluluğun yerine sıklıkla kullanılan öznel iyi oluş kavramının kişinin hayatının tüm yönlerini içerdiğini belirtmiş (1984: 543-544), mutluluğun kişinin sahip olduğu geliriyle, yakın ilişkileriyle, iş deneyimleriyle kültürü veya inancıyla ilişkili olduğunu ileri sürmüştür (Myers ve Diener, 1995).

Oishi, Kesebir ve Diener (2011)'in çalışması ise gelir eşitsizliği ve mutluluk arasındaki ilişkiyi analiz etmiş, gelir eşitsizliğinin daha az olduğu dönemdeki mutluluk düzeyinin bu eşitsizliğin daha fazla olduğu döneme nispeten daha fazla olduğunu bulmuş ancak bu negatif yöndeki ilişkinin düşük gelirli kişiler için geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Blanchflower ve Oswald (2004), para, cinsel aktivite ve mutluluk ilişkisini incelemiş, sonuçlar cinsel aktivitenin mutluluğu pozitif yönde etkilediğini ancak daha yüksek gelirin daha fazla cinsel aktivite sağlamadığını ortaya koymuştur.

Hagerty ve Veenhoven (2003), herkesin geliri arttığında herkes mutlu olabilir mi sorusunun cevabını bulmak üzere uzun vadeli zaman serilerini içeren çeşitli analizler yapmışlardır. Sonuçlar milli gelir artışının mutluluğu arttırdığını, ancak mutluluk üzerindeki kısa vadeli etkinin uzun vadeli etkiden daha büyük olduğunu kanıtlamıştır.

Florida, Mellander ve Rentfrow (2013), ulusal düzeyde mutluluğu etkilediği tespit edilen gelirin yanı sıra beşerî sermayenin şehirlerin mutluluğunda oynadığı rolü incelemiş, beşerî sermayenin şehirlerin mutluluğunda, gelirden ve diğer tüm değişkenlerden daha etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ball ve Chernova (2008), bireylerin kendi beyan ettikleri mutluluk düzeyi ile gelir arasındaki ilişkiyi analiz etmiş, sonuçlar mutluluk ve gelir arasındaki pozitif ilişkinin hem mutlak hem de göreceli gelir için anlamlı olduğunu ancak göreceli gelirin mutluluk üzerindeki etkisinin daha büyük olduğunu göstermiştir.

Bartram (2011)'in analiz sonuçlarına göre göçmenlerin bildirdikleri yaşamdan memnuniyet düzeyleri yerlilere göre daha düşük olarak bulunmuş ancak gelirini arttırmak için göç eden kişilerin artan gelirden diğer insanlara kıyasla daha çok mutlu oldukları tespit edilmiştir.

Oshio, Nozaki ve Kobayashi (2011), Asya ülkeleri olan Çin, Japonya ve Kore’de görelî gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi incelemiş, sonuçlar görelî gelir hipotezini desteklemiştir. Bunun yanında bireylerin sadece kendi gelirlerinin değil aile gelirlerinin de bireysel mutluluk düzeyi üzerinde etkili olduğu görülmüştür.

Gudmundsdottir (2013), ekonomik kriz sonrası azalan gelir ve işsizliğin mutlulukla olan ilişkisini incelediği çalışmada gelir ve işsizliğin mutluluğu etkilemediğini ancak mali zorlukların mutluluk üzerinde belirleyici olduğunu göstermiştir.

Pouwels ve Siegers (2008) ise gelirin kazanılması için bir maliyete katlanması gerektiğini, çünkü gelirin kazanılan bir şey olduğunu ve mutluluk çalışmalarında çalışma saatlerinin ihmal edildiğini öne sürmüş, çalışma saatlerinin modellere dahil edilmesinin öneminin altını çizmiştir.

WOS veri tabanında konuyla ilgili doküman ve atıf sayısına göre en iyi ülkelerin ağ yapısına Resim 3’te yer verilmiştir.



Resim 3: Doküman ve Yayın Atıflarına Göre En İyi Ülkelerin Ağ Yapısı

Analiz sonuçlarına göre hem doküman hem de yayın atıf sayılarında önemli sayılabilecek bir farkla lider ülkenin Amerika Birleşik Devletleri olduğu tespit edilmiştir. Doküman sayısına göre en iyi ülkeler sıralandığında sıralamanın Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Kanada, İngiltere ve Hollanda şeklinde olduğu tespit edilmiştir. Atıf sayısında ilk 5 beş ülke sıralandığında ise Amerika Birleşik Devletleri’ni takiben sırasıyla İngiltere, Hollanda, Kanada ve İsveç gibi gelişmiş ülkelerin en iyi ülkeler olduğu görülmüştür.

Doküman ve yayın atıflarına göre en iyi kurumların ağ yapısına ise Resim 4’te yer verilmiştir.



Resim 4: Doküman ve Yayın Atıflarına Göre En İyi Kurumların Ağ Yapısı

Doküman ve yayın atıflarına göre en iyi kurumlar incelendiğinde doküman sayısında sıralamada lider sayılabilecek bir kurum olmadığı görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre atıf sayısı sıralamasında ilk dört kurumun Amerika Birleşik Devletleri'nde yer alan Güney Kaliforniya Üniversitesi, U of I Illinois Üniversitesi, Gallup (şirket), Virginia Üniversitesi ve Hollanda'da bulunan bir üniversite olan Utrecht Üniversitesi olduğu görülmüştür. Sıralamada yer alan üniversitelerin dışında dikkat çeken kurum olan Gallup Şirketi bir Amerikan analitik ve danışmanlık şirkettir. Şirket kendisini liderlerin ve kuruluşların en acil sorunlarını çözmelerine yardımcı olan küresel bir analiz ve danışmanlık firması olarak tanımlamaktadır. Şirketin yaptığı küresel araştırmalar ve anketler çok sayıda akademik çalışmada kullanılmaktadır.

Mutluluk ve gelir anahtar kelimeleri kullanılarak WOS veri tabanı için yapılan bibliyometrik analiz sonuçlarına göre doküman ve yayın atıflarına göre en iyi dergiler Resim 5'te verilmiştir.



Resim 5: Doküman ve Yayın Atıflarına Göre En İyi Dergilerin Ağ Yapısı

Analiz sonuçlarına göre Economic Journal dergisinin 1131 atıf sayısı ile lider olduğu, Social Indicators Resarch'ün atıf sayısının 722, Psychological Science'nin 336, The Scandinavian Journal of Economics'in 246 ve Regional Studies'in 115 olduğu bulgulanmıştır. Esas alan olarak Economic Journal iktisat, Social Indicators Resarch yaşam kalitesiyle ilgili araştırmalar, Psychological Science psikoloji bilimi çalışmaları, The Scandinavian Journal of Economics ekonomi ve Regional Studies bölgesel çalışmalar üzerine yayın yapmakta olsa da bu dergilerin güncel içerikler ve davranış bilimleri konularıyla da ilgilendiği görülmüştür. Doküman sayısında ise Social Social Indicators Resarch'ü takiben ikinci dergi mutluluk, yaşamdan memnuniyet ve öznel iyi oluş üzerine yayın yapan Journal of Happiness Studies'tir. Bu dergi de aynı zamanda güncel içerikler ve davranış bilimleri konularıyla da ilgilenmektedir.

SONUÇ

İnsanlar yaşamları boyunca mutluluğun peşinden koşmakta, mutluluğu ulaşılması gereken bir amaç olarak görmektedir. Özellikle sağlıklı yaşam ve kişisel gelişim gibi konuların popülerliğinin artmasıyla birlikte insanlar artık sadece yaşamayı değil iyi bir yaşam sürmeyi arzulamaktadır. Mutluluğun kaynağının ne veya neler olduğu, mutluluğun ölçülüp ölçülemeyeceği ise akademisyenler tarafından merak edilen bir konu haline gelmiştir. Bu bağlamda mutluluğun, insan yaşamında önemli bir yere sahip olan, birçok ihtiyacın karşılanmasında önemli bir kaynak olarak kullanılan ve yaşamdaki başka birçok faktörlerle de ilişkisi bulunan gelirle olan ilişkisini inceleyen çalışmaların sayısının son yıllarda dikkat çekici bir şekilde arttığı görülmektedir.

Bu çalışmada “gelir” ve “mutluluk” arama terimleri kullanılarak Eylül 2022 tarihi itibarıyla Web of Science (WOS) veri tabanındaki çalışmaların bibliyometrik analizi gerçekleştirilmiş olup bu doğrultuda çalışmaların yapıldığı yıllar ve atıf sayıları, çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimeler, en çok atıf alan yazarlar, doküman ve yayın atıflarına göre en iyi ülkeler, doküman ve yayın atıflarına göre en iyi kurumlar ve doküman ve yayın atıflarına göre en iyi dergiler incelenmiştir.

Bibliyometrik analiz sonuçlarına göre araştırma kapsamındaki mutluluk ve gelir çalışmalarının son yıllarda artmaya başladığı, özellikle 2008 yılından itibaren yoğunlaştığı görülmekte, bu durum 2007-2008 küresel finans krizini akla getirmektedir. 2019 ve sonrasında yapılan çalışmaların sayısının önceki yıllara kıyasla önemli ölçüde artması ise 2019 yılında bir sağlık krizi olarak başlayıp küresel bir ekonomik krize dönüşen Covid-19 Pandemisinin yarattığı ekonomik daralmanın mutluluk üzerinde etkili olabileceğini düşündürmektedir.

WOS veri tabanında konuyla ilgili en çok atıf alan çalışmalar incelenildiğinde, genel olarak gelirin mutluluğu arttırdığı, görece geliri inceleyen çalışmalarda görece gelir hipotezinin desteklendiği yani kişilerin kendi mutluluklarını değerlendirmede başkalarının gelirlerini dikkate alarak bir karşılaştırma yaptıkları görülmektedir.

Bibliyometrik analiz sonuçları ayrıca doküman ve yayın atıflarına göre en iyi ülkeleri de vermiştir. Bu sonuçlara göre en iyi ülkelerin gelişmiş ülkeler olduğu dikkat çekmiştir. Bu durum, konunun öneminin belli bir gelişmişlik seviyesini yakaladıktan sonra anlaşılabilirliğini ve böylelikle mutluluk merkezli çalışmaların arttığını düşündürmektedir.

Çalışmamız, alan yazının özellikle gelirin mutluluk üzerindeki etkisine yoğunlaştığını gösterirken mutluluğun gelir yaratma etkisi üzerine yapılan çalışmaların sınırlı olduğunu ortaya koymuştur. Bu çalışma mutluluk ve gelirle ilgili alan yazın hakkında önemli bilgiler vermekte, çalışmanın ilgili araştırma alanını inceleyen çalışmalara yol göstermesi beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- Ball, R. ve Chernova, K. (2008). Absolute Income, Relative Income, and Happiness. *Social Indicators Research*, 88(3), 497-529.
- Bartram, D. (2011). Economic Migration and Happiness: Comparing Immigrants' and Natives' Happiness Gains From income. *Social Indicators Research*, 103(1), 57-76.
- Blanchflower, D. G. ve Oswald, A. J. (2004). Money, Sex and Happiness: An Empirical Study. *The Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 393-415.
- Çebi Karaaslan, K. Ç., Çalmaşur, G. ve Aysin, M. (2021). Bireylerin Yaşam Memnuniyetlerini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(1), 263-290.
- Demenech Lm, Almeida Rb, Neiva-Silva L ve Dumith Sc. (2022). Does Money Buy Happiness? Disentangling the Association Between Income, Happiness and Stress. *An Acad Bras Cienc*, 94 (2): e20210364. DOI:10.1590/0001-376520220210364.
- Diener, E. (1984). Subjective Well-Being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.
- Diener, E., Kesebir, P. ve Tov, W. (2009). Happiness. In M. R. Leary ve R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (s. 147-160). New York: Guilford.
- Dominko, M. ve Verbič, M. (2019). The Economics of Subjective Well-being: A Bibliometric Analysis. *Journal of Happiness Studies*, 20(6), 1973-1994.
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N. ve Lim, W. M. (2021). How to Conduct a Bibliometric Analysis: An Overview and Guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285-296.
- Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In *Nations and Households in Economic Growth* (s. 89-125). Academic Press.
- Easterlin, R. A. (2001). Income and Happiness: Towards a Unified Theory. *The Economic Journal*, 111(473), 465-484.
- Florida, R., Mellander, C. ve Rentfrow, P. J. (2013). The Happiness of Cities. *Regional Studies*, 47(4), 613-627.
- Gudmundsdottir, D. G. (2013). The Impact of Economic Crisis on Happiness. *Social Indicators Research*, 110(3), 1083-1101.
- Hagerty, M. R. ve Veenhoven, R. (2003). Wealth and Happiness Revisited—Growing National Income Does Go with Greater Happiness. *Social Indicators Research*, 64(1), 1-27.
- Kollamparambil, U. (2020). Happiness, Happiness Inequality and Income Dynamics in South Africa. *Journal of Happiness Studies*, 21(1), 201-222.

- Maitra, P. (2003). Schooling and Educational Attainment: Evidence from Bangladesh. *Education Economics*, 11(2), 129–153.
- Molla, A. A., Chi, C. ve Mondaca, A. L. N. (2017). Predictors of High out-of-Pocket Healthcare Expenditure: An Analysis Using Bangladesh Household Income and Expenditure Survey, 2010. *BMC Health Services Research*, 17(1), 1-8.
- Moral-Muñoz, J. A., Herrera-Viedma, E., Santisteban-Espejo, A., ve Cobo, M. J. (2020). Software Tools for Conducting Bibliometric Analysis in Science: An Up-to-date Review. *Profesional de la Información*, 29(1), 1-20.
- Myers, D. G. ve Diener, E. (1995). Who is Happy?. *Psychological science*, 6(1), 10-19.
- Oishi, S., Kesebir, S. ve Diener, E. (2011). Income Inequality and Happiness. *Psychological Science*, 22(9), 1095-1100.
- Oshio, T., Nozaki, K. ve Kobayashi, M. (2011). Relative Income And Happiness In Asia: Evidence from Nationwide Surveys in China, Japan, and Korea. *Social Indicators Research*, 104(3), 351-367.
- Parker, S. W. ve Wong, R. (1997). Household Income and Health Care Expenditures in Mexico. *Health Policy*, 40(3), 237-255.
- Pouwels, B., Siegers, J. ve Vlasblom, J. D. (2008). Income, Working Hours, and Happiness. *Economics Letters*, 99(1), 72-74.
- Veenhoven, R. ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Mutluluk. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58(2), 46-51.
- Yaylalı, M. (2004). *Mikroiktisat* (3. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.

“

Bölüm 10

**ÇALIŞMA HAYATI GÖSTERGELERİ
IŞIĞINDA GÜNCEL SOSYAL
POLİTİKA ARAÇLARI: AB -TÜRKİYE
KARŞILAŞTIRMASI**

Yavuz Kağan YASIM¹

”

¹ Yavuz Kağan YASIM, Doç. Dr. , Hitit Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve End. İlişk. Böl. ykyasim@gmail.com, Orcid: 0000-0002-3542-5493

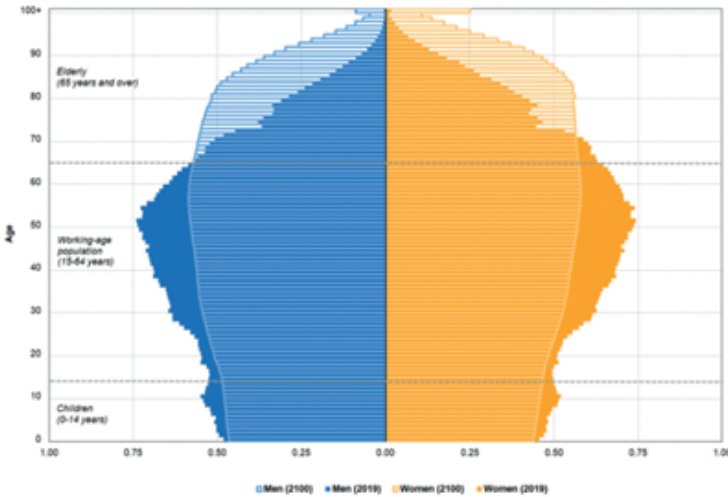
GİRİŞ

Çalışma hayatı denildiğinde akla öncelikle işsizlik, işgücüne katılma, kayıt dışı istihdam, esnek çalışma gibi kavramlar gelmektedir. Buna karşın son yıllarda yaşanan demografik değişimler çalışma hayatında önemli paradigma değişimlerine yol açmıştır. Günümüzde işlerin insan onuruna yakışır olması, yaşanan nüfusun istihdam edilebilirliğinin artırılması, gençlerin istihdama katılımının sağlanması gibi konular Avrupa Birliği (AB)'nin gündemini oluşturmaktadır. AB'ne tam üyelik çabaları devam eden Türkiye de iş gücü piyasasını AB kriterlerine göre düzenleme gayreti içerisinde. Buna karşın çalışma hayatına ilişkin temel verilere bakıldığında Türkiye ile AB'nin göstergeleri arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bu durum Türkiye için önerilen sosyal politika araçlarının tekrar gözden geçirilmesini ve öncelik alanlarının belirlenmesini zorunlu kılmaktadır.

1. Demografik Değişim ve Yaşlanma

Günümüzde Avrupa dahil dünyanın bir çok ülkesinde ajandalardaki en önemli konulardan birisi nüfusun yaşlanmasıdır. Nüfusun yaşlanması yaşlı nüfustaki rakamsal artışı ifade etmektedir. Bir nüfus ortanca yaşı 20'den küçük ise genç, 40'dan yüksek ise yaşlı olarak kabul edilmektedir. Nüfusun yaşlanması, nüfusun ortanca yaşının belirli bir süre boyunca sürekli artması olarak da tanımlanabilir. Yaşlanan nüfusun bir diğer tanımı, nüfusun yaş yapısındaki değişimin, yaşlı nüfusun (65 yaş üstü kişiler) toplam nüfus içinde oransal olarak artmasına ve genellikle nüfusun medyan yaşında artışa neden olması olarak yapılabilir (Canpolat ve Taştı; 2022, s. 445).

Grafik 1: Popülasyon Piramidi, AB-27, 2019,2100



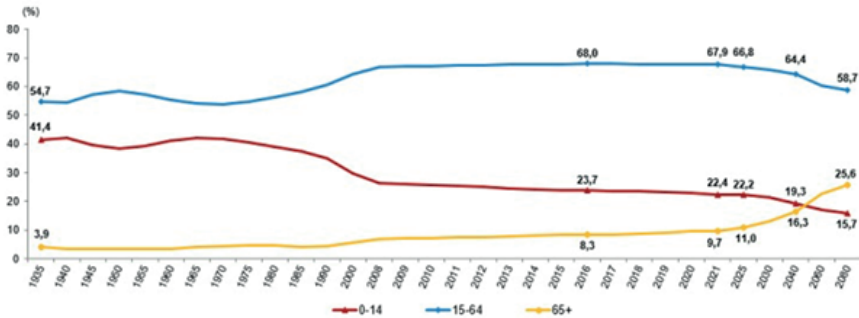
Kaynak: Eurostat, Online data code: proj_19np

Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) verilerine göre AB-27 ülkelerinin nüfusunun yaş gruplarına göre dağılımı ve 2100 yılı projeksiyonu Grafik 1’ de görülmektedir. Buna göre günümüzde nüfusun çalışma çağındaki nüfus olarak ifade edilen 15-65 yaş arasında toplandığı görülmektedir. Fakat bu dağılım değişmekte ve 65 yaşın üzerindeki nüfusta artış beklenmektedir. Avrupa yaşlanmaktadır. Eurostat tahminlerine göre AB-27 nüfusunun medyan yaşının 2019 ile 2100 arasında 5,1 yıl artması beklenmektedir. Eurostat verilerine göre 2010 yılında, emeklilik yaşı ve üzeri (65+ yaş) her kişi için yaklaşık dört çalışma yaşındaki (15-64 yaş) kişi varken; 2050’de bu oranın ikiye birden az olması beklenmektedir (Muszyńska ve Rau, 2012, s. 152).

Nüfusun yaş dağılımının rolü, iktisat literatüründe ekonomik büyüme için potansiyel bir kaynak olarak önem kazanmaktadır (Crombach ve Smiths, 2022, s. 171). Genç nüfusa sahip ülkeler göreceli bir üstünlüğe sahiptir. Demografik fırsat penceresi olarak ifade edilen bu birkaç on yıllık dönemde ülkeler, yüksek doğurganlık ve ölüm oranlarından düşük doğurganlık ve ölüm oranlarına geçmektedirler. Demografik fırsat penceresinin kapanması ile toplum yaşlanma sürecine girmektedir.

Küresel yaşlanma süreci olarak adlandırılan "demografik dönüşüm" sürecinde olan Türkiye’de, doğurganlık ve ölümlülük hızlarındaki azalma ile birlikte sağlık alanında kaydedilen gelişmeler, yaşam standardının, refah düzeyinin ve doğuştan beklenen yaşam süresinin artması ile nüfusun yaş yapısı şekil değiştirmiştir. Çocuk ve gençlerin toplam nüfus içindeki oranı azalırken yaşlıların toplam nüfus içindeki oranı artış göstermiştir. TÜİK projeksiyonlarına göre grafik 2’ de görüldüğü gibi, 2050 yılından sonra 65 yaşın üzerindeki nüfusun oranı, 0-14 yaş nüfusun oranını geçecektir. 15-64 yaş arasındaki çalışma çağındaki nüfusun oranında da hızlı bir düşüş yaşanacaktır. Fakat Türkiye, AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında halen genç bir nüfusa sahiptir. AB üyesi 27 ülkenin genç nüfus oranı %10,6 iken, Türkiye’de bu oran %15,3 ‘dür (TÜİK HB, 45634).

Grafik 2: Yaş Grubuna Göre Nüfus Oranı



Kaynak: TÜİK Haber Bülteni, 2022, sayı: 45636, İstatistiklerle Yaşlılar 2021

Azalan doğurganlık ve artan yaşam süresi, küresel olarak yaşlanan nüfusun temel itici güçleri olurken, uluslararası göç de bazı ülke ve bölgelerde değişen nüfus yaşı yapılarına katkıda bulunmaktadır. Bu sorunları ele almaya başlamak için Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 1982'de 62 maddelik Viyana Uluslararası Yaşlanma Eylem Planı'nı hazırlayan ilk Dünya Yaşlanma Asamblesini toplamıştır. Bu asamblede sağlık ve beslenme, yaşlı tüketicilerin korunması, konut ve çevre, aile, sosyal refah, gelir güvenliği ve istihdam, eğitim ve araştırma verilerinin toplanması ve analizi gibi konularda özel eylem çağrısında bulunmuştur (<https://www.un.org/en/global-issues/ageing>). Bunun sebebi yaşlanmanın sadece yaşlanan kişiler için değil, toplumun tüm kesimleri üzerinde, sosyal, kültürel, ekonomik vb. tüm alanlarda köklü ve de olumsuz etkilere neden olmasıdır.

2. Yaşlanmanın Çalışma Hayatına Etkileri

2050'de neredeyse her üç Avrupa vatandaşından birinin 65 yaş ve üzerinde olması beklenmektedir. Demografik değişim ve nüfusun yaşlanması, işgücü piyasaları, emeklilik sistemleri ve kamu maliyesi üzerindeki etkileri yoluyla, önümüzdeki birkaç on yıl içinde AB ekonomisinin yapısını etkileyecek en büyük zorluklardan biridir (Guerzoni ve Zuleeg, 2011, s. 6).

Çalışma çağındaki yüz kişiye düşen yaşlı sayısını ifade eden yaşlı bağımlılık oranı, AB'de 2010'da ortalama %25,9' dan 2050' de %50,4' e çıkacağı tahmin edilmektedir (Guerzoni ve Zuleeg, 2011, s. 13). Türkiye'de ise yaşlı bağımlılık oranı, 2016 yılında %12,3 iken bu oran 2021 yılında %14,3' e yükselmiştir. Yapılan projeksiyonlara göre ise 2025 yılında %16,4, 2030 yılında %19,6, 2040 yılında %25,3, 2060 yılında %37,5 ve 2080 yılında %43,6 olacağı tahmin edilmektedir (TÜİK, 2022). Bununla birlikte, yaşlılık bağımlılığı, çalışma çağındaki birçok insanın aslında çalışmadığı gerçeğini de yansıtmamaktadır (Guerzoni ve Zuleeg, 2011, s. 6). Guerzoni ve Zuleeg (2011, s. 6), işsiz, emekli ya da başka nedenlerle faal olmayan nüfusun toplam nüfusa oranını hesapladığı çalışmasında, bu oranın AB'de ortalama 2010'da %47,7'den 2050'de %56,3'e yükseleceğini öngörmektedir. Her ne kadar emeklilik yaşının yükseltilmesini de içeren emeklilik reformlarına yönelik çalışmalar birçok AB üyesi ülkede devam etmekte ise de, bu durum sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi için aranan aktif/pasif oranının mümkün olmadığını göstermektedir. Nitekim, Avrupa Komisyonu 2009 Yaşlanma Raporu'na göre, emekli maaşlarına yapılan kamu harcamalarının 2007'de GSYİH'nın %10,1'inden 2060'ta GSYİH'nın %12,5'ine çıkması beklenmektedir (Guerzoni ve Zuleeg, 2011, s. 11). Yapılan projeksiyonlar sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir sosyal güvenlik için önemli bir riske işaret etmektedir.

Sonuçlar, demografik eğilimlere ek olarak işgücü piyasası performansının da çalışma hayatı için kritik bir rol oynadığını göstermektedir. İşgücü piyasasına katılımı artırmanın aciliyeti, 2020 yılına kadar 20-64 yaş grubu için %75'lik bir istihdam oranına ulaşılmasını beş ana hedeften biri olarak belirleyen Avrupa 2020 Stratejisinde kabul edilmektedir. Ancak, çoğu eylemin Üye Devletler tarafından üstlenilmesi gerektiğinden, yapısal işgücü piyasası reformlarının uygulanmasını güçlendirmek önemli olacaktır (Guerzoni ve Zuleeg, 2011, s. 6).

Guerzoni ve Zuleeg (2011, s. 6), yapmış oldukları analiz neticesinde bu konuya ilişkin üç ana müdahale alanı belirlemişlerdir. Bunlar:

1. Kadınlar, göçmenler ve işgücü piyasasından dışlanma riski altındaki kişiler gibi yeterince temsil edilmeyen kategorileri dahil ederek daha yüksek işgücü katılımını sağlamak için işgücü piyasası reformlarına ihtiyaç vardır. Esnek güvence önlemleri gibi işgücü piyasası katılıklarını azaltmaya yönelik araçlar desteklenmeli ve teşvik edilmelidir.

2. Emeklilik yaşındaki artışa ek olarak, emeklilik sistemleri reformu tartışması daha ileri gitmeli ve daha yaşlı işgücü grubunun işgücü piyasasına katılımını teşvik etmeye odaklanmalıdır. Sadece emeklilik yaşındaki artış, sürdürülebilir bir sistemi garanti etmek için yeterli olmayacaktır. Olası eylemler, çalışmaya devam etmek için mali teşvikleri, esnek çalışma düzenlemelerini, emeklilik yardımlarının tahakkukunu cezalandırmayan ikinci kariyer olanaklarını, nihai maaş seviyelerinden ziyade ömür boyu katkılarla bağlantılı emeklilik haklarını içermelidir.

3. İşe karşı tutumda bir değişiklik gereklidir. İstihdam, insanların refahının en önemli belirleyicilerinden biridir. Bir kimlik ve kendini gerçekleştirmeye kaynağı olarak istihdam kavramı, işyerlerine ve çalışma koşullarına daha fazla dikkat edilerek teşvik edilmelidir.

3. AB ve Türkiye’ de Çalışma Hayatı

AB’nin sosyodemografik değişimlerin ortaya çıkarması muhtemel krizleri önlemek için başvurduğu yöntemlerden bazıları işgücü piyasasına yönelik olmuştur. Çalışma hayatının durumunun genel bir çerçevesini çizmek ve ülkeler arasındaki benzerlik ve farklılıkları görebilmek için bazı veriler önem taşımaktadır. Bu veriler tablo 1’ de gösterilmektedir. Bu verilerden bazıları niceliksel bir karşılaştırma yapmaya olanak sağlarken, bazıları aynı zamanda da niteliksel anlamlar taşımaktadır.

Tablo 1: Çalışma Hayatına İlişkin Bazı Değişkenler*

	Haftalık Çalışma Saati	Hafta sonu çalışma oranı	Kalıcı İş Bulamadığı için Geçici İşlerde Çalışanların Oranı	Aylık Ortalama Kazanç /Avro (2018)	Ana İşindeki Uzun Çalışma Saati Oranı (2020)	İşsizlik Oranı (15-74 yaş, 2020)	İstihdam Oranı (20-64 yaş)	Aktif Olmayan Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı (15-64 yaş)	NEET Oranı (15-29 yaş)	Genç İşsizliği Oranı (15-29 yaş)
Avrupa Birliği- 27 Ülke	37,2	22,4	6,8	2.319	7,4	7,2	71,7	26,8	13,8	13,3
Avro Bölgesi- 19 Ülke	36,5	25,0	7,2		8,0	8,0	71,2	26,8		
Türkiye	44,7	49,5	8,5	692	28,4	13,2	51,0	45,1	32	21,7
Belçika	37,3	20,3	6,4	3.360	9,5	5,8	69,7	31,5	12	10,7
Bulgaristan	40,4	17,9	2,6	608	1,0	6,1	72,7	27,3	18,1	8,8
Çekya	40,2	14,0	4,1	1.225	9,4	2,6	79,7	23,3	11	5,3
Danimarka	33,6	17,5	3,7	4.473	4,2	5,6	77,8	20,6	10,2	11
Almanya	35,2	20,1	0,7	3.349	6,0	3,7	78,1	:	9,1	6,3
Estonya	38,2	19,0	0,3	1.285	2,9	6,9	79,1	20,1	11,9	12,8
İrlanda	36,6	27,4	2,3	3.760	9,4	5,9	72,1	28,0	14,2	11,8
Yunanistan	41,7	40,2	7,4	1.356	16,1	17,6	58,3	32,5	18,7	29,8
İspanya	37,5	26,7	19,5	2.043	6,4	15,5	65,7	26,8	17,3	29,2
Fransa	37,5	27,3	7,4	2.895	11,7	8,0	72,1	28,4	14	15,5
Hırvatistan	39,8	14,0	12,2	1.179	5,7	7,5	66,9	32,3	14,6	16,6
İtalya	37,0	31,4	12,1	2.520	8,9	9,3	61,9	35,4	23,3	22,1
Letonya	38,8	16,4	1,6	1.158	2,2	8,1	76,9	22,1	11,9	13,1
Litvanya	39,1	15,7	0,7	970	0,9	8,5	76,7	21,2	13	13,4
Lüksemburg	37,5	15,2	4,9	4.630	3,9	6,8	72,1	26,7	7,7	13,3
Macaristan	39,5	7,5	4,1	996	1,9	4,1	77,5	26,7	14,7	8,7
Malta	39,8	30,8	2,6	1.939	8,6	4,4	77,3	22,8	9,5	7,4
Hollanda	30,6	29,8	4,6	3.076	3,8	4,9	80,8	18,8	5,7	7,1
Avusturya	36,6	25,1	0,6	3.066	9,7	6,0	74,8	23,0	9,5	8,5
Polonya	40,3	10,4	8,4	1.105	9,2	3,2	72,7	28,3	12,9	7,1
Portekiz	39,7	10,4	14,6	1.293	8,7	7,0	74,2	24,8	11	15,8
Romanya	39,9	22,2	1,0	951	2,1	6,1	65,2	30,5	16,6	11,6
Slovenya	39,6	17,6	4,4	1.719	6,6	5,0	74,8	25,1	9,2	9,7
Slovakya	40,0	16,3	4,7	1.164	8,0	6,7	74,6	27,1	15,2	12,3
Finlandiya	36,9	23,8	9,6	3.360	7,0	7,7	75,5	22,4	10,3	15,2
İsveç	36,8	15,7	8,0	3.488	3,6	8,5	80,1	18,0	7,2	16,6
İzlanda	38,6	19,1	:	4.854	14,0	5,5	82,3	17,6	7,1	9
Norveç	33,9	16,4	4,0	4.743	2,4	4,4	78,8	21,9	6,6	8,7
İsviçre	35,2	29,8	1,5	5.624	3,6	4,8	82,5	15,1	6,3	6,9
Arnavutluk	44,4	55,0			12,1	17,9	55,2	41,1	26,6	30,7
Kuzey Makedonya	40,9	38,0	12,5	582	4,2	16,4	59,1	35,0	26,2	29,6
Sırbistan	42,7	35,8			11,2	9,8	64,3	30,7	20	20,5

*Aksi belirtilmediği sürece veriler 2020 yılına ait olup 15-65 yaş nüfusu kapsamaktadır.

Kaynak: Eurostat verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Tablo 1’ de Türkiye’nin 44,7 ile en yüksek haftalık çalışma saatine, %49,5 ile ikinci en yüksek hafta sonu çalışma oranına, 692 Avro ile en düşük üçüncü aylık ortalama kazanca, %28,4 ile en yüksek ana işindeki uzun çalışma saati oranına, %13,2 ile en yüksek beşinci işsizlik oranına, %51 ile en düşük istihdam oranına, %45,1 ile en yüksek aktif olmayan nüfus oranına, %32 ile en yüksek NEET oranına, %21,7 ile en yüksek altıncı genç işsizlik oranına sahip ülke olduğu görülmektedir. Bu veriler altında AB’ nin çalışma hayatına ilişkin önerdiği politika ve araçların Türkiye’nin koşullarına göre revize edilmesi ve önceliklendirilmesi gerekmektedir.

AB, son 20 yılda istihdam ve sosyal politikalara ilişkin temel politika belgelerinde gündeme aldığı eylemleri, Türkiye’nin AB müktesebatına uyumunu artırma çerçevesinde desteklemektedir. AB Türkiye’yi İstihdam, Eğitim ve Sosyal Politikalar Operasyonel Programı (EESOP) kapsamında IPA-I (2007-2013) döneminde 474 milyon avro, IPA-II (2014-2020) döneminde 291,6 milyon avro finansman ile desteklemektedir. Avrupa Birliği, istihdam alanında Türkiye iş gücü piyasasını: insana yakışır iş, istihdam hizmetlerinin erişilebilirliği ve politika geliştirme ve uygulama süreçleri olmak üzere üç başlıkta desteklemektedir. Sosyal politika alanında ise AB fonları, tüm vatandaşların kaliteli iş, eğitim ve sosyal koruma hizmetlerine erişimini iyileştirirken, kapsayıcı bir topluma yönelik kurumsal kapasiteyi de artırmayı hedeflemektedir (<https://www.avrupa.info.tr/tr/egitim-istihdam-ve-sosyal-politikalar-7697>).

3. Geleceğe Hazırlanmaya Yönelik Sosyal Politika Araçları

“Bir ülkede devletin ülke insanının mutluluğu ve refahı hedefine yönelik olarak ülke insanının sağlığı, eğitim, güvenliği, beslenmesi, korunması, barınması ve istihdamının sağlanması yönünde aldığı kararlar ve sürdürdüğü uygulamalar” (Bedir, 2018, s. 3) sosyal politikaların çerçevesini oluşturmaktadır. Demografik değişimin ortaya çıkardığı koşullar içinde mutluluk ve refah hedefine ulaşmak yeni sosyal politika tedbirlerini de gerekli kılmıştır. Kayıtdışı istihdamla mücadele genel bir politika olarak gündemde kalmaya devam ederken son yıllarda insana yakışır iş, ne eğitimde ne istihdamda olan gençler ve aktif yaşlanma gibi kavramlar yeni sosyal politika araçları olarak gündemde yer almaktadır.

a. Kayıtdışı İstihdamla Mücadele

AB düzeyinde, kayıt dışı çalışma, "niteliği itibarıyla yasal olan ancak, üye devletlerin düzenleyici sistemlerindeki farklılıklar dikkate alınarak, kamu makamlarına beyan edilmeyen herhangi bir ücretli faaliyet" olarak tanımlanmaktadır (EC, 2007, s. 2).

1990'lı yılların başından beri, kayıt dışı istihdam olgusu AB düzeyinde ciddi anlamda tartışılır hale gelmiş ve 1993 yılında yayınlanan Büyüme, Rekabet ve İstihdam Beyaz Kitabı'nda ele alınmıştır. 2003 yılında Avrupa Konseyi, kayıt dışı istihdamla ilgili olarak bir düzenleme tasarısı çıkarmış ve üye devletlere konu hakkında ortak çalışma yapmaları için çağrı yapmıştır (Erdoğan, 2015, s. 80). Avrupa Birliği'nde kayıt dışılığın kayıtlı hale getirilmesine yönelik stratejiler, dar kapsamlı olarak sadece işçilerin sosyal güvenlik sistemine kayıt edilmesi değil, daha geniş kapsamlı olarak bütün beyan dışı işler (undeclared work) tanımı üzerinden uygulanmaktadır. 2003 yılında Avrupa Komisyonu, "Beyan Dışı İşlerin Düzenli İstihdama Dönüştürülmesi" konusunda İstihdam Rehberi'ni yayımlamıştır (Oğuz vd., 2020, s. 34).

Kayıt dışı çalışmayla mücadele, Avrupa Birliği için sendikalar ve işveren örgütleri dahil olmak üzere çok çeşitli kurum ve paydaşların katkısını gerektiren bir politika önceliğidir. Avrupa Platformu, kayıt dışı çalışmayla mücadele eden çalışma programını sunarak, kayıt dışı çalışmayla mücadele eden Üye Devletleri farklı şekillerde güçlendirmeyi ve desteklemeyi amaçlamaktadır. 26 Mayıs 2021 itibarıyla, kayıt dışı çalışmayla mücadele eden Avrupa Platformu, Avrupa Çalışma Otoritesi'nin (ELA) daimi bir çalışma grubu haline gelmiştir.

Eylül 2019' da 28 Avrupa ülkesinde (27 Avrupa Birliği üyesi ülke ve Birleşik Krallık) 15 yaş üzeri 27.565 kişi ile görüşmeden elde edilen Eurobarometer özel anketi verilerine göre, ankete katılan Avrupa vatandaşlarının %2,4' ü, ankette önceki 12 ay içinde kayıt dışı bir işte çalıştığını bildirmiştir ve bu oran Doğu-Orta Avrupa'da %1,5, Güneydoğu Avrupa'da %2, Batı Avrupa'da %2,1, İskandinav ülkelerinde %2,3 ve Güney Avrupa'da %5.8 arasında değişmektedir. Eurobarometer (2019, s. 9) anketine göre Avrupa'da bağımlı çalışanların çok küçük bir kısmı (%3) işverenlerinin kendilerine beyan edilmemiş nakit ödeme yaptığını söylemektedir. Anket sonuçlarına göre: bu ödeme şeklini alan her on kişiden dördünden biraz fazlası (%44) bunun fazla mesai, fazladan çalışma veya ikramiye için olduğunu söylerken, on kişiden sadece üçünün (%28) bunun düzenli çalışma için ve ek bir ödeme olduğunu söylerken, sadece dörtte biri düzenli çalışma için olduğunu söylemektedir.

TÜİK İşgücü İstatistiklerine göre Türkiye'de 2021 yılı 4. çeyrekte kayıtdışı istihdam %28,7 olarak gerçekleşmiş, tarım dışı kayıtdışı istihdam oranı ise %18,1 olmuştur (TÜİK HB, S. 45643). Son yıllarda Türkiye'ye yönelen mülteci akını nedeniyle ortaya çıkan kayıtdışı istihdamın bu rakamların içerisinde yer almadığı da değerlendirilmektedir. Türkiye'de bulunan Suriyelilerin yüzde 38'inin çalıştığı, verilen çalışma izinleri dikkate alındığında, Suriyelilerin yüzde 98'inin kayıt dışı çalıştığı tahmin edilmektedir (Oğuz vd., 2020, s. 34).

Kayıtdışı istihdam işletmeler arasında haksız rekabet yaratmakta, kuralara uyan işletmeler için bir ceza mekanizması gibi işlemektedir. Bunun yanı sıra çalışanların bugününü ve geleceğini törpülemektedir. İşletmeler ve bireyler için ortaya çıkardığı zararların yanı sıra, sosyal güvenlik sistemlerini ve geniş anlamıyla toplumun geleceğini ipotek altına almaktadır. Özellikle nüfusun yaşlanması ve istihdam yaratmayan büyüme ile birlikte artırılamayan aktif çalışan sayısı, her bir çalışanın sisteme dahil edilmesini Türkiye için en önemli hedef yapmaktadır. Sosyal güvenlik sistemlerin geleceğine ilişkin yaşanan endişeler, hükümetleri farklı arayışlara yöneltmekte, hatta uluslararası kuruluşlar tarafından “robot vergisi” önerisi (Yasım, 2020) dahi dile getirilmektedir. Yaşanılan süreçte Türkiye önemli avantajı sahiptir. Bu da nispeten genç bir nüfusa sahip olmasıdır.

Kayıtdışı istihdam oranlarının makul seviyelere indirilmesi sosyal güvenlik sistemindeki aktif nüfusun büyük oranda artmasına, bu ise gelirlerde önemli bir artışa yol açacaktır. Türkiye’de Sosyal Güvenlik Reformu adı altında özellikle giderleri azaltmaya yönelik yapılan düzenlemelerden beklenen sonucun alınmadığı görülmektedir. Reform aynı zamanda birçok mağduriyetler yaratmıştır. Bu yüzden giderleri azaltmaya yönelik tek yönlü uygulamalardan ziyade, önemli bir gelir kaynağı olarak kayıtdışılığın önlenmesi öncelenmelidir. Kayıt dışı istihdamın azaltılması, On Birinci Kalkınma Planı (2019 - 2023) hedefleri arasında öncelikli konulardan biridir. Buna karşın, son yıllarda sağlanan bir azalmaya rağmen, halen oldukça yüksek seviyelerde olduğu açıktır.

b. İnsana Yakışır İş

Çalışma koşullarının işçi yararına düzeltilmesi ve genişletilmesi, sosyal politika tarihinde bir yüzyıldan uzun süren bir mücadele ve gelişmenin sonucudur. İş sahibi olmak kadar nasıl çalıştığımız da önemlidir. Artık sadece istihdam ve işsizlik rakamlarına bakmak yeterli değildir. Bu açıdan “nasıl” sorusu önem kazanmıştır. Bu sorunun cevabına yönelik olarak 2000 yılı civarında uluslararası düzeyde birkaç girişim başlatılmıştır. Ülkelere istihdam kalitesini artırmaya yönelik politikalarını izleme ve geliştirme konusunda yardımcı olmak için hem ILO hem de AB, istatistiksel göstergeler geliştirmiştir. Örneğin Avrupa Sosyal Haklar Sütunu (The European Pillar of Social Rights), istihdama eşit erişim ve adil çalışma koşulları gibi ana boyutlarıyla istihdam kalitesini vurgulamaktadır. OECD tarafından geliştirilen “Better Life Indeks- Daha İyi Yaşam Endeksi” de işgücü piyasası güvencesizliği ve uzun süreli işsizlik gibi çalışma hayatının kalitesine ilişkin verileri kullanmaktadır. Bunların dışında Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından geliştirilen “insana yakışır iş-decent work” ajandası ve UNECE (Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu) tarafından geliştirilen “istihdam kalitesi” çerçevesi önemli birer göstergedir.

UNECE' nin 2000 yılına dayanan istihdam kalitesi çalışmasının amacı, istihdam kalitesini ölçmek için istatistiksel bir çerçeve geliştirmektir. UNECE' nin öncülüğünde geliştirilen çerçeve, istihdam kalitesini çok yönlü olarak değerlendirmek için tarafsız ve kapsamlı bir yaklaşımı temsil etmektedir. İstihdam kalitesine çalışan kişinin bakış açısıyla hitap eden yedi boyutta 68 gösterge tanımlamaktadır. Bu göstergeler özetle şunlardır (UN, 2015, s. 5):

1. İstihdam güvenliği ve etiği
 - İş güvenliği
 - Çocuk işçiliği ve zorla çalıştırma
 - İstihdamda adil muamele
2. İstihdamdan elde edilen gelir ve faydalar
 - Gelir
 - Ücret dışı maddi menfaatler
3. Çalışma süresi ve iş-yaşam dengesi
 - Çalışma saatleri
 - Çalışma zamanı düzenlemeleri
 - İş yaşam dengesi
4. İstihdam güvenliği ve sosyal koruma
 - İstihdam güvenliği
 - Sosyal koruma
5. Sosyal Diyalog
6. Beceri geliştirme ve eğitim
7. İstihdamla ilgili ilişkiler ve iş motivasyonu
 - İstihdamla ilgili ilişkiler
 - İş motivasyonu

İnsana Yakışır İş Gündemi ise ILO' nun bu alanda uzun süredir devam eden faaliyetlerinin bir sonucudur. Çalışma koşullarının insanileştirilmesi amacıyla 1999 yılında toplanan 87. Uluslararası Çalışma Konferansı'nda sunulan raporda; çalışanların güvenlik, onur, eşitlik ve özgürlük temelinde uygun ve üretken bir iş elde edebilmeleri için desteklenmesi gerektiği fikrinden hareketle, "Decent Work- İnsana Yakışır İş" kavramı uluslararası gündeme getirilmiştir. Gündemin stratejik hedefleri istihdam yaratılması, işyerinde hakların güvence altına alınması, sosyal korumanın genişle-

tilmesi ve sosyal diyalogun teşvik edilmesidir. Eylül 2015'teki BM Genel Kurulundan beri, insana yakışır iş ve gündeminin dört sütunu (istihdam yaratma, sosyal koruma, çalışma hakları ve sosyal diyalog), sürdürülebilir kalkınma için yeni 2030 gündeminin ayrılmaz unsurları haline gelmiştir. 2030 gündeminin 8. hedefi, kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin, tam ve üretken istihdamın ve insana yakışır işin teşvik edilmesi çağrısında bulunmaktadır (<http://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm>).

Tablo 1' de görüldüğü üzere Türkiye gelir, istihdam oranı, haftalık çalışma saati, hafta sonu çalışma oranı, geçici işlerde çalışma oranı, uzun çalışma saati oranı gibi çalışma kalitesine ilişkin verilerde diğer Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında oldukça kötü bir sicile sahiptir. Ayrıca kayıt dışı istihdam nedeniyle sosyal güvenceden yoksun olma hali sosyal koruma boyutu açısından önemli bir düzgün iş açığı yaratmaktadır (Işık, 2018, s. 125). İnsana yakışır iş ihtiyacının giderek arttığı küreselleşme sürecinde Türkiye'de de insana yakışır nitelikte yeni işlerin yaratılmasında güçlük çekildiği görülmektedir. Uygun istihdam fırsatının eksikliğini, sosyal koruma yetersizliğini, çalışanların temel haklardan yoksunluğunu ve sosyal diyalogun ihmal edilmesini ifade eden insana yakışır iş açığı Türkiye'de de önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Çetinkaya ve Yıldırım, 2012, s. 167).

c. Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler (NEET)

Bugünün gençleri, tarihin en yüksek eğitilmiş nesli olmalarına rağmen emek piyasasında mücadele etmektedirler (OECD, 2016, s. 14). Eurostat verilerine göre AB' de 2021'de 15-29 yaşları arasındaki 33,6 milyon genç istihdam edilmiş fakat 5,0 milyon genç işsiz kalmıştır. AB' de genç işsizliği oranı %13' dür. Küresel genç işsizliği oranının 2021' de yetişkin oranının üç katından fazla olmak üzere, %15,6 olduğu tahmin edilmektedir (ILO, 2022, s. 27). Gençlerin iş gücü piyasasındaki durumunun gelecekte istihdam ve/veya işsizlik oranları ile incelendiğinin altı çizilmelidir. Fakat son yıllarda iş gücü piyasasında olmayan genç sayısında da önemli artışlar olmaktadır. Bunun temel gerekçelerinden biri, gençlerin iş bulma umudu olmadığı için iş gücü piyasasından çekilmiş olmalarıdır. Ancak iş gücü piyasasında bulunmama nedeni eğitim de olabileceğinden, uygun politikaların geliştirilmesi için NEET' in paylarının analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır. NEET (Neither in Employment, nor in Education or Training), halen eğitim ve öğretimde olmamakla birlikte aynı zamanda çalışmayan genç nüfusu ifade etmektedir. NEET hesaplamasında referans yaş aralığı başlangıçta 15-24 yaş arası iken bugün 15-29 yaş arası dikkate alınmaktadır (Urhan, 2019, s. 1048).

Tablo 2’ de görüldüğü üzere NEET’ ler iş gücünün içinde veya dışında olabilir. Buna karşın herhangi bir işte çalışmamakta ve aynı zamanda eğitim de görmemektedirler.

Tablo 2: NEET Çerçevesi

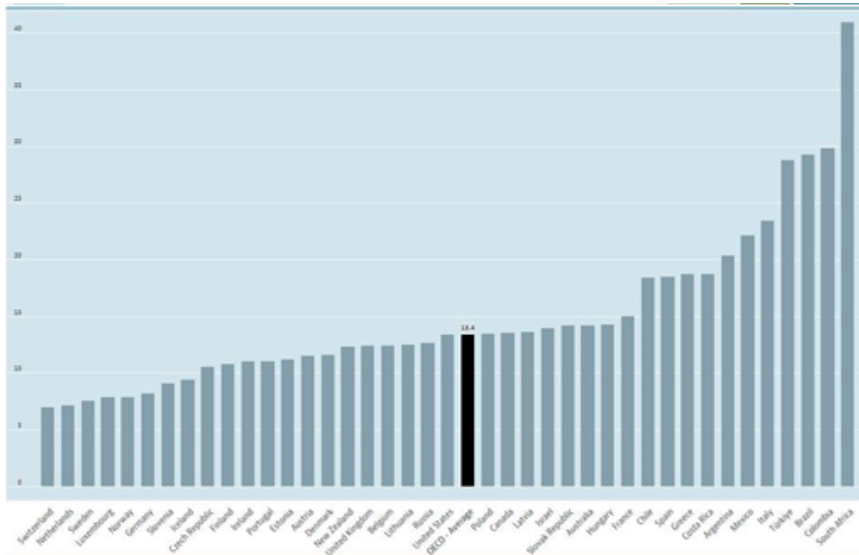
İşgücü Durumu	Zaman	İstihdam Durumu	Çalışma Durumu
İşgücü İçinde	Tam Zamanlı Çalışan	Ücretli İstihdam	Çalışan
		Kendi namına çalışan	
		Ücretsiz/Aile İşçisi	
	Kısmi Süreli Çalışan	Gönüllü Kısmi Süreli	
		Zorunlu Kısmi Süreli	
İşgücü Dışında	İş Arayan	İşsiz	NEET
	Aktif olmayan/ Evde çalışan	Yılın	
		Aktif değil	
	Eğitimde/ Kursta	Öğrenci	Öğrenci

Kaynak: World Bank, 2014

Tüm NEET' lerin üçte ikisinden fazlası (OECD genelinde 28 milyon genç) aktif değil, yani iş bile aramamaktadır. Bu durumun önemli sosyal, politik ve ekonomik sonuçları vardır. Yeterli kamu desteğinin olmadığı durumlarda, azalan hane gelirleri yoksulluk riskini artırmaktadır. Gençleri ve ailelerini gıda, barınma ve sağlık hizmetlerine yönelik temel harcamaları kısma zorlayabilir, böylece onların esenliklerine ve sağlıklarına zarar verebilirler (OECD, 2016, s. 14).

OECD verilerine göre 42 ülkedeki NEET’ lerin aynı yaş grubundakilere oranı grafik 4’ te verilmektedir.

Grafik 4: Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençlerin (15-29 yaş) Aynı Yaş Grubundaki Nüfusa Oranı

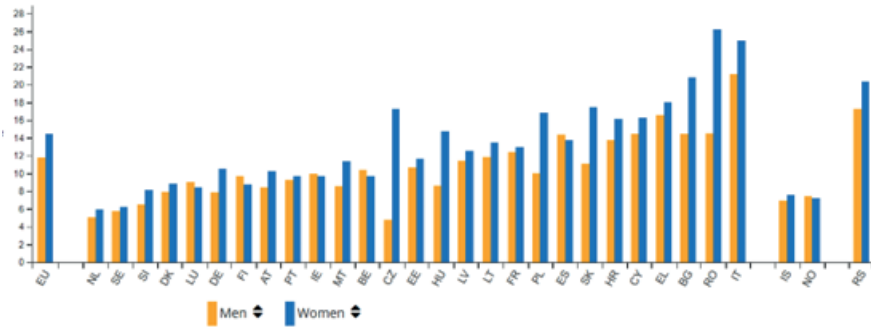


Kaynak: OECD (2022), "Youth not in employment, education or training (NEET)" (indicator), <https://doi.org/10.1787/72d1033a-en> (accessed on 16

August 2022).

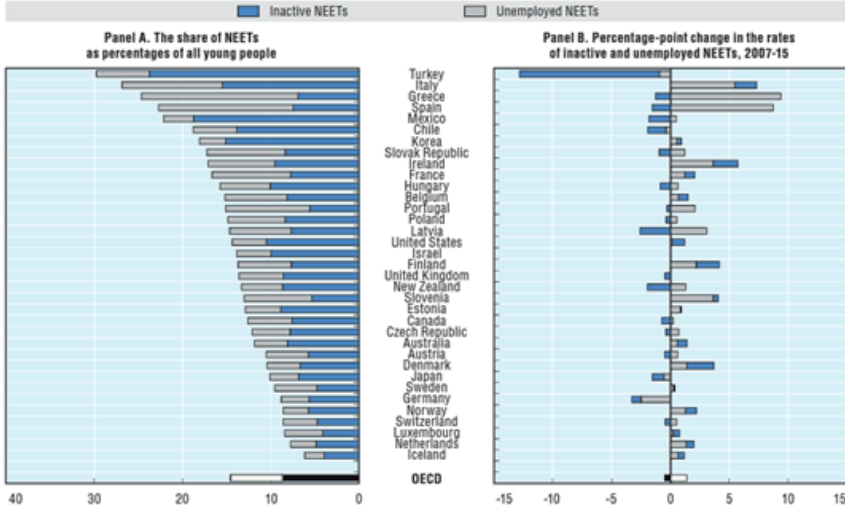
OECD verilerine göre Türkiye’de bu oran 2019 yılı için %28,8 iken, OECD ortalaması 2020 yılı için %13,4’ dür. Eurostat verilerine göre ise 2021’de AB’deki 15-29 yaşındakilerin yüzde 13,1’i ne istihdamda ne de eğitim ve öğretimdedir. Grafik 5’ te görüldüğü üzere NEET’ ler arasında kadınların oranı erkeklerden fazladır. Bu fark özellikle Çekya, Macaristan, Polonya, Slovakya, Belçika, Romanya, İtalya gibi ülkelerde daha fazladır. Türkiye’ de ise kadın NEET oranı %40’ dır. OECD ülkelerine baktığımızda özellikle Türkiye, Meksika ve Şili’ de kadınların işgücü piyasasına katılımının düşük olması, gençler arasında yüksek aktif olmayan NEET oranlarına yol açmaktadır (OECD, 2016, s. 20). Ayrıca bir bakım maliyetinin söz konusu olması halinde, bakım maliyetlerinin yüksekliği, piyasada ücretli çalışmak yerine ücretsiz ev işçiliğinin tercih edilmesine neden olmaktadır. Ülkemizde kadın NEET oranlarının yüksekliği bu tezi güçlendirir nitelikte bir veridir.

Grafik 5: Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler (15-29 yaş) (Cinsiyete göre, 2021)AB-27



Kaynak: Eurostat, online data code: edat_lfse_20.

Yüksek NEET oranları, büyük oranda gençler arasındaki yüksek işsizlik oranlarını yansıtmaktadır. Nitekim, TÜİK işgücü istatistiklerine göre (TÜİK HB, S. 45648) Türkiye’de genç işsizlik oranı %21,1 ‘ dir. Buna karşın NEET’ ler içinde iş dahi aramayanların payı oldukça yüksektir (grafik 6). Bu kişileri işgücü piyasasına çekmek ayrı bir güçlüktür. Çünkü, aktif olmayan NEET’ lerin kamu istihdam kurumlarına veya sosyal yardım hizmetlerine kayıtlı olması gerekmediğinden, bunlara ulaşmak özellikle zor olabilir (OECD, 2016, s. 20). Türkiye’ de İŞKUR, kendi kayıtları üzerinden potansiyel NEET’ leri hesaplamaktadır. Fakat bu hesaplama sadece kayıtlı işsizler üzerinden yapılmaktadır ve yaygın eğitim kurumları (MEB ve YÖK) dışında eğitim gören gençler tespit edilememektedir.

Grafik 6: NEET' ler İçinde Aktif Olmayan ve İşsiz Gençlerin Oranı

Kaynak: OECD (2016), "The NEET challenge: What can be done for jobless and disengaged youth?", in *Society at a Glance 2016: OECD Social Indicators*, OECD Publishing, Paris.

OECD verilerine göre, iş gücü piyasası her zamankinden daha yüksek düzeyde eğitim kazanımı ve beceri talep ettiğinden, düşük eğitim düzeyleri NEET olmada belirleyici faktörlerdir (OECD, 2016, s. 24). Bu varsayım düşük eğitim düzeyine sahip olanların yüksek eğitilmiş kişilere göre daha fazla NEET havuzunda yer almasına dayandırılmaktadır. NEET' lerin düşük eğitim seviyesindeki gençlerden oluşması, diğer gençlerin altında ücret alma potansiyeline sahip olmasından dolayı işgücü piyasasından uzaklaşmalarına neden olmaktadır. Buna karşın Türkiye' de genç işsizler arasında eğitim seviyesi yüksek olanların oranı düşük olanlardan daha fazladır. Bu durum aslında yüksek eğitim düzeyinin bir risk oluşturmasından ziyade, Türkiye' de yüksek eğitimin piyasa ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikleri karşılamamasından kaynaklanmaktadır.

Yüksek sayıda NEET, gençlerin zamanı ve becerileri kullanılmadığı için OECD ekonomileri için önemli fırsat maliyetleri yaratmaktadır. NEET maliyetleri, istihdam edildikleri takdirde NEET' lerin yönetebilecekleri brüt işgücü geliri olarak tanımlanır ve brüt işgücü maliyeti (sosyal güvenlik katkıları dahil) olarak ölçülür. Bu maliyet, NEET' lerin vazgeçilen üretkenliğinin karşılığı olarak düşünülebilir (OECD, 2016, s. 21).

Bingöl ve Ayhan (2020, s. 464), NEET' ler ile insani gelişmişlik arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik olarak panel analizi kullanarak yaptıkları çalışmada, farklı ülke gruplarının farklı sonuçlar gösterdiğini tespit etmişlerdir. NEET ile İnsani Gelişmişlik, Akdeniz ülkeleri için pozitif korelasyon gösterirken, İskandinav ülkeleri için farklı sonuçlar çıkmaktadır.

NEET sorununun köklü refah modellerine sahip kuzey ülkeleri üzerinde nispeten düşük profilli bir etkisi varken, güney Avrupa veya akdeniz refah modeline sahip ülkelerde sorun olumsuz bir etkiye sahiptir. Türkiye için ise NEET ile İnsani Gelişmişlik arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Bingöl ve Ayhan, panel genelinde anlamsız olan NEET değişkeninin birimden birime istatistiksel olarak farklılık göstermesini dikkat çekici olarak ifade etmiştir.

Genç nüfus, ülkelerin sosyal ve ekonomik gelişmelerinde itici güçtür. Bu yüzden onların eğitime ve istihdama kazandırılması önemlidir. Geldiğimiz noktada Türkiye genç bir nüfusa sahip olmasına karşın gençlerin potansiyelini kullanamamaktadır. Türkiye’deki yüksek genç işsizlik oranları, NEET sayısının yüksekliğinde önemli bir rol oynamaktadır. Eğitim ile istihdam ilişkisinin zayıf olması eğitime ilgiyi azaltırken, yüksek işsizlik oranları bir yandan da iş bulma umudu olmadığı için iş aramayan/aktif olmayan genç sayısının artmasına neden olmaktadır.

d. Aktif Yaşlanma

Son yirmi yılda, “aktif yaşlanma”, Avrupa’da nüfusun yaşlanmasının getirdiği zorluklara verilen en önemli politika yanıtı olarak ortaya çıkmıştır (Foster & Walker, 2015, s. 83). Dünya Sağlık Örgütü (WHO) aktif yaşlanmayı, “insanların yaşlanmasıyla birlikte yaşam kalitelerini geliştirmek amacıyla sağlık, katılım ve güvenlikle ilgili olanakları en uygun hale getirme süreci” olarak tanımlamaktadır. Aktif yaşlanma yaklaşımı, bu alanda yapılacak politika ve programların geliştirilmesinde; sağlık, emek piyasası, istihdam, eğitim gibi alanların tamamını içermelidir (Çolak ve Özer, 2015, s. 116-118). Aktif yaşlanma, yaşlıların sağlıklı kalma (sağlık ve sosyal bakım maliyetlerinin azaltılması), istihdamda daha uzun süre kalma (emeklilik maliyetlerinin azaltılması) ve aynı zamanda toplumsal ve politik yaşama katılma haklarının kolaylaştırılmasıyla ilgilidir (Foster & Walker, 2015, s. 84).

Yaşlanma ilk olarak 1990’ların başında, ulusal politikaların yaşlanma üzerindeki etkisini incelemek için AB’ nin bir “gözlemevi” kurması ile, merkezi bir Avrupa politika meselesi olarak ortaya çıkmıştır (Foster & Walker, 2015, s. 86). Özellikle yaşlanan nüfus ve öngörülen emeklilik maliyeti artışları göz önüne alındığında aktif yaşlanma ve istihdam stratejisi, AB’ nin istihdam seviyelerini yükseltme ihtiyacını haklı çıkarmaktadır. Avrupa’da ücretli istihdamdan çıkışın en önemli belirleyicisinin kötü sağlık olması, halen sağlıklı olan yaşlıların sayısındaki potansiyel büyüme, sağlık ve sakatlıktaki potansiyel iyileştirmelerin, piyasanın işgücü arzı tarafında yaşlanma sürecini telafi edip edemeyeceği sorusunu gündeme getirmiştir (Muszyńska, M. ve Rau R., 2012, s. 152).

Avrupa'da sayıları giderek artan yaşlılar için daha iyi iş fırsatları ve çalışma koşulları yaratmaya yardımcı olmak, onların toplumda aktif rol almalarına yardımcı olmak ve sağlıklı yaşlanmayı teşvik etmek, AB' nin temel hedefi olmuştur. AB dokümanlarında temel aktif yaşlanma uygulamaları yaşam boyu öğrenmeyi, daha uzun çalışmayı, daha geç ve aşamalı emekliliği, emeklilikten sonra aktif olmayı, kapasite arttırmayı cazip hale getirici ve sağlığı destekleyici faaliyetler içermektedir (Usta ve Murat, 2017, s. 217). Geniş kapsamlı politikalara karşın mevcut uygulamalar daha çok istihdama vurgu yapmaktadır. Daha iyi işleyen işgücü piyasalarına ulaşmak için, Avrupa Komisyonu Kasım 2010'da Avrupa 2020 Stratejisinin bir parçası olarak “Yeni beceriler ve işler için bir gündem: tam istihdama yönelik bir Avrupa katkısı” girişimini başlatmıştır. Bu girişimin odak noktası, esnek güvence politikalarını güçlendirmek ve istihdam için doğru becerileri teşvik etmektir (Guerzoni and Zuleeg, 2011, s. 11). Böylece yaşlı iş gücü günün gerektirdiği becerilerle donatılacak, aynı zamanda emekliliğe yumuşak geçişi sağlayacak esnek çalışma imkanları geliştirilerek yaşlılar daha uzun süre çalışma hayatı içinde tutulabilecektir. Çünkü daha önce ifade edildiği gibi nüfus yaşlanmaktadır. Aktif çalışma hayatının sona ermesi bireyin üretken, karar alıcı ve uygulayıcı olduğu bir dönemden daha pasif olduğu bir döneme geçiş anlamına gelmektedir (Karakaya, 2020, s. 28). Bu dönemde gelirden azalmaya bağlı olarak tüketim ve yatırım harcamaları azalmakta, yaştaki ilerlemeye bağlı olarak sağlık giderlerinde de artış olmaktadır. İyi planlanmamış bir geçiş dönemi önemli sosyal problemlere zemin hazırlamaktadır. Birleşmiş Milletler tarafından yayımlanan “Income Poverty in Old Age” raporuna göre yaş arttıkça yoksulluk da artmaktadır.

OECD ülkeleri ortalamasında 55-64 yaş grubu istihdam oranları sürekli artış göstermektedir. OECD ortalamasında yaşlı istihdam oranı 2000 yılında %47,5'den 2019 yılında %62,0'e yükselmiştir. Buna paralel olarak bu yaş grubu için işsizlik oranları 2000 yılında %4,9'dan 2019'da %3,8'e düşmüştür. Buna karşın Türkiye için aynı yaş grubunda istihdam oranı %36,4'den %33,6'ya düşmüş, işsizlik oranı ise %2,1'den %8,1'e yükselmiştir (Karakaya, 2020, s. 22).

Türkiye’de yaşlılara yönelik politika ve uygulamalar Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü tarafından şekillendirilmektedir. Fakat konunun daha çok sosyal hizmet anlayışıyla yaşlı bakımı üzerinde odaklandığı görülmektedir. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı 2013 yılında yayınladığı “Türkiye’de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı” Uygulama Programında Yaşlılar ve Kalkınma başlığı altında, İş ve yaşlanan işgücüne yer vermiş ve “Çalışmak isteyen bütün yaşlılar için istihdam imkânları” hedefi koymuştur. Ayrıca:

- Tarım teknik ve teknolojilerinin öğretilmesi, yapısal ve finans hizmetlerine ulaşılabilirliğin sürdürülebilmesi yoluyla tarım sektöründe çalışan yaşlıların güçlendirilmesinin sağlanması,
- Çalışabilir ve çalışmak isteyen yaşlıların çalışmalarını teşvik edilmesi ile ilgili olarak çalışma hayatında (emekliliğe kademeli geçiş ve esnek çalışma) yeni düzenlemeler yapılması hedef olarak belirlenmiştir.

Buna karşın geçen yaklaşık 10 yılda bahse konu alanlarda hangi gelişmelerin sağlandığı tartışmalıdır. Bir sosyal politika tedbiri olarak aktif istihdam politikaları Türkiye’de Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından yönetilmektedir. Bu amaçla yapılan desteklerin kadınlar, engelliler, gençler, göçmenler gibi dezavantajlı gruplara yönelik olduğu görülmektedir. Genç işsizliğini önlemeye yönelik gerek prim teşvikleri gerekse diğer teşvikler, bir taraftan da belirli bir yaşın üzerindeki çalışanların tercih edilebilirliğini azaltmaktadır. Nitekim İŞKUR’ un iş arayan portföyü ve işsizlik maaşı alanların içerisinde orta yaşın üzerindeki nüfus önemli bir alan kapsamaktadır. Bu yüzden özellikle 50 yaşın üzerindeki işgücünün tercih edilebilirliğini artırmak için daha fazla aktif işgücü programlarına ve teşvik sistemine ihtiyaç duyulmaktadır. Fakat bu politikaların sorunun sadece talep yönüne yönelik olarak bir pansuman tedavisi olacağı açıktır. Bu yüzden bir taraftan da işin arz tarafına yönelik yeni politikalar geliştirilmelidir. Bireylerin yaşı ilerledikçe fiziksel kapasitelerinde bir düşüş yaşanmaktadır. Günümüzde teknolojiye yaşanan gelişmeler ve kol gücüne ihtiyacın azalması aslında fiziksel kapasitenin bir tercih sebebi olması yaklaşımını zayıflatmaktadır. Burada ihtiyaç duyulan yaklaşım, ömür boyu eğitim ve sağlıklı yaşlanma politikalarının güçlendirilmesidir. Çalışma koşullarının ve çalışma takviminin orta yaş çalışanlara göre yeniden düzenlenmesi, aynı zamanda teknolojik gelişmelere uyum sağlamaya yönelik eğitimlerle bu kişilerin verimliliğinin artırılması mümkündür. Yaş ilerledikçe fiziksel kapasitedeki düşüş aslında tecrübe ve sosyal becerilerdeki artışla telafi edilebilmektedir.

4. Türk İş Gücü Piyasasının Görünümü

Türkiye AB’ ne tam katılım yolunda olan bir ülkedir. Bu açıdan çalışma hayatına ilişkin verilerin diğer üye ülkelerle benzeşik olması beklenmektedir. Bu amaçla AB ve Türkiye tarafından sağlanan fonlarla Türk çalışma hayatına ilişkin projeler üretilmekte ve uygulanmaktadır. AB Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi Operasyonel Programı (İKG OP) kapsamında İstihdam başlığında İnsana Yakışır İşlerin Desteklenmesi, İstihdamın ve İstihdam Edilebilirliğin Artırılması ve Daha iyi hizmetler için politika yapma ve uygulama süreçlerinin geliştirilmesi aktiviteleri yer almaktadır.

Tablo 1’deki verilere bakıldığında Türkiye’nin çalışma hayatına ilişkin verileriyle AB üyesi ülkelerin verileri farklılaşmaktadır. Türkiye için önemli problem alanları olarak değerlendirilebilecek birçok konu, AB üyesi ülkelerin birçoğu tarafından sorun olmaktan çıkmıştır. Bu durum işgücü piyasasına yönelik önceliklerin Türkiye bazında tekrar değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Türkiye için çalışma hayatına ilişkin en önemli sorunlardan birisi kayıt dışı istihdamdır. Son yıllarda yaşanan gelişmelere rağmen 2021 yılı TÜİK istatistiklerine göre kayıtdışı istihdam oranı %31,4 seviyesindedir. Oysa AB’de bu oran %3’ün altındadır. Bu yüzden AB konuya daha geniş kapsamlı yaklaşarak, resmi otoritelere bildirilmemiş mal ve hizmet alımının ortadan kaldırılmasına odaklanmaktadır. Bu yaklaşım kayıtdışı istihdamın yanısıra vergilendirilmemiş kazancı hedef almaktadır. Türkiye’deki yüksek kayıtdışılık oranları mikro, mezo ve makro birçok soruna yol açmaktadır. Kayıtdışı istihdam edilen bireyler sosyal güvenlik koruma çerçevesinin dışında kalmakta, tüm risklere açık olmaktadır. Mevzuata uygun faaliyet gösteren işletmeler haksız rekabetle karşı karşıya kalmakta, bu durum bu işletmeleri de kayıtdışı istihdama yönlendirmektedir. Kayıtdışı istihdam sosyal güvenlik sistemi üzerine de büyük yük getirmektedir. Son yıllarda yaşanan göçmen akını bu sorunun daha da derinleşmesine neden olmaktadır. AB, FRIT ile geçici koruma kapsamındaki (GKK) Suriyelilerin Türk işgücü piyasasına girişlerini desteklemektedir. Buna karşın temel sorun, GKK dakilerin büyük oranda kayıtdışı çalışmasıdır. Türkiye’de sosyal güvenlik açısından insana yakışır iş açıklarının başında kayıt dışı istihdamın geldiği söylenebilir (Işık, 2018, s. 125).

Türkiye’de 1999 yılında çıkarılan 4447 sayılı kanunla yapılan Sosyal güvenlik reformunun temel gerekçelerinden birisi sosyal güvenlik sistemindeki açıkları kapatmak ve sürdürülebilir bir yapı kurmaktır. Bunun için alınan temel önlem emeklilik yaşının artırılması ve maaş bağlama oranlarının azaltılması olmuştur. Böylece gelirlerin artırılıp giderlerin azaltılması amaçlanmıştır. Fakat geline nokta istenilen amaca ulaşamamıştır. Bu durum aynı zamanda birtakım mağduriyetler yaratmıştır. Türkiye AB ile kıyaslandığında halen genç bir nüfusa sahiptir. Fakat genç işsizlik oranları yüksektir. İşsizliğin azaltılması ve kayıtlı istihdamın artırılması sosyal güvenlik sisteminin gelirlerinde önemli bir artışa yol açacaktır. AB’de bu oranların düşük olması ve nüfusun yaşlanması nedeniyle çözüm emeklilik yaşının yükseltilmesinde aranmaktadır. Bunun için de aktif yaşlanma programları uygulanmaktadır. Oysa Türkiye’de işgücünün yaşı yükseldikçe istihdam edilme imkanları azalmaktadır. Her ne kadar 07.05.2010 tarihli 5982 sayılı Kanun’la T.C. Anayasasının 10. md.sine “Çocuklar, yaşlılar, özürllüler...için alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı sayılmaz” fıkrası eklense de, yaşlıları iş gücü piyasasında güçlendire-

cek teşvikler bulunmamaktadır. Piyasa ekonomisinin yasaları yaşlılar için de geçerlidir ve diğerleri gibi rekabetle karşı karşıyadır (Usta ve Murat, 2017, s. 206). Çeşitli aktif işgücü politikaları ve sosyal güvenlik teşvikleri ile desteklenen genç bir işgücünün karşısında rekabet etme şansı bula-mamaktadır. Çünkü arkadan gelen genç nüfus aynı zamanda daha düşük ücretlerle çalışmaya da hazırdır.

Bir diğer sorun alanı Türkiye’ de çalışma koşullarının ağır olmasıdır. Bu açıdan “insana yakışır iş” önemli bir politika aracıdır. Tablo 1 verilerine baktığımızda haftalık çalışma saati, hafta sonu çalışma oranı, uzun çalışma saati oranı gibi işin zamansal yükünün fazlalığının yanısıra, ILO’ nun “insana yakışır iş” gündeminde dile getirdiği istihdam yaratma, sosyal koruma, çalışma hakları ve sosyal diyalog konularında da sicili-miz iyi değildir. Yaşlı nüfusun işgücü içinde yer almaya devam etmesinde işin niteliği ve çalışma koşulları önemlidir. Uzun çalışma saatleri ve ağır çalışma koşulları altında çabuk yıpranan işgücünün, işgücü piyasasından çıkması kaçınılmazdır. Bu açıdan işgücünün günün aranan niteliklere uygun nitelikleri kazanmasına yönelik eğitimler ve aktif istihdam politi-kaları yerinde olacaktır. Bugüne kadar yapılan uygulamalara baktığımız-da yaşlılar özelinde herhangi bir program bulunmamaktadır. Bu durum işgücünün yaş ilerledikçe piyasadan kopmasına yol açmakta, uzun vadede umudu olmadığı için iş arama faaliyetini de bitirmektedir. Böylece işsiz olarak tanımlanmamakta, sosyal yardıma muhtaç bir şekilde emekli olma-yı beklemektedirler.

Bir başka sorun alanı, yüksek genç işsizlik oranlarıdır. İş bulma umu-du olmayan gençler işgücü piyasasından uzaklaşmakta, bu durum Türki-ye’ nin demografik fırsat penceresinden yararlanamamasına neden olma-kta-dır. Tablo 1’ de görüldüğü üzere Türkiye, AB ülkeleri içinde en yüksek NEET oranına sahip ülkedir. Bu yüzden genç istihdamı ve eğitiminin üze-rinde dikkatle durulmalıdır. Türkiye’ de eğitim seviyesi arttıkça işsizlik oranlarının artış göstermesi, eğitim-istihdam bağlantısının zayıf olduğunu göstermektedir. Eğitim emeğin istihdam edilebilirliğini ve verimliliğini artırmada önemli bir araçtır. Bu araç ancak eğitim politikalarının doğru belirlenmesi ile değer kazanır. Beşeri sermaye ülkelerin kalkınması için önemli bir araçtır. Bu açıdan yürütülen bazı projeler ümit vericidir. İŞ-KUR’ un yürütücülüğünü yaptığı NEET PRO projesi (<http://www.ikg.gov.tr/ne-egitimde-ne-istihdamda-olan-genclere-yonelik-igucu-piyasa-si-destek-programi-operasyonu/>) ve Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından da NEET Kadınları İçin “Geleceğini Kuran Genç Kadınlar Pro-jesi” (<https://www.aile.gov.tr/haberler/neet-kadinlari-icin-gelecegini-ku-ran-genc-kadinlar-projesi-hayata-geciriliyor>) bunlardan ikisidir. Türkiye’ de kadınların işgücüne katılım oranları TÜİK verilerine göre Temmuz 2022 itibarıyla %34,9’ dur. Bu oran 2018 yılı Eurostat verilerine göre AB

ortalaması olarak %67 seviyesindedir. NEET' lerin cinsiyet bazında dağılımında kadınların daha fazla olduğu görülmektedir. Türkiye' de genç erkeklerde NEET oranı 2021 yılında %17,5 iken genç kadınlarda bu oran %32,4 olmuştur (TÜİK HB, S. 45634) . Dolayısıyla kadın NEET' lere yönelik uygulanacak politikalar aynı zamanda kadınların işgücüne katılım oranlarının da artmasına katkı sağlayacaktır.

SONUÇ

AB' de son yıllarda gündeme gelen aktif yaşlanmaya yönelik sosyal politika tedbirlerinin yanısıra, ne eğitimde ne istihdamda (NEET) olan gençler de son dönemin hedef grupları arasında yer almaktadır. Belirli istihdam oranlarının yakalanması ile de insana yakışır iş mottosunun politikaları şekillendirdiği görülmektedir. AB ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilen istihdam ve sosyal politikalara yönelik fonların dağılımında bu amaca yönelik faaliyetlerin gerçekleştirildiği görülmektedir. Fakat elde edilen sonuçlar yeterli değildir.

Yukarıda ifade edilen kavramlar Türkiye' de tartışılmakta ve sosyal politikaların şekillenmesinde rol almaktadır. Buna karşın Türkiye' nin çalışma hayatı AB den farklı koşullarla şekillenmektedir. Bu yüzden çalışma hayatına ilişkin araçlar belirlenirken Türkiye' nin önceliklerinin dikkate alınması gerekir. Türk çalışma hayatının fotoğrafı çekildiğinde ortaya çıkan manzara yüksek kayıtdışılık, yüksek genç ve yaşlı işsizliği, buna bağlantılı olarak yüksek NEET oranı, uzun çalışma saatleri, kötü çalışma koşulları, iş mevzuatına uyumun düşük olması gelmektedir. Bu görüntü altında genç nüfus oranı AB ile karşılaştırıldığında tek olumlu görüntüyü yansıtmaktadır. Türk çalışma hayatına ilişkin eldeki veriler, genç istihdamını artırmanın ve kayıtdışı istihdamı önlemenin en temel hedefler olarak ele alınması gerektiğine işaret etmektedir. Ayrıca insana yakışır işlerin genişlemesi, yaşlıların daha uzun süre çalışma hayatında kalmalarına katkı sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- ASPB, 2013, Türkiye’de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı Uygulama Programı, Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Bedir, E. (2018), Sosyal Politika 1 (Ed. Oral ve Şişman), Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını No. 2178, Eskişehir.
- Bingol, U., ve Ayhan, F. (2020). The impact of NEET and labor market indicators on human development: A panel data analysis for EU-28 Countries. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 79, 441-468. <https://doi.org/10.26650/jspc.2020.79.0158>.
- Canpolat, Ş. ve Taştı, E.(2022).Türkiye’de Aktif Yaşlanma Endeksinde 2008-2020 Döneminde Yaşanan Değişim: Avrupa Birliği Ülkeleri İle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 22(56), 443-499 DOI:10.21560/spcd.vi.1074414
- Crombach, L. ve Smits, J. (2022), The demografic window of opportunity and economic growth at sub-national level in 91 developing countries, *Social Indicators Research*, 161, 171-189; <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02802-8>
- Çetinkaya, E. ve Yıldırımaltı, S. (2012). ‘İnsana Yakışır İş’ bağlamında Türkiye işgücü piyasasında kadınların durumu. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 153-172. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bilgisosyal/issue/29134/311627>
- Çolak, M. ve Özer, Y. E. (2015). Sosyal politika anlamında aktif yaşlanma politikalarının ulusal ve yerel düzeydeki analizi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (55), 115-124. DOI: 10.17755/esosder.92999.
- Eurobarometer, Special 498 (2019), “Undeclared Work in the European Union” Report, Doi: 10.2767/018492.
- European Commission (2007) Stepping up the Fight against Undeclared Work. Brussels: European Commission.
- Erdoğan, E. (2015). AB ülkelerinde kayıt dışı istihdamla mücadelede alternatif bir metod olarak sosyal diyalog mekanizması. *Sosyal Güvence*, 0 (8), 69-95. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/sosyalguvence/issue/16501/172280>
- Foster, L. ve Walker, A. (2015), “Active and successful aging: A European policy perspective”, Special Issue: Successful Aging, *The Gerontologist*, 55, (1), 83–90.
- Guerzoni, B. ve Zuleeg, F. (2011), Working away at the cost of ageing: the labour market adjusted dependency ratio, EPC Issue Paper No.64.
- ILO (2022), Global employment trends for youth 2022. Geneva:

- Işık, V. (2018). Refah devletinin dönüşüm süreci ve “Düzgün İş” kapsamında sosyal güvenlik anlayışı, *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 8 (2) , 109-128. DOI: 10.32331/sgd.493009
- Karakaya, H. (2020), Gümüş ekonomi ve aktif yaşlanma bağlamında İŞKUR’un rolü ve alınması gereken önlemler, *Uzmanlık Tezi, Türkiye İş Kurumu*.
- Muszyńska, M.M., Rau, R. (2012), The old-age healthy dependency ratio in Europe. *Population Ageing* 5, 151–162. <https://doi.org/10.1007/s12062-012-9068-6>
- OECD (2016), "The NEET challenge: What can be done for jobless and disengaged youth?", in *Society at a Glance 2016: OECD Social Indicators*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/soc_glance-2016-4-en.
- Oğuz, F.; Göksal, K.; Oğuz S. ve Şahin, M. (2020), Kayıtlı İstihdama geçiş programı birinci faz etki analizi çalışması, *Uluslararası Çalışma Örgütü, Ankara*.
- TUİK Haber Bülteni, 18.03.2022, Sayı 45636.
- TUİK Haber Bülteni, 15.02.2022, Sayı 45643.
- TUİK Haber Bülteni, 16.05.2022, Sayı 45648.
- TUİK Haber Bülteni, 17.05.2022, Sayı 45634.
- UN (2015), *Handbook on Measuring Quality of Employment*, United Nations Economic Commission For Europe, New York and Geneva.
- Urhan, N. (2019), Avrupa 2020 stratejisinin sonuna gelirken: NEİY, Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi, 19(45), 1045-1060.
- Usta, İ. ve Murat, G. (2017), İşgücü piyasasında yaşlılar ve aktif yaşlanma: Avrupa Birliği ve Türkiye Değerlendirmesi, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 199-223.
- Yasım, Y. K. (2020). Endüstri 4.0: Çalışmanın Geleceği. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (1), 47-64. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/klujfeas/issue/53391/672817>

“

Bölüm 11

İSLAM İKTİSADINDA KALKINMA

Songül AKYILDIZ¹

”

¹ Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Yusufeli MYO, Maliye,
songulakyildiz@artvin.edu.tr, Orcid: 0000-0001-6309-8269

GİRİŞ

İnsan ihtiyaçları, çeşitliliği ile beraber sonsuzluk kavramıyla da anlatılmaktadır. İnsanların arzu ettikleri doğal çevrede önceden hazırlanmış değildir. Dolayısıyla insan, tek başına ihtiyaçlarına karşılık bulamamakta ve diğer insanlar ile beraber ortak sorunlarına çözüm arayışı içinde hareket etmek zorunda kalmaktadır. İnsanların arzularına kavuşma isteği sonucunda toplum ile iç içe hareket etmesi kültürel ve dini yönden etkileşimleri de ortaya çıkarmaktadır.

İnsanın var oluşu ile ortaya çıkan ihtiyaçlar, aynı zamanda iktisadında temelini oluşturmaktadır. İnsani arzuların sınır bilmemesi, bugün kalkınma ve refah gibi kavramların da hayatımıza girmesine neden olmuştur. Kalkınma, toplumun eğitim, kültür, güvenlik, sağlık ve maddi yönden refahı yaşayabilmesidir. Dünya geneline hâkim olan kapitalist yönetim şekli ile toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesi pek de mümkün değildir. Çünkü kapitalist sistem toplumsal bir yapı yerine ferdi bir yapıyı desteklemektedir.

İslam iktisadı tam da bu noktada etkin bir ekonomi veya kalkınma modeli olarak karşımıza çıkmaktadır. İslam, toplumda etkin bir gelir dağılımını yeğlemektedir. Toplum arasında gelirin, yer altı ve yer üstü kaynakların adaletli bölüşümü, taşkınlıkları da önleyebilecek niteliktedir. Bu yönüyle incelendiğinde İslam, insanlar arasında adaletli bölüşümün yanı sıra güvenliği de sağlamış olmaktadır.

Çalışmada incelenmekte olan kalkınma kavramı, iktisat biliminde incelenen ve sayısal veriler ile ölçülen büyüme kavramından farklı tutulmaktadır. İktisadi büyüme, bir ülkedeki mal ve hizmetlerin reel olarak artışı (Pinar, 2011: 159) şeklinde tanımlaması yapılırken; iktisadi kalkınma ise ekonomik kaynaklarla beraber ekonomik olmayan kaynaklarında dâhil edilmesiyle bir bütün halinde incelenmesidir (Özyakışır, 2011: 48). Dolayısıyla iktisadi kalkınma, iktisadi büyüme gibi sadece üretimin ve fert başına düşen gelirin artırılmasından ibaret olmamakta, aynı zamanda ekonomik ve sosyo-kültürel yapının da değiştirilmesini ve yenilenmesini gerekli kılmaktadır (Ersungur, 1994: 41). Bu çerçevede kalkınmada etkili olan çeşitli faktörlerin var olduğunu belirtmek mümkündür. Bu faktörler; sermaye, maddi sermaye, beşerî sermaye, kültürel yapı, sosyal sermaye ve dini yapı şeklinde ifade edilebilir.

Bu çalışma ile bir ülkenin ekonomik kalkınmasında etkili olan faktörlerden dini yapı, İslam iktisadı çerçevesinde incelenmektedir. Bu doğrultuda öncelikle iktisat ile din ilişkisi yönünde ileri sürülen varsayımlar dikkate alındığında genel geçerliliğinin yanı sıra; dinin, tarih boyunca insanoğlunun neredeyse her aşamasında ve faaliyetinde yer aldığı görülmektedir. Savaşlarda, evliliklerde, doğumlarda, salgın hastalıklarda hatta

afetlerde dahi dinin etkisi altında açıklama¹⁷⁷lar yapılmaya çalışıldığı görülmektedir. Ayrıca Max Weber, iktisadi faaliyetlerin şekillendirilmesinde dinin önemli rol aldığını, bununla beraber doğru dinin dolaylı yollarla dahi olsa, iktisadi gelişmeleri tetikleme noktasında harikalar yaratabileceğini belirtmiştir (Sincer, 2017: 928). Birçok iktisadi düşünür de aynı şekilde din ile iktisadın güçlü bir bağ ile hareket halinde olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla iktisadi kalkınmada etkili olduğu görülen dini yapı, İslam iktisadı adı altında ve bu amaca bağlı olarak Kur'an-ı Kerim'den iktisat literatüründe gelişimi ve kalkınmayı destekleyen ayetlerden bazıları ile inceleme yapılacaktır.

Bir ülkede uygulanmakta olan iktisadi politikaların özü ve biçimi, yine o ülkenin mevcut iktisadi-sosyal sistemi ve onun çerçevesinde ileri sürülen felsefeden beslenerek bir iktisadi büyüme tipi belirlenmektedir (Hamitoğulları, 1987: 28). Bu nedenle izlenilecek iktisadi politikaların sosyal yaşamdan bağımsız olarak düzenlenmesi mümkün değildir. Özellikle iktisadın, din ile ilişkisinin daha güçlü olduğunu belirterek, benimsenmiş dinler arasından İslam dini ile iktisat kavramının felsefi yapısı incelenecektir.

1- “İSLAM İKTİSADI” KAVRAMI

İslam, insana dünya ve ahirette ebedi saadeti sağlamayı hedefleyen İlâhi bir sistemdir. İnsan ise, yaratılanların en mükemmeli, en şerefli olarak tanımlanır. Allah'ın böylesine değer atfettiği kullarına mükemmel bir hayat tarzı olarak gönderdiği İslam dini, bu mükemmelliğinin tabii bir sonucu olarak imanla ilgili esaslar yanında, dünyaya ait düzenleme ve hükümler de getirmektedir (Zaim, 1992: 9).

“İslam iktisadı”, Hindu-Pakistan kökenli bir kavramdır. 20. asrın 2. çeyreğinde Hintli Müslüman âlimler hem Batı kültürüne ve İngilizceye vakıf oldukları, hem de İslam kültürüyle yetişip Arapça ve Farsça bildikleri için Müslüman toplumların karşılaştığı sosyo-ekonomik meseleler karşısında, İslam'ın iktisadi görüşlerini klasik fıkıh kalıpları dışına çıkarak modern iktisadi kavram ve müesseseler açısından izah etmeye çalıştığı görülmüştür. Bundan sonra “İslam iktisadı” tabiri Arapçaya ve Arap literatürüne intikal etmiştir. Türkiye'ye ise “İslam iktisadı” kavramı, Hintli âlim ve düşünür Prof. Dr. Muhammed HAMİDULLAH tarafından getirildiği bilinmektedir (Zaim, 1992: 11-12).

İnsanın, değerli kabul edildiği, bütün iktisadi çalışmaların düzenlenmesi ve hükümlerin belirlenmesinde insan kavramının dikkate alınarak şekillendiği bir İslam ekonomisinden bahsedilmektedir. İslam ekonomisi, İslam dininin, İslam hukukunda belirtilen hükümler çerçevesinde ekonominin şekillenmesi ile ilgilenmektedir. Bugün kapitalizm ve komünizmin insanlar üzerinde oluşturduğu endişe ve insanların geleceğe dönük hayal

kırıklıklarına uğramış olması, yeni bir ekonomik modelin ortaya atılmasına zemin hazırlamıştır. Bu arayış ise, İslam ekonomisi ile sonlandırılmaya çalışılmaktadır. Özellikle son zamanlarda başta master ve doktora tezleri olmak üzere, hazırlanan birçok akademik çalışmanın İslam ekonomisini inceler nitelikte olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca İslam ekonomisi ile ilgili eserlerin tercüme edilmesi de bu yöndeki tahminleri güçlendirmektedir.

2- İSLAM İKTİSADININ FELSEFESİ

İslam dini, ekonomi ve sosyoloji yönündeki bilgilerin kaynağını Kur'an-ı Kerim'den almaktadır. Kur'an, toplumun yaşayış şekli, istek ve arzularının sonuçları hakkında detaylı bilgi vermektedir. Özellikle Kur'an'daki birçok ayet toplumsal zenginlik ve refah esasına dayalı açıklamaları kapsamaktadır. Kur'an da refah seviyesinin uç noktasına varan biri için "İnsan kendisini her konuda yeterli görünce azabilir." (Yazır, 2002: Alak Suresi 96/6) şeklinde bir tanımlama yapılmaktadır. Dolayısıyla insanın yeryüzündeki her şeye sahip olduğu düşünce yapısı, beraberinde fenalıkları da getirebilmektedir.

İslam dinine bağlı birinin (Müslüman biri), yeryüzündeki her şeyin sahibinin Allah olduğu düşüncesinin varlığı ile "her şeye sahip olma hırsı" gibi insani duygulardan saptırıcı tutumların sergilenmesi engellenebilmektedir. Bu düşünce "Allah kullarına rızık bolca verirse yeryüzünü talan ederler. Fakat Allah kullarını çok iyi görüp gözettiği için istediği kadar verir." (Yazır, 2002: Şûra Suresi 42/27) ayeti kerime ile desteklenebilir. Dolayısıyla insanların, "rızık sahibi Allah'tır" gibi düşünceleri benimseyip, hayatını bu şekilde yönlendirmesi, toplumdaki kötü düşünce ve yapıları da yok edebilmektedir.

Bir başka ayette: "Allah'ın, Resulüne nasip ettiği savaş ganimetleri, Allah'a, Resul'e, yakın akrabalarına, yetimlere, yoksullara ve yolculara aittir. Zenginlerin bu ganimeti kendi aralarında sermaye olarak işlem görmesi için değildir. Peygamber size ne verirse onu alın. Peygamberin yasaklarına ise uyun ve Allah'tan korkun. Çünkü Allah'ın azabı şiddetlidir." (Yazır, 2002: Haşr Suresi: 59/7). Bu ayet ile piyasadaki malları elinde tutup, toplumun büyük bir kesimini tehlikeye atan zenginlerin sonu anlatılmaktadır.

İslam iktisadının, ekonomik ve sosyal yapısına dikkat çeken Kur'an'daki tüm ayetleri inceleyip aktarmak mümkün değildir. Ancak yukarıda incelediğimiz ayetler neticesinde İslam iktisadının, adaletsiz zenginleşmeye, bozgunculuğa, sadece belli bir kesimin refahının dikkate alınarak ekonominin şekillenmesine karşı çıktığı görülmektedir. Ayrıca İslam dini, yardımlaşma ve dayanışmayı esas alan bir politikayı benimsiyor olmasından dolayı, zengin-fakir kavramlarının benimsediği, insanlar

arasında ekonomik yönden farklılaşmayı¹⁷⁹ ortaya koyacak bir oluşumu da engellemeye çalışmaktadır.

İslami toplumlarda, yüce bir ruh ve ahlaki anlayış, iktisadi girişimleri yavaşlatıp, gevşettirmez. Hatta bunun aksine, insanı gayretlendirecek güdüleri aşılar ve sadece maddesel dürtülerle sınırlı kalmamayı öğretir. Bu doğrultuda İslam dininin toplumun menfaatlerini, kişinin çıkarlarının üstünde tuttuğunu belirtebiliriz. Ayrıca, İslam dar ve bireyci yararları değil, toplumsal yararları hedef almaktadır (Hamitoğulları, 1987: 31).

İslam iktisadı, dayanışmayı esas alan bir niteliğe sahiptir. Ayrıca İslam iktisadı, sosyal ahlakının var olduğu ve temelinde bu düşüncenin yer aldığı sosyal bir ekonomiyi öngörmektedir. Müslüman bir insan, iktisadi faaliyetlerde sadece kendisini değil, kardeşlerini ve tüm toplumu düşünerek faydalı bir harekette bulunmayı tercih eder. Bu sorumluluğundan da asla taviz vermeme gayretinde olur. Bu sebeptendir ki İslam dini, bütün insanları kardeş olarak görür. Mekke'ye girişinde Peygamber Efendimiz (s.a.v), "Ben bütün insanların kardeş olduğuna şahadet ederim." şeklinde buyurmuştur (Hamitoğulları, 1987: 31). İslam, bu dünya da toplumsal faydayı, ahirette ise güzel bir ameli amaçlayan bir temele dayanmaktadır. İktisat ise maddi yönden insanların bu dünyadaki ihtiyaçlarını tatmin etme düzeyini temel almaktadır. Bu iki kavramın birleşimi (İslam İktisadı) ile adil bir paylaşım ve bu dünyadaki her kesimin mevcut iktisadi faaliyetlerden etkin bir pay alması amaçlanmaktadır.

3- İSLAM İKTİSADI PERSPEKTİFİNDEN BAZI İLKELER

İslam dini, düşünmeye ve akla önem vermektedir. İnsanları diğer canlılardan ayıran en belirgin yönü aklını kullanıyor olmasıdır. Bu yüzden İslam'da (Kur'an-ı Kerim de yazıldığı kadarıyla) aklını kullanmayan, fayda-zarar muhasebesi yapmadan fikir beyanında bulunan insanlar kınanmaktadır. Akıl yürüterek etkin kullanımı beraberinde getiren İslam dini, iktisadi faaliyetlerinin de verimliliğini arttırabilme yönünde başta Kur'an-ı Kerim olmak üzere, Peygamber Efendimizin emirleri (Hadisler) yol gösterici olmaktadır. Bu doğrultuda İslam iktisadı perspektifinden sosyal yaşam ile ilgili temel bazı ilkeler aşağıda incelenecektir.

- İslam iktisadı, iktisadi faaliyetleri bireyin istek ve arzusuna göre değil, toplumsal faydanın esas alındığı bir düzen ile şekillendirmektedir. Toplumun menfaatlerinin çatışmasını değil, menfaat paralelliğini esas almaktadır. Bu nedenle iktisadi faaliyetlerden doğan kar-zarar durumu toplum tarafından paylaşılmaktadır.

- İslam ekonomisi, iktisadi ilişkileri bireyin serbest iradesi ve rızası ile ancak mümkün olabileceğini belirtmiştir (Yazır, 2002: Nisa Suresi 4/29). Bireyin rızası olmadan kendisinin malını ele geçirmek ticaret değil,

kişinin malını gasp etmektir. Bu nedenle toplumsal düzeni bozmadan, bireyin iradesi ve rızasının olduğu, doğacak kar ve zararın da paylaşılabileceği bir ekonomi sistemi desteklenmektedir.

- Esas mülk sahibi Allah'tır. Allah dilediğine mülk verir, dilediğinden de onu çekip alır (Yazır, 2002: Al-i İmran Suresi 3/26). Bu ayet ile kaynaklar üzerindeki etkinliğin Allah tarafından kurulduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla insanların iktisadi kaynakların paylaşılmasında zulüm ve fenalıklardan uzak durması gerektiği ifade edilmektedir.

- Zekât, ilk etapta devletin gelirlerini sağlayan bir finansman kaynağı olarak görülmektedir. Bu yönü ile günümüz vergilere benzemektedir. Ancak zekât ile vergi arasında fark vardır. Şöyle ki, zekâtta bir takım maddi ve manevi incelikler vardır. Çünkü zekât geliri sadece bazı belirli sosyal hizmetler için harcanmalıdır. Ayrıca zekât, ihtiyari olarak yerine getirilen bir sosyal yardımlaşma değildir. Zekât, ekonomik düzeni sağlamak için zenginin kendine vazife, fakirin ise kendine hak olarak kabul ettiği bir toplumsal düzeni esas alan sistemdir (Zaim, 1992: 26). Bugün birçok refah ülkesi de zekât anlayışını benimser gibi, maddi imkânlara sahip olmayan bireylerin eğitiminden sağlığına kadar birçok temel sosyal yardımı devlet tarafından karşılamaya çalışmaktadır.

- İnsanlar ancak çalışarak elde ettikleri bir mülk üzerinde hakka sahip olabilir (Yazır, 2002: Necm Suresi: 53/39-40). Dolayısıyla mülk edinmenin meşru şekli belli bir emek verilerek mümkün olabileceği belirtilmektedir.

- İslam iktisadî, üretim olanaklarının sistemli bir merkez ile yürütüldüğü iktisadî bir düzendir. Üretim gerçekleşmeden tüketim hakkının elde edilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla bireyin üretime emek vermeden (üretme güç ve iradesine sahip olduğu halde üretme taraftarı olmadan) tüketim hakkına sahip olma arzusu bir başkasının hakkına gasp etmesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle başta faiz olmak üzere emek verilmeden, üretimde etkin olmadan tüketimin yanlış olduğu ifade edilmektedir. Faizli sistem, gelecekte kazanacağını şimdiden tüketme anlayışına sahip olmasını, üretmeden tüketimi beraberinde getirmektedir. Bu sistem ise insanı emek vermeden tüketime sevk etmekte ve başkasının hakkını gasp etme söz konusu olabilmektedir. İslam iktisadında asla kabul edilmeyen faizli sistem, aynı zamanda haram kılınarak toplumun bu yönde faaliyet göstermesi de engellenmeye çalışılmaktadır (Ersoy, 2015: 45-46).

- Alışveriş de elde edilen kâr ile mübadele aracı olan paranın ticarette işlem görmeden fazlalık oluşturmaları (faiz) arasında fark vardır. Kâr, bir alışverişte söz konusu olan mal üzerinden satıcıya aksedilen kazançtır. Paranın devrinden önce bir mal veya hizmetin üretimi ve tüketimi söz

konusu oluşu için kâr, helal kabul edilmektedir. Faiz ise, piyasada bir üretim veya alışveriş olmadan paranın fazlalık teşkil etmesidir. Dolayısıyla faizin iktisadi düzeni bozucu bir etkisinden söz edilebilir. Bu nedenle her ne durumda olursa olsun İslam iktisadında faiz haram kılınmıştır (Yazır, 2002: Bakara Suresi: 2/275).

- İslam iktisadında mal ve hizmetlerin fiyatları piyasa da serbest bir şekilde oluşmaktadır. Ayrıca bir malın miktarıyla marjinal faydası arasında ters yönlü bir ilişkinin bulunmasında dahi piyasadaki mevcut fiyatlara müdahale edilmesi mümkün değildir. Çünkü bu tür bir müdahale, arz ve talep dengesini bozabilmektedir (Ersoy, 2015: 46).

- İslam iktisadında rekabet esastır. Ayrıca mikro düzeyde girişim özgürlüğüne de önem vermektedir. Devletin yasalara dayanarak etkin bir şekilde faaliyette bulunduğu makro düzeyde ise, teşvik ve kredi türü mekanizmalar benimsenmektedir. Dolayısıyla yönetimin hukuk dışı iktisadi faaliyetlere müdahalede bulunması kabul edilmemektedir (Ersoy, 2015: 46).

- İslam iktisadı tekelleşmeye karşı durmaktadır. Bunun yerine piyasada serbest rekabetin hâkim olması tercih edilmiştir. Çünkü tek elin üretimde yer alması ve bu yönde bir fiyatlandırılmanın yapılması ve insanların bazen tüketimden mahrum bırakılması kabul edilmeyen bir harekettir.

- İslam iktisadında devlet, girişimcilere faizsiz kredi imkânı vermekle mükelleftir. Özellikle İslam dininde faizin haram kılınması faizsiz bir sistem ile kredinin sağlanmasını gerektirmektedir. Bu sistem ise vergi verme ile mümkün olabilmektedir. Daha önce vergi veren bir girişimcinin, üretimde aksaklıkların yaşanmaması için devletten faizsiz kredi talebinde bulunması mümkündür. Dolayısıyla İslam iktisadına göre daha önce kişinin ödemiş olduğu vergilerde göz önünde bulundurularak girişimciye kredinin devlet tarafından tahsis edilmesi gerekir.

- İslam iktisadına göre birey iktisadi yönden kıymetli ziynet, para vb. eşyalar ile tasarrufta bulunabilir. Ancak dini yönden bir vecibenin yerine getirilmesi şartı ile tasarruf yapmak mümkündür. Zekât vermek. Üretime katkı sağlamadan elde edilen gelirin ya para ya da ziynet eşyası olarak muhafaza edilmesi toplumu bazı haklardan mahrum bırakmayı da beraberinde getirebilir. Bu nedenle üretim yönünden faaliyet göstermeyen, toplumsal refahı artırıcı eylemlerde bulunmayan biri elindeki kıymetli eşyalar üzerinden daha önceden belirlenmiş olan oran ile bir hesaplama yaparak, maddi yönden fakir olan bireylere bu hesaplama sonucunda ortaya çıkan tutarı ödemek zorundadır. İslam iktisadının bu tutumu ile üretime verilen önem anlaşılmaktadır. Çünkü artan üretim faktörü beraberinde istihdam faktörünün de artışını desteklemektedir.

- Piyasa mekanizmasında sadece şahsi ve egoist menfaatlerini düşünen homo-economicus yerine İslam iktisadı çerçevesinde gelişen Müslüman insan tipi hâkim olur (Zaim, 1992: 98).

- İktisadi hayatta yer alan (homo-economicus) iktisadi insan kavramı, İslam iktisadında önemini yitirmektedir. Çünkü İslam’da insanlar için “Allah’ın ipine sımsıkı sarılıp ayrılmayan” gibi bir ifade kullanılmaktadır. Dolayısıyla İslam’da bir Müslüman insan (homo-İslamicus) modeli esas alınmalıdır. İslam iktisadında dikkate alınan Müslüman insan ile iktisadi hayatta, insanın yaratılışıyla kendisinde mevcut olan nefsi duygularını tatmin etme ve kendi menfaatlerini en üst düzeyde yaşama konusunda, Allah’ın emir ve yasaklarına makul düzeylerde uymaya çalışmalıdır. Bunu yapabilmesi için insanın eğitilmesi, Allah’ın emir ve yasaklarını öğrenmesi, sonra da bu davranışlarında uygulanması gerekir.

Yukarıda ele aldığımız İslam iktisadında öncü ilkelerden de anlaşıldığı üzere, İslam ekonomisi birey odaklı değil, toplumsal refah ve kalkınma odaklı bir yaşama sistemini desteklemektedir. İktisadi insan kavramının beraberinde getirmiş olduğu egoist yapıdan uzak, Müslüman insan profili ile iktisadın şekillenmesi tercih edilmektedir. Ayrıca İslam iktisadında devletin, sadece ülkenin gelir-gider kalemlerini inceleyen bir kurum olmasından ziyade, ülkenin üretim düzeyini arttırma (büyüme), istihdamı geliştirme ve gelir dağılımında adaleti sağlayabilme yetisine sahip olması gerektiği üzerinde de durulmaktadır.

4- İSLAM İKTİSADI VE KALKINMA

Kalkınmayı, iktisadi yönden güce sahip olma olarak ele alabiliriz. Bu yönüyle kalkınmanın incelenmesi İslam ile ilişkisinin de varlığından söz edilebilir. Hz. Muhammed’in (s.a.v) “Fakirlik neredeyse küfre yol açar” (Tabakoğlu, 1987: 244) şeklinde buyurduğu rivayet edilir. Dolayısıyla fakirliğin veya toplumun fakirliğe itilmesinin asla tercih edilemez bir davranış olduğu anlaşılmaktadır.

İslam’a göre insan, sadece maddi yönden istek ve ihtiyaçlarını tatmin etme çabasında olan bir yaratık değildir. Başka bir ifade ile insan, iktisadi yönden üretim ve tüketim çarkına sıkışıp, bu doğrultuda faaliyet gösteren bir varlık değildir. Bir ayette “İnsanların en temel gayesi Allah’a ibadettir.” (Yazır, 2002: Zariyat Suresi: 51/56) şeklinde belirtildiği görülmektedir. Buradaki ibadet ile kastedilen sadece namaz, zekât, oruç ve hac gibi fiiller değil, aynı zamanda Salih amel olarak kabul edilen her türlü çalışma, düşünme, iyi davranma gibi faaliyetler de dâhil edilir. İktisadi yönden faaliyetlerde bulunma gayesi ibadetlerin kolaylaştırılmasına yardımcı olan bir araç olarak kabul edilmektedir. Çünkü İslam iktisadı, insanların maddi arzularına esir düşüp her türlü fenalığı yapabilme düşüncesinden

ancak ibadet kavramının tam olarak benimsenmesi ve uygulanması ile önlenebileceğini anlatmaktadır.¹⁸³

Bu doğrultu da kapitalizmin maddi menfaatler çerçevesinde şekillendirdiği “homo economicus” olarak isimlendirdiği insan modelinin görüş ve anlayışı İslam iktisadına aykırıdır. Bu yönüyle incelediğimizde kapitalizm ile İslam iktisadının en temel farkının bu düşünce yapısı ile ortaya çıktığını görebilmekteyiz. Bir Müslüman her hareketini Allah’a kulluk şuuru çerçevesinde gerçekleştirmelidir. İktisadi yündeki davranış ve faaliyetler de buna dâhildir. İktisadi faaliyetlerde, yalan söylememesi gerektiğini, kul hakkına girmekten kaçınması gerektiğini, sözleşmelere riayet etmesi gerektiğini bilmelidir. Ayrıca iktisadi faaliyetlerde bozgunluğa neden olan tekellilik, ihtikar, karaborsacılık ve spekülatif işlemlere mahal vermeden yürütölen bir sistemin varlığı hâkim olmalıdır (Tabakoğlu, 1987: 244).

Kur’an-ı Kerim de geçen “dünya malının ve evlatların kıyamet gününde insana faydası yoktur.” (Yazır, 2002: Şuara Suresi: 26/88) ayeti ile İslam da maddiyatın esas amaç olmadığı bir kere daha görölmektedir. Bir Müslüman ebedi hayata inanıp o doğrultuda hayatını şekillendirmesi gerektiğini bilmelidir. Bu dünyaya ise sadece gerektiği kadar önem ve değer vermesi gerekir. Ahirette insanın mal varlığı ve maddi kazancından ziyade, ibadet düşüncesi ile topluma yaptığı faydanın hesabı sorulmaktadır. Dolayısıyla böyle bir düşünce yapısı ile harmanlanan ve bu doğrultuda tedbir alan bir toplumun kalkınma süreci daha kolaylaşacaktır.

İslam iktisadında, kâinat dâhil dünyadaki her türlü nimet insanlar için yaratılmıştır. Yeryüzünde yaratılan her şey insanların arzuları doğrultusunda verilmiştir. İnsanların yaratılan bu varlıkların hepsinden meşru yollarla faydalanması durumunda insana her şey helal kılınmıştır (Yazır, 2002: Bakara Suresi: 2/22 ve Maide Suresi: 5/20).

İslam, ribayı kaldırmakta ve yerine ise kâr saiki ile hareket eden bir sistemi koymaktadır. Bu sistem ile topluma hizmet etmeyi benimseyen ve buna yönelen bir teşebbüs zihniyeti getirilmekte ve uygulama alanının tamamlanmasıyla beraber iktisat konusunun temel özellikleri belirlenmektedir. Piyasada faaliyet yürötmekte olan girişimcinin, Allah’ın kullarına hizmet edilmesi gerektiği yönündeki düşünce yapısı ile hareket etmesi ve bu hizmetin bir ibadet heyecanı içerisinde yapıılıyor olması, girişimciyi iktisadi hayatta ortaya çıkabilecek olan ihtiraslı ticari faaliyetlerden de korumaktadır. İhtiras kelimesinin tam tersi anlamını ifade eden kanaat, girişimcinin hem faaliyetlerinde verimliliğini hem de iç huzura ulaşmasını sağlamaktadır. Ayrıca kişinin kanaat ediyor olması, toplum ile barış içinde yaşamasını da temin etmektedir. Hz. Peygamber, gerçekteki zenginliğin gönöl zenginliği olduğunu ifade etmiştir. Dolayısıyla iktisadi konularda

faaliyet yürüten Müslüman bir girişimci, Allah’a inanmakta, rasyonel davranarak Allah’a güvenmekte (sebeplere başvurup Allah’a tevekkül etmekte), Allah’ın kullarına hizmet edilmesi gerektiği düşüncesi ile hareket etmektedir. Bu özellikleri taşıyan bir girişimci hem kul hakkına saygı göstermekte hem de kanaatkâr bir insan modelini çizmektedir (Tabakoğlu, 1987: 246).

İslam, şahsiyet odaklı bir yaklaşıma sahiptir. Başka bir deyişle ferdiyetçi değildir. İslam’ın amacı fertleri eğiterek yani şahsiyet sahibi yaparak onları toplumun hizmetine sunmaktır. Şahsiyet sahibi olan insanlarda topluma karşı sorumlu ve iyi niyetlidir. Buradaki sorumluluk ise ferdidir (Yazır, 2002: Lokman Suresi: 31/33).

Niyet, çoğu zaman bir davranışın değerini önceden belirlemektedir. Şöyle ki iyi niyet ve samimiyet ile meydana gelen bir hareket aynı zamanda dindarlık ve topluma bağlılık kavramlarının da bir ölçütü sayılmaktadır. Böyle bir durumda kişi hem kendinden hem de neredeyse bütün toplumdan sorumlu olmaktadır. Dolayısıyla ferdi teşebbüs zihniyeti güçlenmekte ve bununla birlikte cemaatçi bir anlayışı meydana getirmektedir. Bu şekli ile incelendiğinde İslam iktisadı, kapitalizmin öne sürdüğü ferdiyetçi özelliklerden tamamen uzakta kalmaktadır (Tabakoğlu, 1987: 246).

İslam’a göre insanlar arasında üstünlük olarak kabul edilecek hususlar Kur’an-ı Kerim de şöyle geçmektedir. “Ey insanlar! Muhakkak ki Allah yanında en değerli ve en üstününüz O’ndan en çok korkanınızdır.” (Yazır, 2002: Hucurat Suresi: 49/13). “Dini vazifesini yerine getiren, ahireti hesaba katan ve Rabbinin rahmetini uman kimse ile bunların hiçbirini yapmayan kimse bir olmaz. Bilen ve ilim sahibi ile bilmeyen biri aynı olmaz.” (Yazır, 2002: Zümer Suresi: 39/9). Görüldüğü gibi İslam’da, insanlar arasındaki fark ancak takva ve ilim ile mümkün olabilmektedir. İslam, insanların hiç kimseye esir olarak doğmadığını, doğuştan hür ve eşit olduğunu, ancak bilgidен gelen fark ile üstünlüğün mümkün olabileceğini belirtmektedir. İslam’da biyolojik ve maddi farklar ile siyasi güç insanlar arasında asla bir üstünlük değildir. Dolayısıyla İslam’ın sınıfsız bir toplum ve düzeni öngördüğünü söylemek mümkündür.

5- İSLAM’DA İKTİSADİ KALKINMANIN YERİ

İslam dini, insanlar arasında beşerî faktörler açısından bir fark gözetmemektedir. İnsanlar hür ve eşit kabul edilmektedir. Maddi gücünde bir üstünlük teşkil etmediği düşünülür ise aslında İslam, tüm insanlar için refah bir yaşamı öngörmektedir. Refah sadece bireyin maddi güce sahip olmasıyla değil, toplumun yaşama şeklindeki iyileşme ile mümkün olabilmektedir. İslam’ın da ferdi fayda yerine toplumsal fayda odaklı bir yakla-

şım ile hareket ettiğini ve dolayısıyla kalkınma kavramının İslam da hayat bulduğunu söyleyebiliriz.

Kur'an-ı Kerim de geçen "Rızkı veren, güç ve kuvvet sahibi Allah'tır." (Yazır, 2002: Zariyat Suresi: 51/58) ayeti ile bir teslimiyet vardır. Bu düşünce yapısı insanın dünyada maddi güce sahip olma arzusunu, birçok konuda emir komutanın kendisinde birleşmesi yönündeki hırsını törpüleyebilmektedir. Ayrıca insanın, kâinattaki her şeyin sahibinin Allah olduğunu, kendisinin gelip geçici bir fani varlık olduğunu bilmesi, bu dünyada yapabileceği fenalıkları da engelleyebilmektedir. Ayrıca sadece şahsi çıkarlar ile değil, toplumsal faydanın göz önünde tutulmasıyla faaliyetlerin yürütülmesini de beraberinde getirmektedir.

İslam'da bir kişinin, başka bir kişinin veya topluluğun menfaatine zarar vermesi halinde, kişinin ferdi mülkiyet gelirlerine engel olunması mümkündür. Dolayısıyla faizin, dolandırıcılığın, tekelciliğin, hilenin ve aşırı kazancın haram sayılmasının temel nedeni başka bir kişinin menfaatine zarar verilmesinin söz konusu olabilmesidir. İslam, servetin bir elde toplanmasını önlemek ve mirasın sürekli bölünmesini teşvik etmek için miras hukukuna önem vermiş ve bu doğrultuda hassas miras hukuku yasasına uyulmasını emretmiştir (Abdülhamid, 1993: 80).

"Müslüman biri kendisinin ihtiyacı olsa dahi, bir başka deyişle kendisi fakir olsa dahi, başka birinin yardıma muhtaç olduğunu görünce hiç çekinmeden ona koşmalı ve onu kendisinden üstün görerek yardım etmelidir." (Yazır, 2002: Haşr Suresi: 59/9) ayeti insanların maddi gücüne bakılmaksızın zengin-fakir herkesin yardım elini uzatması gerektiğini anlatmaktadır. Dolayısıyla bu düşünce çerçevesinde hareket edilmesi, toplumsal kalkınmayı da beraberinde getirecektir.

"Müslümanlardan, özür olmaksızın oturan ile Allah yolunda mallarıyla ve canlarıyla cihat edenler eşit değildir. Allah, mallarıyla ve canlarıyla cihat edenleri oturanlara göre derece olarak üstün kılmıştır." (Yazır, 2002: Nisa Suresi: 4/95). Bu ayet ile İslam'ın çalışmaya, emeğe ne denli önem verdiği anlaşılmaktadır. Büyümenin temel kuralı üretimi arttırmaktır. Bu doğrultuda topluma üretimi teşvik edecek yasaların yürütülmesi devletin en temel görevlerinden biridir. Günümüzde büyümeye katkı sağlayacak şekilde üretimin artırılması yönünde alınan kararlar, vergiden muafiyet, çeşitli alanda işverene maddi destek gibi teşviklerden oluşabilmektedir. İslam'da da üretime destek verenlerin önemi üzerinde durulmuş ve üretime katkı sağlayanların, üretime katkı sağlamayanlardan üstün bir dereceye sahip oldukları ve bu davranışlarından dolayı mükâfatlandırılacakları özellikle belirtilmiştir.

İslam'da esnaf müteşebbisi ile tüccar zümresi arasında bir sınıflandırmaya dayalı sistem yoktur. Sınıflandırmadan gelen farklılık yerine, nizam

ülküsüne dayalı içtimai birlik ve bütünlüğün esas alındığı bir sistem hâkimdir. Bu yönüyle incelendiğinde İslam’da emek faktörü, üretimin esas amacı olmuştur. Hatta “kazancın en hayırlısı, el emeği ile elde edilendir” şeklinde belirtilmiştir. Peygamber Efendimiz, helal çalışmayı ve elde edilen kazanç ile ailesini geçindirmeyi benimsemiş kimseyi, bu faaliyetinden dolayı ibadet ve cihat etmiş olarak görmüştür. Ayrıca İslam, bir insanın çalışabilecek durumda olmasına rağmen dilencilik yapmasını da kesinlikle yasaklamıştır. En kötü şartlarda dahi bir başkasına yük olunmaması gerektiğini belirtmiş olması, çalışmanın üstünlüğünü göstermektedir. Emek, sadece kişinin ihtiyaçlarını sağlamakla yetinmez, aynı zamanda sosyal yönelimli ihtiyaçlarında giderilmesinde etkili olmaktadır (Tabakoğlu, 1987: 247). İslam’ın bu denli önem verdiği emek faktörü, aynı zamanda bir ülkenin kalkınmasında kilit rolü üstlenmesiyle beraber, iktisatta üretim faktörleri arasında yer alan dört faktörden biridir.

“Altın ve gümüş gibi değerli madenler ile para atıl durumda kalmamalıdır. Sermayenin üretimde aktif olarak kullanılması ve topluma yararlı faaliyetlerin yürütülmesi gerekir.” (Yazır, 2002: Tevbe Suresi: 9/34) ayetiyle sermaye ve üretimin önemi vurgulanmaktadır. Mevcut sermayenin piyasada aktif kullanımı beraberinde üretim bolluğunu, istihdamı ve gelir dağılımında etkinliği de getirmektedir. Bugün olduğu gibi üretim olanaklarının aktif olarak sürekli artış gösterdiği ülkelerde, işsizlik azalmakta, enflasyon kabul edilebilir oranlarda olmakta ve gelirden etkin bir dağılım söz konusu olabilmektedir. Bahsettiğimiz makroekonomik değerlerin etkinliğinin sağlanabilmesi, toplumun kalkınmasını da mümkün kılmaktadır. Kur’an-ı Kerimde geçen bu ayet ile sermayenin önemi bildirilmekte ve toplumsal kalkınmanın sağlanabilmesi için gerekli yöntemin tarifi verilmektedir.

Ayrıca Hz. Muhammed’in “İşçinin ücretini alın teri kurumadan önce ödeyiniz” dediği ifade edilmektedir. Bu hadis ile verilmek istenen mesaj, insanların çalışma azminin arttırılmasının yanı sıra ücretin hemen ödemesi aynı zamanda harcamayı da teşvik etmektedir. İşçinin elde ettiği geliri bir başka alanda harcaması, bir başkası içinde gelir kaynağı teşkil etmektedir. Bu yöntem ile ekonomi canlı tutulmaya çalışılmaktadır. Sermayenin sürekli üretim ve yatırım çerçevesinde şekillendirilmesi, zekât olarak aşındırılmasını da engellemektedir.

İslam’da israf haram kılınmıştır (Yazır, 2002: Enam Suresi: 6/141 ve Araf Suresi: 7/31). Bu nedenle her konuda israftan kaçınmak gerekir. Hem üretimde hem de tüketimde israf, İslam’ın uzak olduğu bir husustur. Tüketim odaklı bir ekonomik modelin benimsenmesi ve bu doğrultuda hazırlanan bir kalkınma modeli, İslam’ın yabancı olduğu bir kavramdır. Bu yönüyle incelendiğinde temel yapı taşları İslam’dan farklı olan kapitalist kalkınma sisteminde israf fazlasıyla benimsenmektedir. Hatta

kapitalist sistem ile canlanan israf, işsizliğe ve tabiatın tahribine de sebebiyet vermektedir. İslam'da toplumun ihtiyaçları doğrultusunda üretim yapıldığından dolayı tabii kaynakların israf edilmesi de söz konusu olmamaktadır. Bu temel üzerine oluşan üretim tarzı, İslam devleti hukukunun beslenme, barınma, giyinme ve ulaşım ihtiyaçlarını yeterli olarak karşılama hedefine yöneliktir. Böylece İslam iktisadında israf kültürünü aşıl原因an reklamcılık, sürüm ve iktisadi kalkınma faktörü olarak savaş ve talebin daralmasıyla yığınları etkileyen işsizlik de görülmemektedir (Tabakoğlu, 1987: 248-249).

Kur'an-ı Kerim de geçen "Servet, sadece zenginlerin kendi aralarında sermaye olarak işlem göreceği bir varlık değildir." (Yazır, 2002: Haşır Suresi: 59/7) ayeti, servetin sadece belli bir zümrede dolaşımının yanlış olduğunu göstermektedir. İslam iktisadı, sosyal adaleti, toplumsal refahı ve güvenliğini sağlamayı amaçlamaktadır. Bununla beraber adil gelir dağılımı esaslarının benimsendiği bir hukuk sisteminin hâkim olması gerekir. Belirtilen ayet, toplumda servetin adil bölüşümü ile herkesin ekonomide yer alması aynı zamanda toplumsal refahı da beraberinde getirecektir.

Adil gelir bölüşümünü sağlamak için devletin elinde önemli veri siyaseti vardır. Özellikle içtimai siyaset araçlarından da biri olan zekât, asıl olarak servetleri belirli bir seviyenin üzerinde olanlardan bu seviyenin altında olanlara bir gelir aktarmasını öngörür. Bir yönüyle zekât, müteşebbis; fakat imkânları kısıtlı şahıslara sermaye ve yatırım fırsatı da temin etmektedir. Servet ve mülkiyetin yaygınlaştırılmasını sağlayan bir başka faktör, mirasın mümkün olduğu kadar geniş bir yakınlar zümresi arasında bölüştürülmesidir. İslam miras hükümleri, ilke olarak mülkiyeti çok düşük parçalara ayırmaya eğilimlidir (Tabakoğlu, 1987: 249-250).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kalkınma kavramı tam olarak 2. Dünya Savaşından sonra gündeme gelen bir kavramdır. İnsanların daha iyi hayat şartları ile yaşamlarını sürdürebilme isteği, kalkınma ve refah gibi kavramların da canlı kalmasını desteklemiştir. Geçmişten günümüze baktığımızda birçok devletin insan haklarını fazlasıyla sömürmüş olması, insanları menfi zenginlikleri için birer varlık olarak görmüş olması bazı insanlarda taşkınlıklara, mevcut düzene tepkilerin doğmasına neden olmuştur. Günümüzde de hâkim olan kapitalist sistem ile bu düşünce yapısı geçerliliğini korumaktadır. Bazı sınıfın hayat şartlarındaki kötü gidişata dur deme çabası, bu insanlar için refahın nasıl sağlanabileceği yönünde politikalarında geliştirilmesini beraberinde getirmiştir. Çalışmamızda birçok örnek ile açıkladığımız İslam iktisadı, insanlar arası sınıf farklılığını benimsemiyor olmasından dolayı toplumsal refahın sağlanmasında en etkili modeldir.

İslam iktisadının ideolojisi belli bir zümreye veya sınıfa hitap etmek değildir. Sadece belli bir sınıfın menfaatlerini gözeten bir iktisadi yaklaşımı benimsemez. İslam iktisadı yapısı gereği insan fitratıyla uyumlu doğal ve ilmi bir iktisadi düzendir. Ayrıca insan merkezli, insan ihtiyaçlarının hem maddi hem de manevi boyutuyla ilgilenmektedir. Çünkü İslam iktisadında esas olan, iktisadi aktörler arasında insan menfaatlerinin çakışmasının söz konusu olmadığı, insanın huzurlu ve mutlu olabildiği bir yaşama ortamının hazırlanmasıdır.

İslam iktisadında gelir bölüşümünde adaletin sağlanması, üretimin devamlılığı için emek ve girişimcilğe önem verilmesi toplumsal kalkınmayı beraberinde getirmektedir. İslam iktisadında emek sahibine duyulan saygının iktisadi boyutunda, ekonomik döngünün devamlılığını sağlamak vardır. İslam, Kur'an-ı Kerim'den ayetler ile çalışmanın önemini, hatta çalışan ile çalışmayan arasında mutlak bir farkın olduğunu sürekli topluma bildirmiştir. Üreten bir toplum birçok alanda da gelişme kaydedebilir. Ayrıca günümüzde ferdi kalkınma söz konusu iken, İslam iktisadında toplumsal kalkınma ön plandadır. "Komşusu açken tok yatan bizden değildir." hadisi İslam'ın toplumsal refahı ne denli benimsediğinin belgesidir.

İslam iktisadı, yastık altı dediğimiz değerli maden ve paraların atıl durumda saklanılmasını yasaklamıştır. Piyasada aktif olarak yer almayan bir para topluma fayda sağlamaz. Atıl durumda olan değerli ziynet ve paralar için zekât uygulaması getirilmiştir. Üretimi destekleyici faaliyette bulunmayan, birilerinin çalışıp gelir elde etme şansını elinden alan zengin biri İslam hukukunda geçen şekli ile dar gelirli ve muhtaç kesime zekât vermekle görevlendirilmiştir. Bu yöntem ile amaçlanan üretimin sürekliliğini sağlayarak, toplum arasında sınıflaşmanın çıkmasını engellemektir. Ayrıca iş görmeden, sadece paranın para karşılığı artış sağlaması; yani faiz sistemi kesinlikle haram kılınmıştır. Çünkü İslam dininde ticarete, kârda zararda paylaşılır. Ancak faiz sisteminde bir tarafın kârı diğer tarafın ise zararı söz konusudur. İnsanlar arasında sınıf farklılığına yol açabilecek bu yöntem haram kılınarak toplumsal düzenin bozulmaması amaçlanmıştır.

İslam iktisadı, uygulanabilirliği açısından son derece kolay imkânlarla sahip bir iktisadi modeldir. Günümüz kapitalist sistem ile örtüşmeyen yönetim şekline dolayı tam olarak benimsenmemesine rağmen; toplumsal kalkınma, toplumsal refah ilkelerine bağlılığı nedeniyle bu doğrultuda sunmuş olduğu modeller incelenip hayata geçirilmeye başlanmıştır.

KAYNAKÇA¹⁸⁹

- ABDÜLHAMİD, M. (1993), İslâm ve Toplumsal Kalkınma, (M. Çakır, Çev.), İstanbul: Koba Yayınları.
- ERSOY, A. (2015), İslam İktisadi ve İktisadi Yapısı: İnsan Merkezli Fitri İktisat ve İktisadi Yapısı, İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, (1), 37-64.
- ERSUNGUR, Ş.M. (1994), İktisadi Kalkınma ve Teknoloji, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(3-4), 41-56.
- HAMİTOĞULLARI, B. (1987), İktisadi Vahşi Büyümenin Bunalımları ve İslam Kalkınma Modelinin Vadettikleri, İktisadi Kalkınma ve İslam Tartışmalı Toplantılar Dizisi, (1), 9-33.
- PINAR, A. (2011), Maliye Politikası Teori ve Uygulama, Ankara: Turhan Kitabevi.
- ÖZYAKIŞIR, D. (2011), Beşerî Sermayenin Ekonomik Kalkınma Sürecindeki Rolü: Teorik Bir Değerlendirme, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 6(1), 46-71.
- SİNCER, E. (2017), İktisat ve Din İlişkisi: Literatür Değerlendirmesi Zihinsel Arka Plan ve Kurgu, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(3), 927-944.
- TABAKOĞLU, A. (1987), İktisadi Vahşi Büyümenin Bunalımları ve İslam Kalkınma Modelinin Vadettikleri, İktisadi Kalkınma ve İslam Tartışmalı Toplantılar Dizisi, (1), 241-251.
- YAZIR, E. H. (2002), Kur'an-ı Kerim ve Yüce Meali, İstanbul: Merve Yayınları.
- ZAİM, S. (1992), İnsan, İslâm ve Ekonomi, İstanbul: Yeni Asya Yayınları.

“

Bölüm 12

İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE TARIMIN İZLERİ: TARİHSEL BİR PERSPEKTİF¹

Habibe YAMAN²

Onur SUNGUR³

Murat Ali DULUPÇU⁴

”

¹ Bu çalışma birinci yazarın Prof. Dr. Murat Ali DULUPÇU ve Doç. Dr. Onur SUNGUR danışmanlığında yazılan “Türkiye’de İller Düzeyinde Tarım Sektöründe İnovasyon ve Verimliliğin Gelişimi Üzerine Bir İnceleme” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Öğr. Gör. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Rektörlük, e-posta: hyaman@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-9212-3264>.

³ Doç. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, eposta: onursungur@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-6778-4370>.

⁴ Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, eposta: muratdulupcu@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9269-5978>.

GİRİŞ

Tarım ekonomisi ve kalkınma iktisadı üzerine yapılan çalışmalar, tarımın insanlık açısından önemli bir sektör olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat tarıma dair yıllardır süre gelen tartışmalar bu sektörün ulusların gelişim sürecinde nasıl bir role sahip olması gerektiği konusunda kesin bir yaklaşım sunmamaktadır. Çeşitli görüşlerce farklı açılardan ele alınan tarımın; ekonomik açıdan arz ettiği önemin daha net biçimde anlaşılması, politik süreçlerle geliştirilmesi ve tarım sektörünün sağlam bir zemine oturtulması çabalarında iktisadi düşüncede pek çok isim mühim bir katkı sunmuştur. Farklı ekollerde önde gelen isimlerinin açıklamalarında; tarım sektörünün ulusların gündemindeki yerine, bu sektörün gelişmesinde nüfus, istihdam, gelir, gıda arzı, toprak gibi etkin faktörlerin rolüne ve genel itibariyle tarıma ilişkin çeşitli ifadelere rastlamak mümkündür. Ekonomi perspektifinde incelenen tarım konulu araştırmalarda, söz konusu görüşler ve gelişmeler yol gösterici bir rol oynamaktadır. Bu kapsamda bu çalışmada iktisadi düşüncede tarımın izlerini bütünsel bir yaklaşımla ortaya koymak amaçlanmaktadır. Çalışma dahilinde iktisadi düşüncede farklı ekollerde önde gelen isimlerin tarımla ilgili görüşleri ve bu bağlamda değindikleri önemli hususlardan bahsedilmekte olup söz konusu yaklaşımların tarımı konumlandığı çerçeve, ilgili yaklaşımda öne çıkan söylemler temel alınarak karşılaştırmalı metot ile ortaya koyulmaktadır. Tarihsel açıdan Fizyokratlardan bu yana ele alınan görüşler tarımla ilgili araştırmalara kavramsal ve kuramsal açıdan yol gösterebilir. Bu yönden bu araştırma önem arz etmektedir.

Bu çalışma giriş ve sonuç bölümü haricinde toplamda beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın içeriğinde Fizyokratlar (1), Klasik İktisat (2), Marksist İktisat (3), Neoklasik İktisat (4), Keynesyen ve Yeni Keynesyen İktisat (5) başlıklarına yer verilmektedir.

1. FİZYOKRATLAR

Fizyokratlar ulusal zenginliğe giden yolun ticaret yoluyla sömürü olduğuna inanmamışlar ve bir ticaret sistemi olarak da anılan merkantilist sistemi reddetmişlerdir (De Yong, 1994, s. 5). Merkantilizme tepki olarak doğan bu yaklaşımda tarım önemsenmekte ve yüceltilmekte olup bu görüş tarımı zenginliğin tek kaynağı olarak kabul etmektedir. Fizyokratik görüşte Marquis Victor Riqueti de Mirabeau, Pierre Mercier de La Rivière, Guillaume-François Le Trosne, Abbé Nicolas Baudeau, Pierre-Samuel Dupont de Nemours gibi pek çok isim yer almaktadır ve bu fizyokratların François Quesnay'e bağlılıkları sebebiyle bu düşüncenin özünün aslında Quesnay'in yazılarında olduğu düşünülmektedir (Charbit, 2002, s. 855-856).

Fizyokratik hareketin önemli ismi Quesnay ise 1758’de yayınladığı “Tableau Economique” (Ekonomik Tablo)’da toplumu (1) çiftçi, (2) toprak sahibi, (3) sanayici ve tüccarlar olmak üzere üç sınıfa ayırmakta, bu sınıflar arasında tarımsal zenginliğin yaratılmasına katkıda bulunmayan sınıfı da verimsiz sınıf olarak değerlendirmektedir. Bununla birlikte Quesnay, tarımın tek başına zenginlik yaratabileceği fikrini ise net ürün kavramıyla resmileştirmektedir (De Yong, 1994, s. 6; Charbit, 2002, s. 860).

Fizyokratik analizde toplumsal sınıflar net ürün terimi merkeze alınarak tanımlanmakta olup fizyokratların teorik sisteminin önde gelen var sayımı gerekli maliyetin üzerinde harcanabilir fazlalık (yani artık değer) olarak ifade edilen net ürünün yalnızca tarımdan elde edildiğidir. Teorik açıdan ve özellikle de üretken kelimesinin tanımlarında tarımın bu yönü üzerinde yoğunlaşmışlardır. Bu yaklaşım için üretken kavramı, temel olarak net ürünün üretkenliği anlamına gelmekte olup imalat ve ticaret tarımdan daha istikrarsız yapısı, gıda ve hammadde arzına bağımlı olması ve net bir ürün elde edememesi sebebiyle verimsiz veya kısır kabul edilmektedir (Meek, 2003, s. 20). Tek bir rant vergisi, toprak ürünleri lehine ticaret politikası gibi önlemler de yalnızca birincil sektörün net ürün verdiği inancından kaynaklanmaktadır (Vaggi, 1987, s. 94).

Net ürün üretiminden elde edilen gelirin ekonominin geri kalanına akışı da fizyokratların ele aldığı bir diğer önemli husustur ve tüm sistem, hükümet müdahalesi olmadan doğal olarak işlemektedir (De Yong, 1994, s. 7). Bu yaklaşımda, gelirin oluşumu ve kullanımı arasındaki ilişki ile üretken sınıfın öteki sınıflara bir artık yarattığı görüşü kabul edilse de gelir dağılımı çözüm getirilmesi gerekli bir mesele olarak görülmemektedir. Bu sebeple de doğal düzen felsefesi ile tutarlı olarak devletin bu alana müdahalesinden bahsedilmemiştir (Ulutürk ve Ersezer, 2011, s. 91).

Fizyokratik düşünceden etkilenirken çeşitli açılardan Quesnay’dan uzaklaşan isimlerin de var olduğunu belirtmekte fayda vardır. Yalnızca toprağın artık üretebileceğine ilişkin fizyokrat tezi eleştiren, yatırımların yoğunlaşmasının tarımda yarattığı azalan getiriler hakkında bazı ilginç fikirler ortaya koyan Anne Robert Jacques Turgot buna örnek gösterilebilir. Şunu da vurgulamak gerekir ki Fransa’da tarım sektörü ekonomik üstünlüğünü daha Quesnay döneminde kaybetmeye başlamıştır (Screpanti ve Zamagni, 2005, s. 58). Fakat fizyokratik düşünce her ne kadar dönemin gerçeklerine ters düşse de görüşleriyle diğer iktisat ekollerini azımsanmayacak seviyede etkilemiştir.

2. KLASİK İKTİSAT

Klasik iktisadi düşüncede başta Adam Smith olmak üzere pek çok isim tarıma ilişkin fikirleriyle öne çıkmakta ve tarımın ekonomideki yerinin konumlandırılmasında katkıda bulunmaktadır. Klasik ekole mensup

çok fazla kişi olmakla birlikte bu başlık altında tarımın klasik iktisadi düşüncedeki yeri ve önemi, bu yaklaşımda öne çıkan isimler olan Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Nassau William Senior ve John Stuart Mill'in görüşleri temel alınarak aktarılmaktadır.

Smith (1776), iktisat disiplinin temel kitaplarından biri olarak görülen ünlü eseri “An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations” (Ulusların Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir İnceleme) adlı kitabında tarım konusunda emek, sermaye, üretim, ticaret vb. pek çok şekilde önemli açıklamalara yer vermektedir. Örneğin tarımın yaygınlaşmasını içeren bir vurgusunda Smith, tarımın yaygınlaşmasının sonucunda hayvansal gıdalara kıyasla ülke topraklarında çok daha fazla miktarda sebze üretileceği ve emekçilerin de esas olarak en ucuz ve en bol olan sağlıklı gıdalarla yaşayacağından bahsetmektedir (Smith, 1776, s. 262). Diğer yandan bu eserde tarımda kullanılan sermayenin, üretimde kullanılabilecek bir sermayeden daha fazla miktarda üretken emeği harekete geçirmekle kalmadığı, aynı zamanda kullanılan üretken emek miktarıyla orantılı olarak ülkenin üretimine, ülkede yaşayanların zenginliğine ve gelirine çok daha büyük bir değer kattığını dile getirmektedir (Smith, 1776, s. 483). İş bölümü konusuna ilişkin görüşleriyle de önem arz eden Smith, iş bölümünün evrensel zenginliğe vesile olacağını belirtmektedir (Smith, 1776, s. 25). Fakat tarımın doğasının, üretici olarak çok fazla iş bölümüne ya da bir işin diğerinden eksiksiz bir şekilde ayrılmasına izin vermediğini öne sürmektedir (Smith, 1776, s. 20). Bunun yanı sıra, en zengin ulusların hem tarımda hem de sanayide genellikle tüm komşularından üstün olduklarını da ifade etmektedir. Ancak ülkelerin sanayideki üstünlükleriyle tarımdakinden daha fazla ayırt edildiklerine de vurgu yapmaktadır (Smith, 1776, s. 20). Ayrıca modern Avrupa uluslarının politik ekonomisinin, tarımdan ziyade imalat ve dış ticarete daha elverişli olduğundan ve böylece endüstride diğer uluslarınkinden farklı bir plan izlendiğinden de bahsetmektedir (Smith, 1776, s. 904).

Smith'in görüşlerinin yanı sıra klasik dönem iktisatçılarından Thomas Malthus'un nüfusun kontrol edilmediğinde geometrik bir oranda, besin olanaklarının ise aritmetik bir oranda arttığına ilişkin düşünceleri de çok yankı uyandırmıştır (Malthus, 1798, s. 4). Malthus, gıda arzının izin verdiği sürece nüfusun artmaya devam edeceğini, sabit kaynakların getirdiği sınırlamalardan kaynaklanan gıda kıtlığı nedeniyle ise eninde sonunda yavaşlayacağını savunmakta olup (Thornton, 1973, s. 234) Malthus'un nüfus perspektifinde daha az verimli toprakların ekime açıldığını dikkate alması ve rant kuramı oldukça önem arz etmektedir. Lakin Malthus'un görmezden geldiği bazı olgular vardır. Buna; tarımdaki teknolojik gelişmeler, yeni minerallerin ve diğer doğal kaynakların keşfi, kaynakların ne kadar

hızlı veya yavaş tüketildiğini belirlemede fiyatların rolü gibi hususlar örnek gösterilebilir (Skousen, 2001, s. 84).

Her ne kadar dünyanın çok daha büyük bir nüfusu içerebileceğini ve nüfus artışının ekonomik kalkınmayı teşvik edici olduğunu savunan çok sayıda kişi olsa da on dokuzuncu yüzyıl İngiltere'sinde Malthus, tarımsal verimlilikteki hızlı artış, göçün etkileri ve yaşam düzeyindeki yükselişle aynı zamana denk gelen doğum oranının düşme eğilimi nedeniyle gözden düşmüştür (Thornton, 1973, s. 234). Bunun yanı sıra Smith tarafından ele alınmamış olan üretkenlik ölçeğinde tarımın üstünlüğü Malthus tarafından da incelenmemiştir (Ricardo, 2004, s. 20). Fakat David Ricardo bu hususa yer vermiştir. Örneğin, Ricardo'ya göre harcanabilir herhangi bir emeğin, tarımda değer açısından en üretken olacağı doğru değildir. Çünkü kiranın ödenmeyeceği arazide istihdam edilecektir ve istihdam edilen emeğin değerine ve ilgili sermayenin karına eşit bir değer getirecektir. Ama bu nasıl kullanılırsa kullanılsın başka herhangi bir sermayenin yapacağı şeydir (Ricardo, 2004, s. 18). Diğer taraftan Ricardo'nun yalnızca tarım için azalan getirileri savunurken imalatı ise birikimin artan getirilere izin vereceğini umduğunu vurgulamak gereklidir (Henry, 1995, s. 59).

Bu ifadelerden hareketle on dokuzuncu yüzyıl başlarında tarıma genel olarak bakıldığında, bu sektörün dönemin en büyük iki ekonomisti olan Malthus ve Ricardo tarafından gelişimin önünde büyük bir engel olarak görüldüğü göze çarpmaktadır (Johnson, 1993, s. 421). Fakat tüm reel gelirin tarımdan kaynaklandığını savunan fizyokratların görüşünü on dokuzuncu yüzyılın başlarında çürüten Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler modelinin, ticaretten elde edilen kazanımları göstermek için hâlâ tarıma dayalı iki ürüne (şarap ve kumaş) dayandırıldığını da (Timmer, 2007, s. 1) belirtmekte fayda vardır. Diğer taraftan Ricardo'nun değeri emeğe bağlayan teorisinin ise değer in kaynağı konusuyla ilgili farklı arayışları tetiklediğini de ifade etmek gereklidir. Değerin yaratılmasında sermaye, emek ve toprağın eşit öneme sahip olduğunu vurgulayan Jean-Baptiste Say ve toprak faktörünün bir rant elde etmesinin son derece normal olduğundan bahseden Nassau William Senior buna bir örnektir (Bocutoğlu, 2012, s. 135).

Say ve Senior'un tarımla ilgili söylemlerine bakıldığında ise klasik görüşte tarımın ülkelerce birincil derecede odaklanması gereken en verimli alan olarak görülmediğine ilişkin bir fikir edinilebilmektedir. Yaratıcı girişimciler tarafından yönetilen özgür bir endüstriyel ekonominin sonsuz olanaklarını savunan seçkin Fransız ekonomistlerden biri olan (Skousen, 2001, s. 45) ve Mahreçler yasasını icat eden Say, Fransa'nın tarıma dayalı yapıda gelişemeyeceğini düşünmekte olup ülkenin sanayileşmede geri kalmasını siyasetin ekonomiyle iç içe geçmesi, ülkede ekonomiye karışılması ve Merkantilizmden kalan koruyucu yasalara ek

olarak Fransa'nın bir tarım ülkesi olmasına bağlamaktadır (Günay, 2015, s. 92). Senior ise bir ulusun zenginliği ve nüfusu arttıkça, toplumun ilave nüfusunu sürekli artan bir dezavantaja sahip olan tarımdan ziyade, sürekli artan bir avantaja sahip oldukları imalatçılara adamaya daha ilgili hale geldiğinden bahsetmektedir (Senior, 1836, s. 109). Ayrıca Senior'un tarım ve imalat arasındaki verimlilik farklılıkları vurgusu da oldukça önemlidir. Senior'a göre ilave emek, orantılı olarak, imalatla istihdam edildiğinde daha fazla, tarımda istihdam edildiğinde ise daha az verimlidir (Senior, 1836, s. 81).

Klasik görüşte John Stuart Mill'in görüşleri de önem arz etmektedir. Mill, tarımsal gelişimin ilk aşamasının ötesine geçen tüm ülkelerde artan nüfusun neden olduğu gıda talebindeki her artışın, üretimde eşzamanlı bir gelişme olmadıkça adaletli bir bölüşümde her bireye düşen payı daima azaltacağını vurgulamaktadır. Verimli toprakların boş kalması veya malları ucuzlatmaya yönelik yeni iyileştirmelerin yapılmaması durumunda üretim artışının sağlanamayacağını ve bu durumda üretim artışının ancak emeğin aynı orandan daha fazla arttırılmasıyla elde edilebileceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla Mill'e göre nüfus ya daha çok çalışıp daha az yemeli ya da diğer alışlagelmiş konforlarının bir kısmını feda ederek her zamanki yiyeceklerini elde etmelidir (Mill, 1882, s. 171-172). Ayrıca Mill, gelişmiş tarım süreçlerinin iki çeşit olduğundan da bahsetmektedir. Bu açıklamasında ise bu süreçlerden bazılarının toprağın daha fazla mutlak ürün vermesini sağladığı, bazılarının da emeği ve masrafı azaltma gücü olduğunu vurgulamaktadır (Mill, 1882, s. 157). Son olarak Mill, tarımın büyük bir iş bölümüne duyarlı olmadığını (Mill, 1882, s. 124) ifade etmektedir.

Genel itibariyle on dokuzuncu yüzyıl başlarında sınırlı bir toprak arzı ile emek ve sermayenin toprağa uygulanmasındaki azalan getirilerin birleşimin, üretimde emeğin üretkenliği zamanla artsa bile refah artışını sınırladığı kabul edilmiştir. Bunlar İngiltere gibi gelişmiş bir ülkede geçerli olduğu varsayılan koşullar iken aynı zamanda Amerika gibi elverişli arazileri olan ve gıda üretimini sabit veya hatta azalan fiyatlarla arttırabilecek ülkeler de vardır. On dokuzuncu yüzyılın ilk yarısında tahıldaki serbest ticaret, tarımın ekonomik büyümeye uyguladığı kısıtlamadan kurtulmanın tek yolu olarak görülmektedir ve tahıl ticaretini düzenleyen İngiliz kanunlarının (English Corn Laws) kaldırılmasına yönelik görüşler de bu anlamda büyük ölçüde destek bulmuştur (Johnson, 1993, s. 421-422).

3. MARKSİST İKTİSAT

Karl Marx 1867'de yayınlanan "Capital" (Kapital)'de Smith'in klasik ekonomisine alternatif bir model getirmeye çalışmıştır. Marx, kapitalist sistemin kusurları olduğunu, doğası gereği kapitalistlere ve büyük

işletmelere fayda sağladığını, işçileri sömürdüğünü, krizlere çok meyilli olduğunu ve kendini yok edeceğini bilimsel açıdan göstermeyi amaçladığı bu çalışmasıyla (Skousen, 2001, s. 149), yeni yaklaşımlara da kapı aralamıştır. Marksizm’in eleştirel aklı kullanarak kapitalizmin en iyi analizini yaptığı düşünülmektedir. Bu yaklaşım, iktisat bilimine burjuvazi, proletarya ve artık değer gibi kavramları kazandırmıştır ve öne sürdüğü fikirleriyle iktisadi düşüncüyü sosyal alana çekmiştir (Günay, 2015, s. 128). Marx (1867)’a göre tarım alanında, modern sanayi başka yerlerden daha devrimci bir etkiye sahiptir ve dolayısıyla Marx’ın tarımla ilgili açıklamalarının ele alınması tarımın iktisadi düşüncedeki yerinin ortaya koyulması açısından kritik bir önem teşkil etmektedir.

Marx’a göre kapitalist üretim, tarıma egemen olur olmaz ve bunu ne ölçüde yaptığıyla da orantılı olarak tarım emekçisine olan talebi azaltmakta, tarımda kullanılan sermayenin birikimini ise arttırmaktadır. Bu sebeple tarımsal nüfusun bir kısmı için, sürekli olarak bir kent ya da imalat proletaryasına geçme ve dönüşüm için elverişli koşulları arama durumu söz konusudur. Ayrıca kapitalist üretim, nüfusu büyük merkezlerde toplamakta ve şehir nüfusunun giderek artmasına neden olmaktadır. Bu durum bir yandan toplumun itici gücünü yoğunlaştırırken diğer yandan da insan ve toprak arasındaki döngüyü bozmaktadır. Diğer bir ifade ile insan tarafından tüketilen faktörlerin (Ör: yiyecek, giyecek vb.) toprağa geri dönmesi engellenmekte ve bu nedenle toprağın verimli kalması için gerekli koşullar ihlal edilmektedir. Bu durum hem şehirde yaşayanları hem de kırsalda yaşayanları etkilemektedir (Marx, 1867).

Marx’ın tek bir homojen metanın üretimine ve meta üretiminden elde edilen gelirin sınıflara dağılımına odaklandığını da belirtmek gereklidir (Skousen, 2001, s. 149). Marksist iktisatta gelir dağılımı eşitliğinin ise sistem içi müdahalelerle sağlanması olası değildir. Adaletli bir gelir dağılımının sağlanması ancak, “mülkiyet ilişkilerinin değişmesi, yani özel mülkiyet yerine toplumsal mülkiyetin benimsenmesi” ile mümkün olabilecektir (Ulutürk ve Ersezer, 2011, s. 103). Diğer taraftan bu yaklaşımda Malthus’un nüfus teorisinin umutsuzluğu da reddedilmektedir. Kapitalist üretim bu görüşe göre “...nüfusun doğal artışının doğurduğu harcanabilir emek gücü miktarıyla hiçbir şekilde yetinemez” ve rahat bir biçimde faaliyet gösterebilmek için bu doğal sınırlardan bağımsız bir yedek sanayi ordusuna ihtiyaç duyar (Marx, 1867).

4. NEOKLASİK İKTİSAT

William Stanley Jevons, Carl Menger ve Léon Walras’ın çalışmalarıyla geliştirilen neoklasik ekonomi okulu (Skousen, 2001, s. 169), iktisat literatürüne önemli katkılar sağlamıştır. Faydacı yaklaşımın kabul edilmesi neoklasik sisteminin önemli bir özelliği olarak kabul görmekte-

dir ve bu süreçte de Jevons, Menger ve Walras'ın katkısının, fayda değer teorisini eksiksiz ve tutarlı bir şekilde yeniden formüle etmelerinden ve azalan marjinal fayda varsayımında politik ekonominin faydacı temelini nasıl değiştirdiklerinden daha fazlası olduğu düşünülmektedir (Screpanti ve Zamagni, 2005, s. 166). Bununla birlikte bilindiği üzere neoklasik okulun sermaye, üretim, bölüşüm teorilerini içeren bir bütün haline gelmesi Avusturya'da Böhm-Bawerk ve Wieser, İngiltere'de Edgeworth, Marshall ve Wicksteed, Amerika'da Clark ve Fisher, İsveç'te ise Wicksell'in katkılarıyla olmuştur (Akyüz, 1980, s. 89). Dolayısıyla farklı düşünce tarzlarını bünyesinde barındıran neoklasik doktrinde tarımın yeri Jevons, Menger ve Walras'ın görüşleri ile sınırlı değildir. Fakat neoklasik iktisatta tarımın yer aldığı eksen bu yaklaşımda benzer görüşlerin bulunmasından hareketle bu düşünceye mensup her bir isme yer vermeden tarım perspektifinde öne çıkan söylemlerle ortaya koymak mümkündür. Bu süreçte ise ilk etapta Jevons'un görüşlerine yer vermekte fayda vardır.

Jevons, öne çıkan "Güneş Lekeleri" teorisinde ekonomik döngüler ve güneş lekelerinin ortalama sürelerine ilişkin gözlemlerine dayanarak bu iki unsur arasında tesadüfi olmayacak kadar yakın korelasyon olduğuna vurgu yapmaktadır. Jevons bu teorisinde güneş üzerinde bulunan lekelerin hava döngülerine neden olduğunu ve bunun da tarımsal ürünler üzerinde dalgalanmalara yol açtığını belirtmektedir (Heilbroner, 2011). Diğer taraftan Jevons'un tarım açısından önemli unsurlar olan toprak, emek, üretim gibi konuları ele alış biçimi de neoklasik düşüncede tarımın izlerine dair bir fikir sunmaktadır. Çünkü Jevons'un mübadele değerini marjinal faydanın belirlediği, mübadele değeri değiştiğinde emeğin değerinin yani ücretin de değiştiği ve değişim değerinin sebebi ve ölçüsünün emeğin olduğunun söylenemeyeceğine ilişkin fikirleri oldukça önemlidir (Bocutoğlu, 2012, s. 145). Jevons'a göre doğal verimlilikleri eşit olduğunda toprak, maden ve balıkçılık üretimi, kullanılan sermayelerin kapsamı ve doğru uygulanmasıyla orantılıdır. Emek, toprak, bilgi ve sermayenin, bütün üretimin ortak koşulları olarak görülmesi ile de muhtemelen gerçek bir ücret doktrinine ulaşılabilir (Jevons, 1871). Ayrıca Jevons (1871)'a göre mübadele (değişim) teorisi emek ve üretim teorisiyle birleştirildiğinde her bir kişinin ürettiği miktar, değişimlerin sonucuna bağlı olacaktır. Çünkü fayda koşulları büyük ölçüde değişebilecektir (Jevons, 1871, s. 311). Neoklasik yaklaşımda önem arz eden marjinal fayda ilkesinin ise Menger tarafından maliyet olgusunu ve dolayısıyla arz koşullarını kapsayacak şekilde genişletildiğini belirtmekte fayda vardır. Arz ve talep aynı sorunun iki yönü gibi görünmekte ve her ikisi de fayda açısından açıklanabilmektedir. Bununla birlikte firma için maliyet olan üretken faktörlerin, sahipleri için bir gelir olması sebebiyle aynı ilke hem maliyet olgusunu hem de gelirin oluşumu ve dağılımını açıklayabilmektedir. Sonuç olarak ücret, kar ve

rantlar tüketim mallarının fiyatlarına ve talebine bağlıdır ve dolayısıyla fayda tarafından belirlenmektedir (Screpanti ve Zamagni, 2005, s. 193).

Neoklasik iktisatta tarımın izlerini, Walras'ın tarımla ilgili açıklamalarında nispeten daha açık biçimde görmek mümkündür. Çünkü Walras, tarımsal girişimcilik, sermaye, tarımsal ürünler, üretim, tarım sınıfı, toprak kullanımı gibi tarımla ilgili pek çok unsura yer vermektedir. Örneğin; Walras, temel üretim faktörlerinin genellikle emek, sermaye ve toprak şeklinde sıralandığı, fakat bunun yetersiz olduğu, bu sebeple emeğin toprak ve sermaye ile değil bunlar tarafından sağlanan rant ve kar ile ilişkilendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir (Walras, 1954, s. 212). Walras'a göre toprak yapay olarak üretilmeyen doğal sermayedir ve toprağın miktarı, mutlak olarak sabit olmamakla birlikte, çok az değişime tabi olduğundan ilkel bir toplumda var olan toprak fazlasıyla yeterli olabilirken gelişmiş bir toplumda nüfus ve uygun sermaye miktarı bakımından yetersizdir. Yani Walras'a göre ilkel bir toplumda toprağın kıtlığı ve değeri bulunmazken gelişmiş bir toplumda toprak kıt ve son derece değerlidir (Walras, 1954, s. 216). Bunun yanı sıra, ekonominin yeterince rekabetçi olmadığı konusunda endişeli olan Walras daha rekabetçi bir ortam sağlamak için hükümet müdahalesini savunmuştur ve Walras'a göre toprak ve doğal tekeller kamulaştırılmalı ve gelirleri artırmak için özel kullanıcılara kiralanmalıdır (Skousen, 2001, s. 217).

Bu görüşlerin yanı sıra tüketici fazlası, üretici fazlası, artan ve azalan getiriler gibi pek çok konuda sunduğu orijinal katkılarla öne çıkan neoklasik iktisadın önemli ismi Alfred Marshall ise toprağın sınırlı olması ve tarımda azalan verim kanunun geçerli olması sebebiyle toprağın hangi malın üretiminde kullanılacağı sorununun toprağın değerini belirlediğini düşünmektedir. Marshall'a göre toprak rantını belirleyecek temel unsur özünde toprağın değişim değeridir (Arslan ve Güzel, 2017, s. 2106-2107). Öte yandan, mülkiyet ve verimliliğin kaçınılmaz bir şekilde bağlantılı olduğunu ima eden John Bates Clark da ücrete ilişkin bir vurgusunda ücret seviyesinin en azından küçük toprak mülkiyeti yoluyla elde edilen kazançlara eş değer olması gerektiğini belirtmektedir. Bu süreçte Clark'ın argümanının üretime değil ekonomik ranta dayanması dikkat çekmektedir (Henry, 1995, s. 42).

Bu açıklamalardan hareketle neoklasik okulun görüşleriyle iktisadi düşüncede önemli bir yol kat ettiği ve tarımla ilgili konuların bu ekole mensup kişilerce çeşitli yönlerden ele alındığı görülmektedir. Fakat; neoklasik doktrinin matematiksel yöntemlerin yoğun biçimde kullanılması, kurumların etkisinin göz ardı edilmesi, iktisadın fizik bilimine yaklaşılması ve kültürel, sosyo-politik, etik ve dinî faktörlerin analiz kapsamı dışında tutulması gibi çeşitli yönlerden eleştirilere maruz kaldığını da vurgulamak gereklidir (Dündar ve Dumrul, 2010, s. 241-242).

5. KEYNESYEN VE YENİ KEYNESYEN İKTİSAT

1930'ların Büyük Buhranı ekonominin pek çok kesimini etkilemiştir. Bu dönemdeki ekonomik gerilemede çiftçiler de fiyatlardaki olumsuz eğilimden etkilenmiştir. Çünkü tarım ürünlerinin fiyatları birçok mamul malın fiyatından çok daha fazla düşmüştür (Gordon, 1990, s. 1126). Bilindiği gibi Büyük Buhran genel itibarıyla ekonomik sistemin toplumun yararına kendi kendini düzenleyemediğine dair şaşırtıcı kanıtlar sağlamıştır (De Yong, 1994, s. 21). Bu süreçte son derece karmaşık piyasa ekonomileri arasındaki büyük ölçekte bir çatışma ve küresel durgunluk, ekonomistleri ekonomi politikalarını yeniden düşünmeye teşvik etmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıcında ekonomistlerin hükümette kazandıkları yeni konumlar ve itibarlarda kritik bir unsur ise John Maynard Keynes'in teorik katkısıdır (Goodwin, 2003, s. 613). Keynes bu süreçte istihdam, ücret, faiz, yatırım gibi unsurlardan bahsederken tarımla ilgili önemli açıklamalara da yer vermektedir.

Neoklasik yaklaşımda işgücü arzı ve talebi reel ücretlere bağlı ve reel ücreti belirleyen unsur piyasa dengesi ile kapitalistlerle işçiler arasındaki pazarlık iken Keynes'in bu kapsamda getirdiği yenilik, parasal ekonominin niteliğiyle ilgilidir ve bu yaklaşımda kapitalistler ve işçiler arasındaki parasal olarak yürütülen pazarlık, reel ücreti değil parasal ücreti belirlemektedir (Akyüz, 1980, s. 205). Keynes'in modelinde emek piyasasının işleyişi tam istihdamı garanti etmemekle beraber faiz oranı yatırım ve tasarruftan ziyade para piyasasında belirlenmektedir (Snowdon ve Vane, 2017, s. 61). Keynes'in faiz konusunda toprağa ilişkin şu vurgusu ise dikkat çekmektedir. Keynes'e göre "faiz, toprak rantından daha fazla gerçek bir fedakarlığı ödüllendirmez. Sermaye sahibi, sermaye kıt olduğu için faiz elde edebileceği gibi toprak sahibi de toprak kıt olduğu için rant elde edebilmektedir. Fakat toprak kıtlığının içsel nedenleri olsa da sermaye kıtlığının içsel nedenleri yoktur" (Keynes, 1936, s. 334). Bununla birlikte Keynes, mevcut yatırım oranının belirlenmesinde tarımsal hammadde stoklarındaki değişikliklerin oynadığı role dikkat edilmesinin öneminden de bahsetmektedir (Keynes, 1936, s. 294).

Keynes, talebi yaratanın harcama kararları olduğunu ve üretimin talebe göre ayarlandığını savunmaktadır. Bu argümanın mühim teorik sonuçlarından biri de üretiminin sektörler arası bileşiminin dinamiklerine odaklanmanın gerekli olmamasıdır. Çünkü üretim hızla talebe uyum sağladığından üretim yapısındaki değişiklikler üretim seviyesini belirleyen faktörlerin incelenmesinde göz ardı edilebilmektedir ve bu da Keynesyen makroekonomik analizin temel gerekçesidir (Screpanti ve Zamagni, 2005, s. 251-252). Ayrıca Keynes'e göre tarımsal çıktının yerinin toplam çıktıda küçük bir payı olması ve dünya hasadının miktarındaki yüzde dalgalanmanın tek tek ülkelerin hasatlarındaki yüzde dalgalanmalardan çok

daha az olması sebebiyle genel itibariyle tarımsal dalgalanmaların nedenleri çok fazla önemli değildir. Fakat Keynes, bir ülkenin esas olarak kendi hasadına bağımlı olduğu durumda, tarım ürünlerinin taşınmasındaki değişikliklerle büyüklük olarak herhangi bir biçimde kıyaslanabilecek olan savaş haricinde, yatırımdaki dalgalanmaların herhangi bir olası sebebini görmenin zor olduğunu da vurgulamaktadır (Keynes, 1936, s. 293-294).

1960’larda ücret ve fiyatların tüm piyasalardaki arz ve talebi eşitlemek için anında ayarlanamadığına ilişkin bir fikir birliği olduğu söylenebilir. Bu süreçte dengesizliği açıklamaya yönelik girişimlerin çoğu emek piyasasına odaklanmaktadır. Fakat; nominal ücret yapışkanlığına gelen eleştiriler ve mevcut sorunlarla birlikte 1980’lerde Keynesyen makro ekonomistlerin dikkati işgücü piyasasından mal piyasasına çevrilmiştir. Ortaya çıkan Yeni Keynesyen görüşe göre durgunluktaki sorun işgücü maliyetlerinin çok yüksek olması değil, satışların çok düşük olmasıdır. Mal piyasasına yapılan bu vurgu oldukça önemlidir. İşgücü piyasasında ise etkin ücret modelleri bu yaklaşımda oldukça popülerdir (Mankiw, 1988, s. 445-446).

Genel itibariyle bakıldığında Gregory Mankiw, George Akerloff, Joseph Stiglitz, Olivier Blanchard, Jannet Yellen, Edmund Phelps, Ben Bernanke ve David Romer’in başlıca temsilcileri olduğu Yeni Keynesyen İktisat, Keynesyen okulun mikro temellerini güçlendirmiş ve yalnızca toplam talebi değil toplam arzı da dikkate almıştır (Bocutoğlu, 2009, s. 14). Fakat, bu süreçte hem eski hem de yeni Keynesçi yaklaşım tarafından benimsenmekte olan bazı önermelerin olduğunu da belirtmek gereklidir. Bunlar ise; (1) bazı dönemlerde geçerli reel ücret düzeyinde aşırı bir emek arz fazlasının varlığı, (2) toplam ekonomik faaliyet seviyesinin belirgin biçimde dalgalanması ve (3) para politikasının çoğu zaman önemli olsa da bazı dönemlerde (Büyük Buhran gibi) etkisiz olabileceği şeklinde üç başlıkta özetlenebilir. Bu üç önerme ve ilgili politika perspektifi esasında eski ve yeni Keynesçileri diğer majör makroekonomik düşünce okullarının savunucularından da ayırmaktadır (Greenwald ve Stiglitz, 1993, s. 23).

SONUÇ

Tarım sektörü uzun yıllardır uluslar tarafından önem verilen bir faaliyet alanı olmuştur. Tarımın rolüne ve arz ettiği öneme yapılan vurgular; ekonomik gelişme, bölgesel gelişme, kırsal kalkınma, sürdürülebilir kalkınma gibi çeşitli yaklaşımları içermektedir. Bu çalışmada ise iktisadi düşüncede tarımın izlerini bütünsel bir bakış açısıyla ortaya koymak amaçlanmaktadır. Bu kapsamda iktisadi düşüncede farklı ekollerin tarımla ilgili söylemleri karşılaştırmalı bir biçimde incelenmektedir. Tarihsel olarak fizyokratik düşünce ve sonrası yaklaşımlar ele alınmaktadır.

Bu araştırmanın bulgularından hareketle; iktisat ve iktisadi kalkınmada tarımın izlerinin oldukça derin olduğu ifade edilebilir. İktisat ekollerinde önde gelen isimlerin tarımla ilgili açıklamaları bu hususu destekler niteliktedir. Bütünsel şekilde değerlendirildiğinde de söz konusu açıklamalar tarıma verilen önemin zaman içerisinde farklılaştığını göstermektedir. Bu süreçte; kimi zaman gelişimin önünde büyük bir engel olarak görülen tarım sektörü kimi zamanda birincil derecede odaklanması gereken verimli bir alan olarak kabul görmüştür. Günümüzde ise gerek Covid-19 süreci, gerekse Rusya-Ukrayna Savaşı tarımın ülkeler açısından ne denli önemli bir yere sahip olduğunu tekrar gündeme getirmiştir. Sonuç olarak, tarihsel açıdan tarımının yerini kesin şekilde konumlandırmak güçtür. Bununla birlikte dönem ve şartların bu süreçte etkili olduğunu vurgulamak gerekir.

KAYNAKÇA

- Akyüz, Y. (1980), Sermaye Bölüşüm Büyüme, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Arslan, Ü. ve Güzel, A.E. (2017), Marshall'ın Değer Teorisinde Ekonomik Birimlerin Karar ve Davranışlarına Yaklaşımı, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 6(3), 2096-2111.
- Bocutoğlu, E. (2009), Makro İktisat Teoriler ve Politikalar, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Bocutoğlu, E. (2012), İktisat Teorisinde Emegin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeye Yolculuk, HAK-IŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 1(1), 127-150.
- Charbit, Y. (2002), The Political Failure of an Economic Theory: Physiocracy, Population, 57(6), 855-884. Doi: 10.3917/popu.206.0849.
- De Yong, R.A. (1994), Physiocracy: A Viewpoint of the Role of Agricultural Production in a Macroeconomic System, Graduate Student Theses, Dissertations, & Professional Papers, 8674.
- Dündar, U. ve Dumrul, C. (2010), İktisat Biliminin Sınırları Üzerine: Aykırı İktisat Yaklaşımı, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (36), 239-259.
- Goodwin, C.D.W. (2003), Economics and Economists in the Policy Process, In Samuels, W.J., Biddle, J.E. ve Davis, J.B. (Eds.) A Companion to the History of Economic Thought (pp. 606-621), Blackwell Publishing Ltd.
- Gordon, R.J. (1990), What is New-Keynesian Economics? Journal of Economic Literature, 28(3), 1115-1171.
- Greenwald, B. ve Stiglitz, J. (1993), New and Old Keynesians, Journal of Economic Perspectives, 7(1), 23-44.
- Günay, E. (2015), "İktisadi Düşüncenin Evrimi ve Kapitalizmin Piyasa Tarihi", Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Kahramanmaraş.
- Heilbroner, R.L. (2011), The Worldly Philosophers: The Lives Times and Ideas of the Great Economic Thinkers (Revised Seventh Edition), New York, USA: Touchstone/Simon & Schuster.
- Henry, J.F. (1995), John Bates Clark: The Making of a Neoclassical Economist, Basingstoke, Hampshire RG21 2XS and London: Macmillan Press Ltd. & New York: St. Martin's Press, Inc.
- Jevons, W.S. (1871), The Theory of Political Economy (Fourth Edition), 2013, London: Palgrave Macmillan.
- Johnson, D.G. (1993), Role of Agriculture in Economic Development Revisited, Agricultural Economics, 8, 421-434.

- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 2018, Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Malthus, T. (1798), *An Essay on the Principle of Population*, London: Printed for J. Johnson, in St. Paul's Church-Yard.
- Mankiw, N.G. (1988), Recent Developments in Macroeconomics: A Very Quick Refresher Course, *Journal of Money, Credit and Banking*, 20(3), 436-449.
- Marx, K., (1867), *Capital*, Volume I, *The Process of Production of Capital*, 1887, Moscow: Progress Publishers.
- Meek, R.L. (2003), *The Economics of Physiocracy*, London and New York: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Mill, J.S. (1882), *Principles of Political Economy*, *Proceedings of the American Academy of Science*, 1881, 417.
- Ricardo, D. (2004), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol II, *Notes on Malthus's Principles of Political Economy*, (Edited by Piero Sraffa with the Collaboration of M.H. Dobb), USA: Liberty Fund, Inc.
- Screpanti, E. ve Zamagni, S. (2005), *An Outline of the History of Economic Thought*, New York: Oxford University Press Inc.
- Senior, N. W. (1836), *An Outline of The Science of Political Economy*, 1965, New York: Sentry Press.
- Skousen, M. (2001), *The Making of Modern Economics: The Lives and Ideas of the Great Thinkers*, Armonk, NY: M.E. Sharpe, Inc.
- Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, (Edited with an Introduction, Notes, Marginal Summary and an Enlarged Index by Edwin Cannan), 1977, Chicago: University of Chicago Press.
- Snowdon, B. ve Vane, H.R. (2017), *Modern Makroekonomi: Temelleri, Gelişimi ve Bugünü*, Ankara: Efil Yayınevi.
- Thornton, D.S. (1973), Agriculture in Economic Development, *Journal of Agricultural Economics*, 24(2), 225-288.
- Timmer, C.P. (2007), *A World without Agriculture: The Structural Transformation in Historical Perspective*, Washington, D.C.: The AEI Press.
- Ulutürk, S. ve Ersezer, D. (2011), Gelir, Gelir Dağılımı Yaklaşımları ve Devletin Rolü, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (47), 87-105.
- Vaggi, G. (1987), *The Economics of François Quesnay*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire RG21 2XS and London: Macmillan Press Ltd.
- Walras, L. (1954), *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth*, Translated by William Jaffe, London: George Allen and Unwin Ltd.

“

Bölüm 13

YATIRIM TERCİHLERİNDE DAVRANIŞSAL FİNANS

Doğan KUTUKIZ¹

”

¹ Doç. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, ORCID No. 0000-0002-8363-2681

Giriş

Geleneksel finansal teori, piyasaların ve yatırımcıların rasyonel davrandıklarını, yatırımcılar mükemmel bir bilgiye sahip olduklarını savunmaktadır. Ancak uygulamada özellikle bireysel yatırımlarda yatırımcıların kendi önyargılarından etkilendikleri ve yanlış kararlara yol açabilecek davranışsal hatalar yaptıklarını göstermektedir. Yatırımcıların işletmelerin temelleri olarak ekonomik ve finansal analizler doğrultusunda hareket etmemesi, zaman zaman, yatırımcıların öz kontrolden yoksun oldukları, irrasyonel davrandıkları ve kişisel önyargılara dayanarak gerçeklerden uzak kararlar aldıkları görülmektedir. Dünyadaki uluslararasılaşma, dijitalleşme yatırımcıların faaliyetlerini bir yandan kolaylaştırdığı gibi bir yandan da rekabet yoğunluğu nedeniyle zorlaştırmaktadır.

Toplumlar açısından refah düzeyi yükseldikçe yatırım tercihlerinde değişmelerin olduğunu da görmekteyiz. Inglehart'ın yaptığı bir araştırmaya göre, toplumlar belli bir refah seviyesine ulaştıktan sonra maddi değerlerden, maddiyatçılık sonrası değerlere döndükleri ve maddi bir şeye sahip olmanın daha önemsiz olduğu ortaya çıkarmıştır. Buda modern olarak adlandırılan ve daha az dindar olanların, gelirlerine rağmen ev sahibi olmaları da gelirlerini farklı yerlere harcamayı tercih etmeleri ile açıklanabilir.

Küreselleşmeyle birlikte şirketlerin ve bireylerin üstlendiği riskler değişmiş, şirketler gelirlerini arttırmak için yeni stratejiler geliştirmeye sevk edilmiştir. Bu doğrultuda şirketler, risk ve karlılık açısından yeni yatırımlara yönelmiştir. Uluslararası şirketler yatırım yaparken güncel yatırım araçlarına yeni sistemlerle analiz ederek karar vermeye başlamıştır. Mesela çok daha karmaşık sistemsel olmayan yatırımcı davranışlarını da hesaba katan varlık değer tespit yöntemlerini kullanmaktadır. Bununla birlikte dünyadaki makro ekonomik gelişmeler yatırım tercihlerini değiştirmiş enerji, gıda ve sağlık sektörlerine yatırımları ön plana çıkartmıştır. Uluslararası şirketler üzerinde yapılan bir çalışmada Türkiye ekonomisinde ağırlığı olan Avrupa'yı etkisi altına alan borç krizi dünya ekonomisinde de etkili olacağı ifade edilmektedir. Uluslararası yatırımcıların yatırım kararlarında, reel yatırımlardan ziyade mali yatırımlar artmaya başlamıştır. uluslararası yatırımcıların, gelişmekte olan ülkeleri tercih etmelerine neden olmuştur. Ülkelerin veya şirketlerin sahip oldukları değerlendirme puanlarına bakılarak yüksek getiri beklenen yatırım araçlarına yapılmaktadır. Bunun sonucunda kısa sürede çok yüksek karlar elde edilmektedir. Bu da reel sabit yatırımları azaltmıştır. Piyasa ve yatırım konusunda nite-likli personel ücretlerinde de hızlı bir artışa neden olmuştur.

I. Yatırım Kavramı ve Tercih Yaklaşımları

Yatırım kavramı farklı şekillerde yorumlanmaktadır. Buna bağlı olarak da farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır. Bir anlamda yatırım, ekonomik değerlerin kar amacı ile bir varlığa ayrılması sermayeyi temsil eden herhangi bir değeri satın almaktır. Genel ekonomi açısından yatırım; milli geliri oluşturan, belirli bir dönemde üretilen ve ithal edilen mallardan, tüketilmeyen yada ihraç edilmeyen gelecek döneme aktarılan kısma verilen addır (Shapiro, 1970). İşletme biliminde ise yatırım; bir işletmenin gelişmesi ve büyümesi için yapılan nakdi ve benzeri değerlerin işletmeye konulmasıdır. Bu şekilde işletme piyasada rekabet üstünlüğü sağlamış olur ve piyasadaki gelişmelere bağlı olarak yeni teknolojiyi kullanma imkanın sahip olur(Barret, 1972).

İşletmeye uzun süre gelir -nakit girişi – sağlayacak her türlü harcamalardır. Bu tanıma göre girişim faaliyetlerinin yeterli olması için gerekli olan ; arazi, bina, materyal, donanım gibi sürekli donanım elemanlarının tedariki için yapılan harcamalar yatırım kapsamına girer(Dornbusch, Fisher, 1990).

Geniş anlamda yatırım; işletmelerin üretimlerini, dağıtımlarını, satış sonrası hizmetlerini genişletmek için yaptıkları harcamalardır. Örnek olarak; araştırma, geliştirme etkinlikleri ile iş gören eğitimi verilebilir. Bunun yanı sıra uzun dönemli reklam kampanyaları için yapılan harcamalarda yatırımdır.

Ayrıca evin ihtiyacı olan beyaz eşyanın satın alınması tüketime yapılan yatırımı ifade etmektedir. Ancak, yukarıda yapılan tanıma göre, kendi zorunlu ihtiyacımız için tüketim varlıklarına yapılan yatırımı yatırım olarak kabul etmek mümkün değildir. Alınan tüketim mallarını yatırım olarak kabul edebilmek için, bir gelirin veya bir sermaye kazancının elde edilebilmesi gerekmektedir.

Bankaya para yatırmak da, hisse senedi almak da, bir arazi almak da hatta bir kişinin eğitim giderlerini karşılamakta yatırım olarak adlandırılmaktadır.

Diğer bir tanıma göre yatırım belli bir dönemde milli gelirden tüketilemeyen reel sermayedeki bir artıştır. Bu yaklaşıma göre;

- Bankaya para yatırılması

- Hisse senedi, tahvil, gayrimenkul satın alınması yatırım olarak değerlendirilmez. Çünkü bu işlemten dolayı milli ekonominin reel sermayesini arttırmaz. Buna karşın girişimciler tarafından kullanılan sermaye üretim için gerekli bina, yol yapımında, makine satın alınmasına yönlendirildiğinde yatırım niteliği kazanmış olur. Ülkeler açısından sabit sermaye özellikle sanayi üretimine yapılan yatırım daha önemli iken bir aracı ya da finansal kurum açısından mali varlık yatırımları ön plana çıkmaktadır.

Bu doğrultuda yatırım türleri yatırım nesnesine, yatırımın nedenine veya yatırım süresine göre sınıflandırılmaktadır. İktisat teorisi açısından yatırımlar; reel yatırım-mali yatırım, safi yatırım-gayri safi yatırım sınıflandırması ön plana çıkmaktadır.

Bir başka sınıflandırmada ise yatırımlar; reel yatırım ve mali yatırım şeklinde olup gerek teoride gerekse piyasa analizlerinde en fazla kullanılan yatırım kavramları olmuştur. Bu tür yatırımların üretim gücünü arttırmaya yönelik bir amacı yoktur. Finansal yatırım spekülâtif amaçlı olabileceği gibi, kısa süreli likidite varlıkları değerlendirmek ve işletmenin hammadde sağlanmasında kontrol altında tutmak amacıyla da yapılmış olabilir(Yılmaz, 1997). Reel yatırımlar ise ekonomide yeni üretim kapasiteleri oluşturmaya yönelik olan yatırımlar olup fiziksel bir ekonomik değere dayanır(Balçık,1992). Bu ekonomik değer; makina, tesis, bina, hammadde stoklarına ilave, fabrika, eğitim, reklam, geliştirme faaliyetidir. Aynı kriteri kullanarak da reel yatırımı maddi ve gayri maddi olarak ayırmak mümkündür. Maddi yatırımlar makine ve ek tesisleri olurken, gayri maddi(maddi olmayan) yatırımlar ise eğitim, patent, markalaşma gibi yatırımlar olmaktadır.

Yatırımların amacı varlıklar/işletme değerini yükseltmektir. Yani yatırımlardan faydalanmaktır. Finans biliminde fayda, sahip olunan varlıktan elde edilen tatmin düzeyi olarak ifade edilmektedir. Akılcı davranan kişiler, faydacı olup kendilerini en mutlu eden tercihe yatırım yapmaktadır. Böylelikle her bireyin fayda fonksiyonu farklıdır ve pozitif yöndedir.

Von Neumann ve Morgenstern; beklenen faydayı, bir kararın veya yöntemin sonucu oluşan faydanın, olayın gerçekleşme ihtimali ile çarpılmasıyla bulunan değer olarak hesaplamaktadır. Beklenen fayda teorisi, her bireyin alacağı kararlardan sağlanan sonuçlar(x) ile oluşan bir fayda fonksiyonunun (u) olduğunu kabul etmektedir. X sonucunu doğuracak a kararının olma olasılığının p, aynı sonuca götürecek b kararının olma olasılığının q olduğu varsayarsak, bu durum şu formülle ifade edilmektedir: $p \cdot U(x) > q \cdot U(x)$

Beklenen Fayda Teorisi'nin varsayımları olarak:

- Tercih Sıralaması: İki alternatiften biri tercih edilebilir.
- Tercih Değişkenliği: Tercihler arasında üç seçenek olması halinde, birinci seçenek ikinciye, ikinci seçenek üçüncüye tercih ediliyorsa, birinci seçenek üçüncü seçeneğe tercih edilebilir.
- Tercih Sürekliliği: Karar vericilerin en iyi ve en kötü sonuçlar arasında karar vermelerini sağlayan bir işlemdir.

- İkame Edilebilirlik: Bir tercih sonuçlarından birinin yerine başka bir sonuçla ikame edilebilir ve tercih yeniden düzenlenebilir.

Bu konuda diğer bir yaklaşım ise, etkin piyasa hipotezi olmuştur. Yatırım tercihlerinde varlıklara ilişkin verilerin ve yatırımcıların sahip oldukları bilgi deneyimin piyasalara yansması etkin piyasa hipotezi olarak karşımıza çıkmaktadır. Eugene Fama, piyasanın yeni bilgilere hızlı uyumu olarak tanımlamıştır. Etkin Piyasalar Hipotezine göre, piyasadaki varlıkların fiyatlarının bütün haber ve beklentileri içerdiği, uzun süre değerinin değişmeyeceği ve hiçbir yatırımcının piyasa getirisi üzerinde bir getiri elde etmesinin mümkün olmayacağı kabul edilmektedir. Piyasaların etkin olduğu bir ortamda yüksek getiri sağlamak mümkün değildir. Ancak ne var ki varlıklara ilişkin bilgiler piyasalara yansımamaktadır. Etkin piyasa hipotezinin geçerli olmamasının asıl sebebi yine yatırımcıların sergiledikleri davranışlardır. Yatırımcılar gelecekte elde edeceği 100 TL 'yi almak yerine şimdiden 80 TL'yi almayı kabul ettiklerini yapılan birçok araştırmada görmekteyiz. Hatta arkadaşı aldığı bir aracın aynısı almak için sahip olduğu sermayeyi ödemekle kalmayıp bir o kadar da borçlandığı da gerçekler arasındadır.

Davranışsal finans açısından yatırımları bireysel ve kurumsal yatırımlar olarak ayırmak daha doğru olacaktır. Yukarıda da değindiğimiz gibi, kurumsal yatırımcıların rasyonel, verilere dayalı analizler doğrultunda yatırım yaptıkları, bu karşın bireysel yatırımcıların ön yargı, duygu ve çevredeki yanlış bilgilerle yatırım yaptıklarını görmekteyiz.

Finansal yönetim açısından yatırımlar sabit sermaye ve finansal yatırımlar olarak sınıflandırılmaktadır. Yatırımcıların işletme yöneticileri veya bireysel yatırımcı olmasına göre verilen kararlarda etkin olan faktörlerde farklı olmaktadır.

2.1. Sabit Sermaye Yatırımları

Sabit sermaye yatırımları, mal ve hizmetlerin üretilmesi için gerekli olan taşınmaz varlıklara yapılan harcamaları ifade etmektedir. Bunlar arazi, arsa, bina, taşıt gibi varlıklar olup amortismanına tabidir. Bir yatırımcı sabit varlıklara yatırım yaparken birçok hesaplanabilir faktörü göz önünde bulundurarak karar vermektedir. Dolayısıyla sabit varlıklara yatırımda öngörmek biraz zaman ve analize tabi olduğundan hedeflere ulaşmak daha kolaydır. Bir başka değişle ölçülebilir veriler kullanıldığından risk primini düşürmek mümkündür. Buna karşın orta ve uzun vadeli bir yatırım olması nedeniyle getirisi de aynı olmaktadır. Ülke ekonomileri açısından en önemli yatırımlar sabit sermayeye yapılan yatırımlardır. Sabit sermayeye yapılan yatırımlar, milli geliri arttırmakta, işsizliği azaltmakta ve sonuçta halkın refah düzeyini arttırmaktadır. Geçmişte sabit sermayeye

yapılan büyük ve doğru yatırımlar ülkelerin ya da işletmelerin büyümesini sağlamıştır.

Tablo 1. Sektörler İtibarıyla Sabit Sermaye Yatırımları (Toplam) (1998-2016)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TARIM	5,5	4,2	4,2	3,9	3,5	3,0	3,9	3,2	3,0	2,6
MADENCİLİK	1,4	1,6	1,0	1,4	1,3	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2
İMALAT	19,3	18,7	19,3	17,2	21,7	24,6	27,5	27,5	28,0	26,4
ENERJİ	7,6	7,1	6,1	10,2	7,7	4,8	2,8	3,1	3,1	3,4
ULAŞTIRMA	23,4	25,0	30,7	27,5	22,3	22,0	26,5	27,7	25,6	24,3
TURİZM	3,1	4,1	3,5	4,2	4,3	5,2	5,0	5,0	4,5	3,3
KONUT	25,8	23,6	19,9	18,0	21,9	23,7	21,3	19,5	22,5	26,1
EĞİTİM	2,8	4,2	4,0	4,4	4,0	3,5	2,5	2,3	2,1	2,3
SAĞLIK	3,8	3,3	3,6	3,8	3,7	3,4	3,2	3,9	3,7	3,9
DİĞER HİZMETLER	7,4	8,1	7,7	9,5	9,6	8,3	5,9	6,2	6,2	6,5
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TARIM	2,2	2,9	2,6	3,0	2,6	2,4	2,1	2,2	2,0
MADENCİLİK	1,1	1,4	1,5	1,8	2,0	1,8	1,9	1,8	1,5
İMALAT	24,1	21,5	21,6	25,5	22,9	18,4	18,8	18,0	18,1
ENERJİ	3,7	5,3	4,1	2,8	2,6	2,2	2,2	1,8	1,5
ULAŞTIRMA	28,2	29,5	30,9	29,2	28,1	32,9	29,3	33,4	33,2
TURİZM	3,5	4,0	5,0	4,6	4,9	4,2	3,9	2,8	1,8
KONUT	24,7	21,5	20,9	20,5	24,6	25,4	29,5	27,5	29,1
EĞİTİM	2,2	2,6	2,5	2,9	3,7	3,9	4,0	3,5	3,3
SAĞLIK	3,8	4,0	4,8	4,2	3,3	3,1	3,1	3,1	2,9
DİĞER HİZMETLER	6,4	7,3	6,0	5,4	5,3	5,7	5,2	5,5	6,6
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

KAYNAK: Kalkınma Bakanlığı 2018 Yılı Programı

Sabit sermaye yatırımlarının değerlendirilmesinde birçok yaklaşım söz konusudur. İşletmeler bu yaklaşımlardan (yöntemler) bir kaçını birlikte kullanarak karar vermektedir. Bu yaklaşımların birçoğunda toplumun alım gücü, alım davranışı gibi kriterlerde kullanılmaktadır.

Yatırımları işletme düzeyinde değil aynı zamanda bireysel düzeyde de değerlendirdiğimizde toplumların refah ve kültür düzeyine göre yapıldığını görmekteyiz. Bireylerin ihtiyaç önceliğine göre davrandıkları ortaya çıkmaktadır. Öncelik ev sonra araba gibi. Bu da ilgili sektörlerin daha aktif olmasını ve sonuçta sektördeki işletmelerin karlılığını etkilemektedir. Ekonomideki çarpan etkisini yatırımlar açısından iyi kullanan ülkelerde ekonomik büyüme yüksek olmaktadır. Türkiye de ev sahipliği açısından yapılan yatırımların dağılımını aşağıdaki tabloda görebiliriz.

Tablo.2. Türkiye’de Ev sahiplik Oranı (2012-2020)

Türkiye	Son	Önceki	Birim	Referans
Ev Sahipliği Oranı	57.90	58.80	Yüzde	Dec 2020

Hane halkının ev sahiplik oranında düşmenin olduğunu görmekteyiz. 2010 yılından itibaren kişi başı milli gelirin artmasıyla ev sahipliğinden de artış olmuş, aynı şekilde kişi başı milli gelirde düşme göstermesiyle ev sahiplik oranında da düşme olmuştur. Bireyler gerek ev gerekse araç alırken yüksek değer artışının dışında ihtiyaçtan yatırım yaptıkları, doğru yatırım yapmadıkları ön yargı, çevresel etkilerden kaynaklı olduğunu, bu da yatırımın getirisinin düşük olmasına neden olmaktadır.

Farklı kriterler kullanılmakta birlikte kısaca sabit sermaye türlerinden bahsedeceğiz.

2.1.1.Komple Yeni Yatırım

Bir işletmenin ilk kuruluşunda yapılan yatırımları kapsamaktadır. Bu yatırımlar yatırım projelerinin hazırlanması ve ekonomik, teknik, finansal, hukuki açıdan incelenmesini gerektirmektedir. Kuruluş öncesi araştırmanın yapılmasını gerektirmekte ve hukuki engellerin bütün yönleriyle ele alınmasını gerektirmektedir. Bir işletmenin kuruluşu sadece gerekli olan sermayenin tedarikiyle mümkün değildir. Mesela; bir fabrika, bir lokanta, bir otel, bir seyahat acentesi, bir tatil köyü için yapılan yatırımlar örnek verilebilir.

Bu tür yatırımlar ile ilgili verilecek bir karar, işletmeyi gelecekte başarısız kılabilceği gibi, iflas etmesine de neden olabilecek niteliktedir. Sabit sermaye yatırımları detaylı bir araştırma ve değerlendirme yapılarak karar verildiğinden karar vericilerin reel değerleri dikkate alarak duygusal davranışlardan uzak olmalıdır(Karluk, 1983). Bireysel yatırımcılar kendi adına araç, ev, arazi gibi varlıklara yatırım yaparken daha fazla duygusal davrandıkları görülmektedir. Piyasada konuşulan yatırım tercihleri, arazi, araç ve konut gibi varlıklara ilişkin yorumlar, değerlendirmeler bireysel yatırımcıları oldukça etkilemektedir. Bu da yanlış yatırımların yapılmasına neden olmaktadır. Son birkaç yılda konut, araç fiyatlarının artışında

yapılan bu yorumların etkisi fazladır. Bu etki ülke vatandaşları hatta insanların sahip oldukları kültürler bazında farklılık göstermektedir. Aynı nedenlerle ülkemizde yaşayan biri ile bir Avrupa ülkesinde yaşayanların tepkileri farklı olabilmektedir.

2.1.2. Yenileme Yatırımları

Kullanılması pek mümkün olmayan ve yararlı ekonomik ömürlerini kaybetmiş tesis, makine ve sistemlerin yenilenmesi amacıyla yapılan harcamalardır (Abel, 1992). Yenileme bütünüyle olabileceği gibi belirli varlıklar üzerinde de olabilir. Yenileme yapılırken bütün olarak düşünülmeli daha sonraki yenileme yatırımları göz önünde bulundurulmalıdır.

Yenileme yatırımları, mal ve hizmet üretiminin sürekliliği sağlamak, mevcut yöntem ve tesisin yenilenmesi veya kullanımı teknik açıdan mümkün olmayan makinelerin yenilenmesi amacıyla yapılmaktadır. Mesela; perde, koltuk kılıfı, çamaşır makinesi, soğuk hava deposu, yemek pişirme gibi araçların yenileri ile değiştirilmesi yenileme yatırımlarına örnek verilebilir.

2.1.3. Genişleme Yatırımları

İşletmenin sahip olduğu kapasitenin yetersiz kalması ve talebi karşılamak amacı ile yapılan sermaye harcamalarını kapsamaktadır (Baumol, 1988). Mesela; 400 oda kapasiteli bir oteli 600 odaya yükseltmek için yapılan bir yatırım, genişleme yatırımına örnek olarak verilebilir.

2.1.4. Modernizasyon Yatırımları

İşletmelerin sahip oldukları sabit varlıkları ve sistemleri daha yararlı mal ve hizmet üretimini sağlayan teknolojik varlıklara dönüştürmek amacı ile yapılan yatırımları ifade etmektedir. Mesela; otelin kullandığı rezervasyon sisteminin yeni teknolojiye uyumlu rezervasyon ve bilgi teknolojisine dönüştürülmesi örnek olarak verilebilir.

2.2. Finansal Varlık Yatırımı

Finansal varlıklar, değeri, temsil ettikleri varlığın sözleşmeye dayalı olan bir varlığı olarak ifade edilebilir. Finansal varlıklar belirli piyasalarda işlem görmekte alım ve satımı gerçekleştiğinden likit varlıklar olmaktadır. Bu varlıklara aynı zamanda finansal araçlar veya menkul kıymetler de denilmektedir. Finansal varlıklar bir ölçüde sabit sermaye varlıklarını finanse etmek için yaygın olarak kullanılmaktadır (<https://tr.know-base.net/7577926-financial-assets>).

Finansal varlıkların üç temel özelliği sahiptir; likidite, karlılık ve risk.

Her bir finansal varlık bu özelliklerden belirli oranlarda özellik göstermektedir. Bazı varlıkların likiditesi yüksek karlılığı düşük, bazı varlık-

ların riski yüksek karlılığı da yüksektir. Ayrıca, karlılık, risk ve likidite arasında güçlü bir ilişki vardır. Birinin büyüklüğüne bağlı olarak, diğerlerini etkileyecektir. Örneğin, daha az likit bir finansal varlığın riski daha yüksek bunun karşılığında beklenen getiri de yüksek olmaktadır.

Karlılık: Varlık ne kadar ilgi çekerse, karlılığı o kadar artar.

Risk: Menkul kıymet ihraç eden yada sahip olan işletmenin taahhütlerini yerine getirememesi olasılığıdır. Risk ne kadar yüksek olursa, getiri de o kadar yüksek olur.

Likidite: Varlığı zarara uğramadan paraya dönüştürme yeteneği.

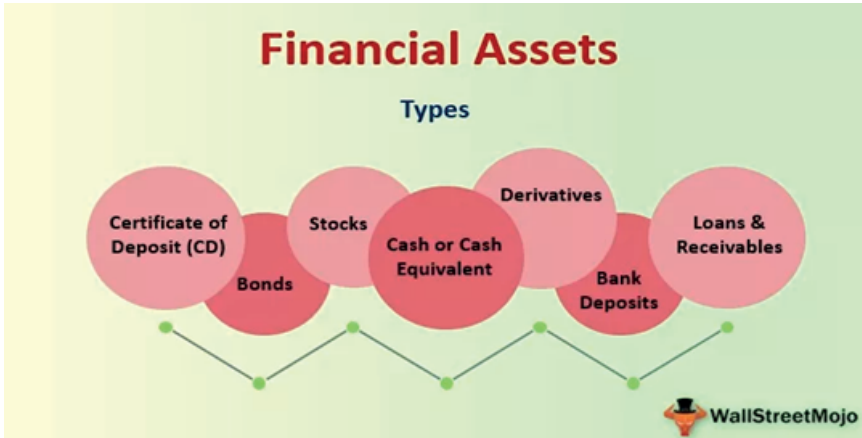
Finansal Yatırımların önemli özellikleri olarak;

- Finansal yatırım araçların sermaye açığı olan birimler ile sermaye fazlası olan birimler arasında belirli piyasalarda oluşan arz talebi olduğu finansal sistemlerdir(Canbaş ve Doğukanlı, 2007). Yani fon fazlası olanların, fona ihtiyacı olan işletmeler tarafından ihraç ettikleri finansal varlıklara yatırım yapmakta ve fon ihraç eden işletmelerde reel varlıklara aktarmakta ve bu döngü devam etmektedir.

- Yatırımcıların yatırım yaptıkları varlıkların taşıdığı hak, risk ve getirileri kabul etmiş olacaktır(Karan, 2013).

Aşağıda sınıflandırılan varlıkların tamamı temsil ettikleri varlığa ait sözleşmeye dayalı olan ve talepler doğrultusunda dönüştürülebilen likit varlıklardır. Toprak, mülk, meta vb. gibi içsel fiziksel değerlere sahip olmaları gerekmez.

Şekil.1. Finansal Varlık Türleri



22.1.Finansal Varlık Türleri

Finansal varlıklar sahip oldukları nakit akım özelliğine göre farklı kategorilerde sınıflandırılabilir.

1. Para Yatırma Sertifikası

Para yatırma sertifikaları, yatırımcı ile müşteri arasında garantili bir faiz oranı karşılığında kararlaştırılan süre boyunca bankada yatırılan belirli bir miktar parayı tuttuğu bir banka kurumu arasındaki bir anlaşmadır.

2. Tahviller

Tahviller genellikle işletmeler veya kamu kurumları tarafından kısa vadeli projeler için fon sağlamak amacıyla çıkarılan borçlanma senetleridir. Tahvil çıkartan işletme kısa süreli nakit ihtiyacı karşılamakta tahvili alan tarafta parasını belirli bir faiz oranıyla değerlendirmiş olmaktadır.

3. Hisse Senetleri

Şirketlerin sermayesinin belirli bir kısmını ihraç ederek sermaye piyasasında nakit sağlamak ve şirketin piyasa değerini yükseltmek amacıyla hisseyi temsil eden senetlerdir. Bir şirketin hisselerine yatırım yapmak, şirketin mülkiyetine katılmak ve kar ve zararına ortak olmaktır. Hisse senetleri satılincaya kadar hissedarlara aittir.

4. Nakit veya Nakit Benzeri Varlıklar

İşletmelerde kısa süreli ihtiyaçları karşılamak için işletmede tutulan nakit veya nakit benzeri varlıklardır.

5. Banka Mevduatları

İşletme yada bireylerin bankalarda açtıkları hesaplarda tuttıkları tasarruf ve çek hesaplarındaki nakit varlıklardır.

6. Krediler ve Alacaklar

Krediler ve Alacaklar, sabit veya belirli ödemeleri olan varlıklardır. Bankalar için krediler, iş olarak diğer taraflara sattıkları varlıklardır.

7. Türev Varlıklar

Türev varlıklar, değeri diğer finansal varlıklara dayanan ve türetilen finansal varlıklardır. Bunlar temelde varlıkları temsil eden sözleşmelerdir.

8. Forex Piyasaları

Finansal varlık piyasaların tür ve işlem hacimlerinde büyümeler giderek artmaktadır. Pandemi döneminde bazı düşmeler olsa da sermaye hareketleri yine finansal piyasalarda işlemeye devam etmiş hatta birçok ülkede borsaya yeni açılan şirket sayılarında ciddi artışlar olmuştur. Bununla birlikte 2020 sonu itibarıyla dünyada yatırım fonları ve holdingler dışındaki 87 borsaya kote olan yerli, yabancı şirket sayısının 54 bin 851 olduğu görülmüştür. Bu borsalar arasında 5 bin 620 şirketle en fazla şirketin kote olduğu borsa Hindistan Bombay olurken, ikinci sırada 3 bin 758 şirketle

Japonya Borsası, üçüncü sırada ise 3 bin 394 şirketle Kanada TMX Grubu yer almıştır. Rapora göre, borsalara kote olan şirket sayısı bakımından ilk 10'da yer alan borsalar, dünyadaki borsaya kote olan şirketlerin yüzde 56'sına sahip oldu. 2020 yılında 87 borsa arasında 368 şirket ile Londra Borsası Grubu en fazla yabancı şirketin kote olduğu borsa oldu. Viyana Borsası'na kote olan şirketlerin yüzde 92'si, Lüksemburg'a kote olan şirketlerin ise yüzde 80'i yabancı şirketlerden oluşmuştur. Menkul kıymet yatırım ortaklıkları ve borsa yatırım fonları dışındaki, 372 şirketin kote olduğu Borsa İstanbul, 87 borsa arasında bir önceki yıla göre iki sıra düşerek 2020 yılı sonunda 27'inci sıraya gerilemiştir(Konda, 2014).

Finansal varlıklara yatırımlar dolar karşısında 2020 yılında dünya genelinde borsa getirileri gelişmiş ülkelerde artış olduğu görülürken, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda dolar bazında negatif olmuştur. Buna karşın 2020'de organize borsalar arasında dolar bazında bir önceki yıla göre en fazla getiriye yüzde 271 ile Tahran Borsası sağlamıştır. Bu da gelişmekte olan bir borsa için ciddi bir artış olmuştur.

Son zamanlarda bilinen finansal varlıklarla birlikte merkezi ve yasal bir dayanağı olmayan kripto para piyasaları işlem görmeye başlamış ve çok kısa sürede yüksek hacimli işlem görmeye başlamıştır. Bu da bir ölçüde yatırımcıların sabit varlıklara yatırım yapmak yerine daha fazla likit varlıklara yatırım yapma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte dünyada da gerek kurumsal gerekse bireysel yatırımcılar paralarını değerlendirmek için finansal piyasalarda işlem yaptığını görmekteyiz. En büyük finansal piyasalar olarak hisse senedi, forex ve kripto para gibi piyasaları sayabiliriz. Son yıllarda bu piyasalara ait değişim ve işlem hacimleri aşağıda verilmiştir.

Piyasa Değerine Göre Dünyanın En Büyük 20 Borsası (2020 Yılı Sonu İtibariyle)

	Borsa	Ülke	Piyasa Değeri (milyar dolar)
1	New York Borsası	ABD	26.233
2	Nasdaq OMX	ABD	19.060
3	Şanghay	Çin	6.976
4	Japon Borsası Grubu	Japonya	6.718
5	Hong Kong Borsası	Hong Kong	6.130
6	Euronext (Avrupa)	Hollanda, Belçika, Fransa, Portekiz, Norveç	5.444
7	Şenzhen Borsası	Çin	5.238
8	Londra Borsası Grubu	İngiltere, İtalya	4.046
9	TMX Grubu	Kanada	2.608

	Borsa	Ülke	Piyasa Değeri (milyar dolar)
10	Bombay	Hindistan	2.552
11	Tadawul	Suudi Arabistan	2.429
12	Deutsche Börse	Almanya	2.284
13	Kore Borsası	Güney Kore	2.176
14	OMX Nordix Borsası (Avrupa)	İsveç, Danimarka, Ermenistan, Estonya, Finlandiya, İzlanda, Litvanya, Letonya, İsveç	2.110
15	İsviçre Borsası	İsviçre	2.002
16	Avustralya Borsası	Avustralya	1.721
17	Tayvan Borsası	Tayvan	1.599
18	Tahran Borsası	İran	1.218
19	Johannesburg Borsası	Güney Afrika	1.052
20	Brezilya Borsası	Brezilya	988
32	Borsa İstanbul	Türkiye	237
Toplam		Dünya	112.675

Finansal varlıkların uluslararası piyasalarda işlem hareketlerinde en önemli kriterlerinden biri de dolar endeksidir. Finansal piyasalarda dolar endeksine bakmadan yatırım yapılamaz. Çünkü dünyada en fazla işlem gören ve kullanılan para dolar olmaktadır. Dolar endeksindeki bir değişim dünyadaki finansal varlıkların değerini etkilemektedir.

Grafik.1. Dolar Endeks Grafiği (2018-2022)



Kaynak: <https://tr.investing.com/currencies/us-dollar-index>

Yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi, 2020 yılı ortalarına kadar dolar endeksinde bir artış olmuş, daha sonra 2021 yılı sonlarına kadar bir düşüş daha sonra tekrar artış yönünde olmuştur. Bu da bütün finansal varlıkların değerini etkilemiştir. Yukarıda ifade ettiğimiz gibi finansal varlıkların değeri gelişmiş piyasalarda olumlu yansırken gelişmekte olan piyasalarda ise çoğunlukla olumsuz yansımıştır.

Finansal varlıklara son yıllarda olan talepteki artışların davranışsal boyutu kaçınılmaz olmuştur. Bireysel yatırımcılar bu piyasalarla ilgilenmeye başlamış ve sahip oldukları sermayeyi bu varlıklarda değer artışı yoluna gitmişlerdir. Bu da bu piyasaların işlem hacimlerini arttırmıştır. Bununla birlikte bireysel yatırımcılar daha fazla duygu, kültür, yanlış bilgiye dayanarak yatırım yaptığından bu piyasalardaki varlıkların riskini arttırmış olur.

3. Yatırım Kararlarına Teorik Bakış Ve Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler

Yatırım, var olan varlıkların farklı piyasalarda ve şekillerde el değişmesiyle birlikte teknoloji, gelir düzeyi, kültür, inanç, beklentiler, vergiler, para arzındaki değişiklikler gibi unsurlarla da yakından ilgilidir. Sağlanan gelirler, yatırım ile tüketim harcamalarına paylaşılmaktadır. Bu iki değişken arasında paylaşılan gelirlerin yatırımlara aktarılan kısmı kişi ya da kurumun gelecekteki servetini belirleyecektir. Bunun karşılığında tüketim ayrılan kısmı adından da anlaşıldığı gibi gelecekte bir değer kazandırmadan kaybolmaktadır. Şunu da belirtmekte fayda vardır; birinin tüketim harcaması başkasının yatırımı olabilir. Yani herkes gelirlerin tamamını ya da büyük bir kısmını yatırıma dönüştürürse zorunlu tüketimi karşılayacak üretim gerçekleşmez. Bu döngü ekonomik büyüme için temel teşkil ettiğinden yatırım harcamalarının etkilendiği faktörlerin üzerinde yoğun bir şekilde durulmalıdır.

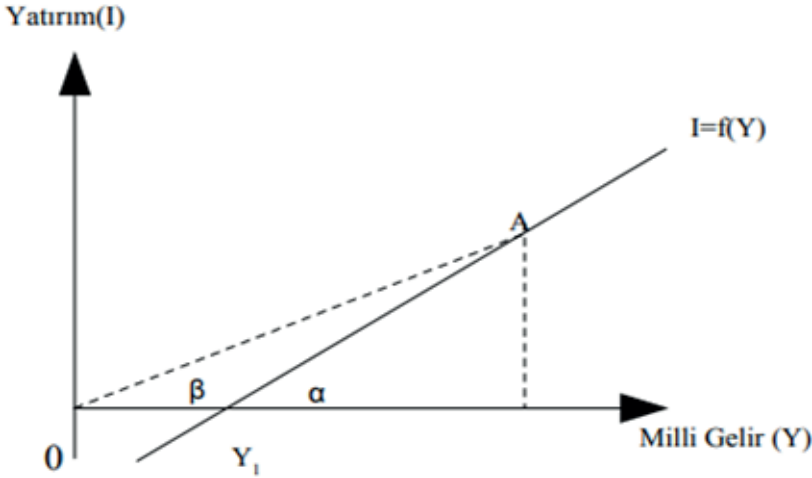
Yatırımcı, tasarrufunu yönlendireceği yatırım aracını ve politikasının belirlerken yatırım türlerini göz önünde bulundurmak ve mevcut finansman araç ve imkanlarını dikkate alarak yatırım tercihini belirlemek zorundadır (Özdaş, 2009). Yatırım türleri ve politikası, yatırımcının sahip olduğu bilgiye ve piyasa hareketlerine bağlı olarak değer kazanır. Çünkü yatırımcı, doğru yatırımı yapabilmek için doğru bilgiye sahip olması gerekmektedir (Barak, 2008).

Yatırımcıların yaptıkları yatırımdan beklenti söz konusudur. Bu beklenti yapılan yatırıma bağlı olarak geri dönüş süresi de farklı olmaktadır. Yatırımcıların temel amacı kardır. Karın sağlanması yapılan yatırımın özelliğine ve yapısına bağlı olarak gerçekleşmektedir (Büker ve Aşıkoğlu, 1999).

Yatırımcı zarar etmek için yatırım yapmaz, belki beklediğinden daha düşük ya da yüksek kar gerçekleşebilir. Yatırım kararlarını hem makro, hem de mikro bazda etkileyen faktörler bulunmaktadır.

İktisat teorileri açısından yatırımlar farklı sınıflandırılmaktadır. Bunlardan biri uyarılmış yatırımlardır. Uyarılmış yatırımlar, milli gelirdeki artıştan kaynaklanan talebi karşılamak için mal ve hizmet üretimi için gerekli olan makine ve teçhizata yapılan yatırımları ifade etmektedir. Bu aşamada yatırımcıların davranışları belirleyici olmaktadır. Tüketim harcamalarına ayrılan gelirler yatırımcılar için bir fırsat olmaktadır. Bu bazen talebi oluşturarak talebi karşılayacak üretimi gerçekleştirmekle ve gelirlerin artmasıyla devam etmektedir. İşletme gelirlerinin artması karın da artmasına sebep olmaktadır. İşletmeler oluşan bu kar artışını reel sermayeye aktararak uyarılmış yatırımlara dönüşmektedir.

Şekil.2. Uyarılmış Yatırımlar



Kaynak: Zeynel Dinler, 2003.

Yatırım kararlarını etkileyen en önemli faktör tasarruflardır. Geleneksel yaklaşımlara göre yatırımlar sağlanan tasarruflara göre yapılmalıdır. Tasarruf oranı, milli gelir birikiminin ve yaşam standardının ne kadar hızlı artacağını belirlemede yardımcı olmaktadır. Günümüz modern finans bir ölçüde böyle işlemektedir. Gelecekte elde edilmesi beklenen gelirlerle bağlı olarak borçlanmalar yapılmakta ve sağlanan borçlar yatırımlara dönüşmektedir. Yukarıda yatırımları sabit sermaye ve finansal varlıklara yatırım şeklinde iki şekilde sınıflandırmıştık. Her bir için günümüze kadar farklı teoriler oluşmuştur.

Yatırım kararları konusunda finans teorileri açısından geleneksel ve davranışsal olmak üzere iki yaklaşım oluşmuştur.

Geleneksel finans yaklaşımları, yatırım kararlarını etkileyen faktörleri verilere dönüştüren ve analiz eden yaklaşımlar olup, yatırımcılara en doğru kararı vermek için rasyonel, mantıklı ve sayısal verileri bazı hesaplamalarla çözümlere dönüştüren yaklaşımlardır. Ancak bu yaklaşımlar zamanla geçerliliğini kısmen kaybetmiştir. Geleneksel finans teorileri, bireylerin rasyonel davranacaklarını varsaymaktadır. Rasyonel insan, yatırım secimi yaparken her türlü acık ve yeterli bilgiye sahip olan, piyasadaki bilgilere ulaşan ve doğru kararlar veren birey olarak görmektedir. Yatırımcıların her zaman rasyonel davranmadıkları ve yatırımlarda insan davranışlarının da etkili olduğu görülmüş olup rasyonel kararların her zaman yetersiz kaldıklarını ortaya koyan davranışsal finans geliştirilmiştir.

Finansal yatırımlar açısından Beklenen Fayda Teorisi, Bernoulli'nin 1738 yılındaki çalışmasına dayanmaktadır. Beklenen fayda teorisi, riskli seçenekler arasında tercihte bulunurken beklenen faydalarını maksimize etmeye çalıştıkları ve her seçeneğin faydasını hesaplayarak tercih edeceklerini öne sürmektedir(Yaşar, 2008).

Finansal yatırım karar teorisi olan diğer teoride 1970 yılında Fama tarafından oluşturulan Etkin Piyasalar Hipotezi olmuştur. Bu hipotez finansal piyasalardaki bilgilerin tamamını eş zamanlı ve doğru olarak yansıttığını ifade etmekte ve bütün yatırımcıların rasyonel davrandığını varsaymaktadır.

Davranışsal finans yaklaşımları ise, yatırım kararlarında nicel ve somut faktörleri dikkate alarak rasyonel kararlardan daha fazla basit ve sosyolojik-psikolojik faktörleri göz önüne almaktadır. Yatırımcılar, yatırım kararlarında; cesaret, ön yargı, hırs, sosyal statü gibi faktörlerinde etkisinde kaldıkları ve yatırım kararlarında bu faktörlerin daha etkin olduğu görülmüştür. Yatırımcı kararlarında etkin olan bu faktörleri; bilişsel, çapalama, pişmanlıktan kaçınma, sürü psikolojisi gibi faktörler olarak ifade edebiliriz.

Mikro bazda bireylerin yatırım tercihlerine baktığımızda tercihler rasyonel ile rasyonel olmayan kararlar arasında verildiğidir. Bütün yatırımların rasyonel olması ya da olmaması mümkün değildir. Yatırımların çoğunda bir kesim kazanırken bir kesimde kaybetmektedir. Burada belirleyici olan yatırım tercihinin rasyonel olup olmamasıdır.

Bu konuda bireyi rasyonel olarak kabul eden teori ve modellere alternatif olarak geliştirilen, 2002 yılında Nobel Ekonomi ödüllü Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından oluşturulan “Beklenti Teorisi” davranışsal finansın temelini oluşturmuştur. Bu teori, bireylerin belirsizlik ve riskli bir karara, rasyonel olmayan kararlar alabileceğini, riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma isteklerine galip geldiğini ve ruh halinin insan davranışlarını etkilemesiyle her zaman rasyonel davranışlar sergile-

mediklerini ortaya koymuştur. Bireyleri rasyonellikten uzaklaştıracak psikolojik eğilimler, önyargılar, inançlar, bilişsel ve duygusal gibi faktörler bulunmaktadır.

Ekonomide bu teoriyi destekleyen çok sayıda olaylar bulunmaktadır. Aşırı güven, yüksek tutarlı yatırım, birçok kişinin aynı varlığa yatırım yapması çok sık karşılaşılan bir durumdur. KONDA Araştırma Ve Danışmanlık şirketinin 2014 yılında Türkiye’de yaptığı bir araştırmaya göre; toplumun yüzde 27’si genelde altın, banka, ev, arsa gibi gayrimenkule yatırım yaptığı, bireysel bazda özellikle orta ve düşük gelire sahip olanların tasarruflarının ve yatırım oranının düşük olduğu ortaya çıkmıştır. Yatırım en fazla ev almak için ve çocukları okutabilmek için yapıldığı, yatırım kararı verilirken üç ailenin birinde ortak karar verilse de, ağırlıklı olarak erkekler tarafından verildiği, evli erkekler bekarlara kıyasla daha yüksek oranda yatırım yaptıkları, toplumun yarısı yatırım kararı verirken kendi bilgilerini ve analizlerini yeterli gördüğü, bilgi kaynağı olarak ekonomi/finans haberlerine veya aracı kuruma/banka çalışanlarına güvenerek yatırım yaptıkları görülmüştür.

3.1. Yatırımcı Kararlarını Etkileyen Faktörler

Yatırımcıları kurumsal ve bireysel olarak iki gruba ayrılmaktadır. Kurumsal yatırımcılar daha fazla uzman personel tarafından yönetilmekte ve sorumluluk taşıdıklarından ön yargı, psikolojik durumlardan uzak bir şekilde karar vermektedirler. Buna karşın bireysel yatırımcılar sahip oldukları gelirlerinin bir kısmını tasarruf ve yatırıma yönlendirirken çevresel, psikolojik faktörlerden daha fazla etkilenecek karar vermektedirler. Yatırımlardaki amaç daha iyi yaşam standartlarına sahip olmaktadır (Uslu, 2020). Bireysel yatırımcılar bunu yaparken tasarruflar yaparak bazı harcamalarda fedakarlık yapmaktadır. Yaptığı tasarrufları yatırımları dönüştürürken sahip olduğu bilgi ve deneyim yeteneğine isteklerine bağlı bulunmaktadır.

Yatırımcıların karar almada analiz ve araştırma yapmadan karar vermeleri çoğu zaman hata yapmalarına ve rasyonel davranışlarından uzaklaşmalarına neden olmaktadır. Bu davranış şekli “Bilişsel Eğilim” olarak ifade edilmektedir. Bilişsel eğilim davranışları aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2010):

- Temsil Etme
- Kumarcı Yanılgısı
- Çerçeveleme Önyargısı
- Muhafazakârlık
- Kaybetmekten Kaçınma

- Kişilik
- Muhakeme düzeyi
- Bilişsel Uyumsuzluk

Bu bilişsel olarak ifade edilen yatırımcı davranışları başka bir şekilde de sınıflandırmak ve ifade etmek mümkündür. Yatırımcılar, yatırım tercihlerindeki beklentiler, iyi bir finansal bir yapıya sahip, kurumsallaşma düzeyinin yüksek olmasıyla birlikte yatırımcıların kişilik yapıları ve davranış biçimlerinin de etkin olduğu gözlenmektedir.

Bunlar;

- Yatırım tutarı,
- Yatırımcının mesleği,
- Yatırımcının sermaye durumu,
- Yatırımcının yatırımdan sağlayacağı tutar,
- Yatırımcının enflasyon bilgisi ve beklentisi,
- Yatırımcının yaşı,
- Yatırımcının vergi anlayışı,
- Yatırımcının eğitimi,
- Yatırımcının bulunduğu sosyal ve kültürel çevre,
- Yatırımcının meylî,
- Yatırımcının tüketim ve yatırım anlayışı,

Yatırımcıların farklı nitelikler sahip olması yatırım amaçlarındaki etkenlerin farklılaşmasına neden olabilmektedir (Uslu, 2020). Yatırımcıların daha önce yaptıkları yatırım türleri çoğunlukla etkin olduğu, risk yapılarının değişmediği görülmüştür. Genelde karar bu şekilde verildiğinde çeşitlendirme, riski hesaplama ve yatırımı analiz etme gibi değerlendirmelerden uzak kalınmaktadır. Yatırımcılar çoğunlukla daha önce yaptıkları yatırım benzer yatırımları yaptıklarında yatırımın taşıdığı riski alışkın olmakta ve risk olmadığını kabul etmektedir. Günümüzde iletişim ve ulaşım ne kadar gelişmiş olsa da yatırımcılar bulundukları çevrede yatırım yapmayı tercih etmesi nedeniyle yatırımın getirisi daha fazla çevreye olan talep belirlemektedir. Dolayısıyla yatırımcının verdiği kararda çevre ilgisi getiriyi belirlemektedir. Mesela talebin yoğun olduğu ancak varlık olarak iyi olmayan bir yatırım olsa da değer kazandığını görmekteyiz. Bu da yatırımcının çok bir analiz veya rasyonel davrandığından kaynaklı olmadığını söyleyebiliriz (Döm, 2003).

Bireysel yatırımcıların karar alma aşamasında etkin olan bazı faktörler bulunmaktadır.

Bunlar;

- Kişisel faktörler
- Finansal faktörler
- Çevresel faktörler.

3.1.1. Kişisel Faktörler

Yatırımcıların sahip oldukları bilgi, deneyim, mesleği, beklentisi ve kişilik gibi faktörlerin etkin olduğunu görülmektedir.

Davranışsal finans yaklaşımı açısından psikolojik etkilerin bazıları sunlardan oluşmaktadır.

Kayıptan kaçınmak

Yatırımcıların yakın zamanda geçirdiği olumsuz olaylar, o anki ruh hali karar vermede etkin olmaktadır. Bundan dolayı çok sıkı önlemler almayı tercih etmektedir. Bu da yatırım fırsatlarını değerlendirmeyi önlemektedir.

Sürü psikolojisi

Ekonomik ve finansal olayların gereğinden fazla risk ve iştah içermesi, yani finansal varlık fiyatlarının normal değerlerin çok üstüne çıkmasının nedenlerinden biri de sürü psikolojisidir. Piyasadaki hatalı bilgiler yatırımcıları aynı yönde veya aynı varlığa yatırım yapmaya sevk etmektedir. Yatırımcılar kendi rasyonel analizlerinden ziyade büyük ölçüde duygu ve içgüdülerden etkilenmektedir. Bununla birlikte piyasada etkin olan piyasa oyuncuların kasıtlı bilgilerle piyasayı yönlendirdikleri ve bundan çok daha karlı çıktıkları bilinmektedir.

Ön Yargılı olmak

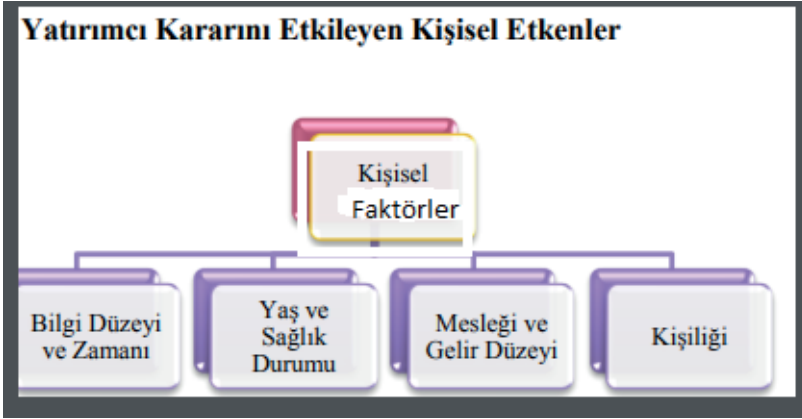
Yatırımcılar piyasadaki varlık hareketlerini değerlendirmede yakın zamandaki olumlu veya olumsuz hareketlerin etkisiyle bu varlıklardan uzak durmaktadır.

Aşırı Özgüven

Aşırı özgüven duyan bir yatırımcı, yatırımcılar finansal piyasaları her piyasa koşulu altında pozitif getiri elde edebileceğini düşünerek yatırım kararı almaktadır. Menkul kıymet piyasasında, piyasa oyuncuların çoğundan kendisi daha iyi ve başarılı olduğunu; piyasadaki bilgileri daha iyi analiz ve izlediğini, olası değişimleri kendisinin daha önce tahmin ettiğini düşünerek yatırım kararı almaktadır.

Yani olumsuz ruh haline sahip olan bir yatırımcının olumlu ruh haline sahip olan bir yatırımcıya kıyasla normal zamanlarda vereceği karardan daha yüksek risk ya da risk almaktan kaçındığı görülmektedir. Şans oyunlarında kaybeden bir kişinin son kuruşuna kadar oyuna devam etmesi bunlardan biridir.

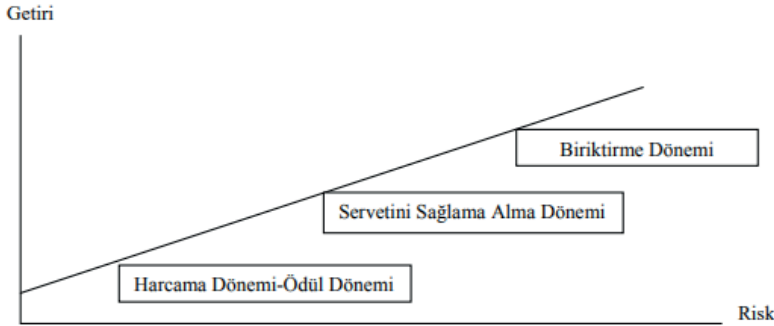
Tablo.3. *Kişisel Faktörler*



Kaynak: Adem Ayvalı, 2014

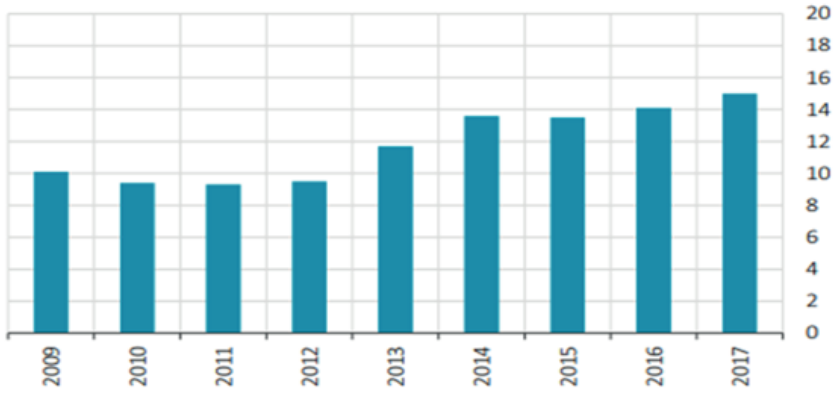
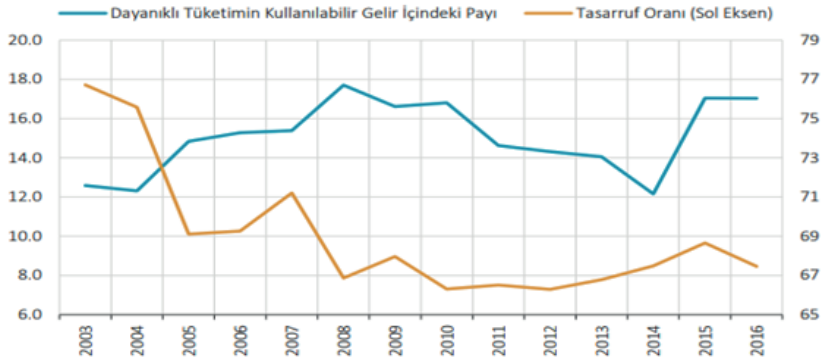
Aşağıdaki şekilde yatırımcıların gerek gelir gerekse sahip oldukları yaştan harcama, yatırım yapma dönemlerinde etkin olduğunu söyleyebiliriz.

Şekil.3. *Bireysel Yatırımcıların Demografik Özellikleri*



Kaynak: M. Baha KARAN (2011); Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, 3. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara, s. 716.

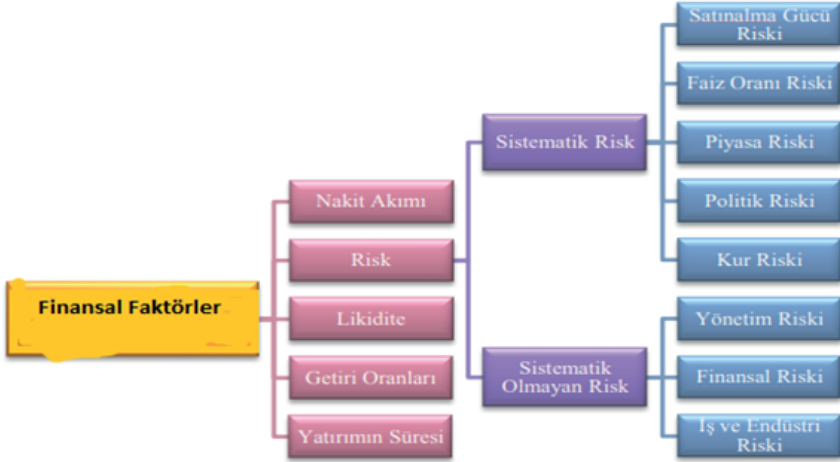
Bireysel yatırımcıların ilk yıllarda harcama meyilli oldukları daha sonra yatırım yapma eğilimine girdikleri ve sonra yatırım yapmak için tasarruf yaparak yatırıma yöneldikleri görmekteyiz.

Grafik.2. Hane Halkı tasarruf Oranları**Grafik.3.** Dayanıklı Tüketim Harcamaları -Tasarruf Oran İlişkisi (Yüzde Olarak)

Yukarıda grafikte de gördüğümüz gibi tasarrufların kullanımı farklı şekilde olabilmektedir. Yapılan tasarruflar sabit sermayeye aktarılabilirliği gibi dayanıklı tüketim mallarına da aktarılabilir. Dayanıklı tüketim malları doğrudan yatırımcı açısından reel yatırım olmasa da üretici açısından olumlu ve doğru bir yatırım olarak kabul edilmektedir. Grafikte 2002 yılından itibaren tasarrufların düştüğünü dayanıklı tüketim mallarının arttığını, 2014 yılında ise birbirlerine oldukça yaklaştığını yani tasarruflarının çoğunun dayanıklı tüketim mallarına ayrıldığını ifade etmektedir. Bireysel yatırımcılar için doğru kabul edilmeyecek bir karar olarak değerlendirilebilir.

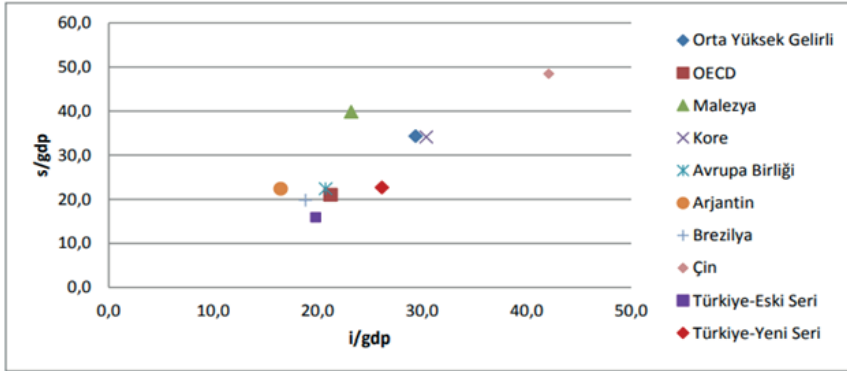
3.1.2. Finansal Faktörler

Yatırımcıların risk algısı, sermaye tutarı ve süresi yatırımlarda etkin olan faktörlerden birisi olmuştur.

Şekil 3. Finansal Faktörler

Kaynak: Adem Ayvalı, 2014

Yatırımcıların diğer sahip oldukları nitelikler ile birlikte yatırımı etkileyen en önemli faktör, yatırımcının sahip olmayı düşündüğü varlığın alım şekli (nakit, vadeli v.b.), kendisinin risk alma düzeyi, yatırım süresi ve yatırımdan beklediği getiri olmaktadır.

Grafik.4. Tasarruf-Yatırım Oranları Karşılaştırma (2002-2015 Ortalama)

Kaynak: TÜİK, Kalkınma Bakanlığı ve Dünya Bankası

Bunun yanı sıra uluslararası veriler özellikle Türkiye'nin de dahil olduğu gelişmekte olan ülkeler için yurt içi tasarrufla yatırım arasında pozitif ilişkiye işaret etmektedir. Ancak bu durum, yurt içi tasarruflarla büyüme arasında nedensellik temelli bir ilişkinin varlığı anlamına gelmeyebilir. Nedensellik ve ilişkinin yönü konusu üzerine anlaşılmış olmasa da, yurt içi tasarruflarla yatırım arasında büyük bir ilişkinin varlığı tespit edilmiş bir bulgudur.

KAYNAKLAR

- Abel, Andrew B; Bernanke, Ben (1992), Macroeconomics, Addison Wesley Co.
- Ayvalı, Adem (2014), ‘‘ Bireysel Yatırımcı Profili Ve Yatırımcı Tercihleri Üzerine Bir Araştırma: Bartın İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Bartın
- Balçık, Bahaattin (1992), Yatırım Projelerinin Hazırlanması Ve Değerlendirilmesi, Mimoza Yayınları, Konya.
- Barak, O. (2008), İMKB’de Aşırı Reaksiyon Anomalisi Ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi. Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(1), 207-229.
- Barret, Nancy S. (1972), The Theory Of Macroeconomic Policy, Prentice Hall.
- Baumol, William J.; Blinder, Alan S.(1988), ‘‘Economics, Principles And Policy’’, 4th Ed., Harcourt Brace Jovanovich,Publishers.
- Büker, Semih; Aşıkoğlu, Rıza (199), Finansal Yönetim, Eskişehir.
- Canbaş, S., & Doğukanlı, H. (2007), Finansal Pazarlar: Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri (3. ed.). Adana, Türkiye: Karahan Kitabevi.
- Dinler, Zeynel (2003), İktisada Giriş, 9. Bs., Bursa, Ekin.
- Dornbusch, Rudiger; Ficher Stanley (1990), Macroeconomics, 5th Ed.,Mcgraw-hill International Editions.
- Döm, S. (2003), Yatırımcı Psikolojisi. Değişim Yayınları
- Fama, Eugene F, (1970), Efficient Capital Markets: A Review Of Theory And Empirical Work, Journal Of Finance, American Finance Association, Vol. 25(2)
- İlkin, Alkın (1988), Kalkınma Ve Sanayi Ekonomisi, İ.Ü. Yayınları Yayın No: 3487, İstanbul.
- Karan, M. B. (2013). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Gazi Kitabevi, 4. Baskı, Ankara.
- Karluk, Rıdvan(1983), Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları, İstanbul, İTO Ekonomik Yayınlar Dizisi, No:19
- Konda Barometresi Temalar (2014), Toplumun Yatırım Tercihleri Mayıs 2014 İstanbul.
- Özdaş, Y. (2009). Türkiye’ de Uygulanan Yatırım Teşvikleri ve Diyarbakır Bölgesinde Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Pompian, M. M. (2005), Behavioral Finance And Wealth Management.

- Sefil, S. Ve Çilingiroğlu, H. (2010), Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19, 247-268.
- Sadettin Paksoy, Mehmet Aykut (2021): “Yatırımcı Davranışlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi” Uluslararası Ticaret Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi.
- Shapiro, Edward (1970), Macroeconomic Analysis, 2nd. Ed.,Harcourt, Brace&World, Inc.
- Uslu, N. (2020), Finansal yatırım kararında duygusal faktörlerin rolü: Bir literatür taraması. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 87, 225-238.
- Von Neumann, J. , Morgenstern,O. (1944), Theory Of Game And Economic Behaviour, Princeton University, Princeton.
- Yaşar, B. (2008). Davranışsal Finans ve Fiyat Köpüğü: İMKB Endekslerinde Fiyat Köpüğüyle İlgili Mevsimsel BirimKök Araştırması. İstanbul: İ.U. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Yılmaz, Cevdet (1997), Dünyada Ve Türkiye'de Sabit Sermaye Yatırımı Kavramı Ve Türkiye Uygulaması, Ankara, Dpt Yayınları, 1997
- <https://tr.know-base.net/7577926-financial-assets>

“

Bölüm 14

OECD ÜLKELERİNDE TEKNOLOJİ GENÇ İŞSİZLİK İÇİN BİR ÇÖZÜM MÜ?

Yunus AÇCI¹

Reyhan CAFRI²

”

¹ Doç. Dr. , İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Ekonomi Bölümü, Orcid: 0000-0002-3385-9087, e-mail: yunus.acci@iste.edu.tr

² Doç. Dr. , İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, Orcid: 0000-0002-6271-5330, e-mail: reyhan.cafri@iste.edu.tr

GİRİŞ

Nüfus içerisinde yüksek paya sahip olan gençlerin, dinamik yapısının yanı sıra yeniliklere kolay adapte olabilme özelliklerinden dolayı ekonomik kalkınma açısından önemli bir kaynak olduğu düşünülmektedir (Chidiebere vd., 2014). Birleşmiş Milletler tanımına göre, 15-24 yaş arası kabul edilen gençlerin işsizliği şu anda küresel olarak ülkelerin karşılaştıkları en büyük sorunlardan biri haline gelmektedir. Bu çerçevede de 2030 sürdürülebilir kalkınma hedeflerine dahil edilen gençlerin istihdamının ülkelerde en önemli politik önceliklerden biri olduğu ve küresel bir stratejinin geliştirilmesinin hedeflendiği görülmektedir (ILO, t.y.).

COVID-19 krizinin, genç işsizlik sorununu daha da derinleştirerek kaliteli eğitime ve insana yakışır işlere erişimi daha da zorlaştırdığı görülmektedir. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) raporlarına göre, çalışan 6 gençten 1'inin Koronavirüs nedeniyle işten ayrıldığını göstermektedir. Hâlihazırda istihdam, eğitim veya öğretimde olmayan çok sayıda genç (NEET) 2020' de daha da artmış bulunmaktadır (ILO, 2022).

Genç işsizliğinin ekonominin yanı sıra toplumsal istikrar açısından birçok olumsuz etkileri bulunmaktadır. Ekonomi bağlamında ele alındığında genç işsizliğin istihdam yapısını bozucu etkiye sahip olması, refah seviyesini düşürerek maliyetini yükseltmesi ve vergi gelirlerini azaltması gibi negatif etkilerinin olduğu dikkat çekmektedir. Toplumsal açıdan incelendiğinde ise genç işsizliğin motivasyon düşüklüğü, anksiyete, depresyon, madde bağımlılığı gibi mental problemleri ortaya çıkardığı görülmektedir. Dolayısıyla bu problemler gençleri suç işlemeye eğilimli hale getirmektedir. Ekonomik büyümede önemli yere sahip olan beşeri sermayeye yatırım açısından genç işsizliğin azaltılması yoksulluğu azaltırken, gelir dağılımını daha adil hale getirerek ve gençlerin suça yönelimlerini azaltarak ekonomik ve sosyal maliyetleri düşürücü etkiye sahip olmaktadır (Obumneke, 2012; Msigwa& Kipesha, 2013; Lee vd., 2015).

Pandemi süreci ile birlikte giderek artan ve artacağı öngörülen genç işsizlik için teknoloji bir çözüm olabilir mi sorusu literatürde merak uyandırmaya başlamaktadır. Bununla ilgili farklı senaryolar bulunmaktadır. Teknolojik gelişmelerin teknolojiye yatkın olan gençler için bir fırsat olabileceği, gençlerin üretkenliklerini, becerilerini arttırarak istihdamlarına katkı sağlayacağına dair iyimser bakış açısına sahip bir literatür söz konusudur. Bunun yanı sıra gençlerin eğitim seviyeleri ve sahip oldukları becerilerin işgücü piyasasındaki dezavantajlı konumlarını etkilediğine dair kötümser bir bakış açısı da mevcuttur. Buna göre teknoloji, genç işgücüne talebi önemli ölçüde etkileyen bir unsur olarak görülmektedir. Ancak teknolojik ilerlemeler genç çalışanların kas gücüne dayalı olan geleneksel faydalarına olan gereksinimi de azaltmaktadır.

Bu bağlamda literatürde çelişkili sonuçları var olan teknolojinin genç işsizliği üzerindeki etkisini ülkeler özelinde uzun dönemli nedensellik analizi ile araştırmak çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Analizler verilerine ulaşılabilen 28 OECD ülkesi için 1996-2020 yıllarını kapsamaktadır.

Çalışmanın bir sonraki bölümünde literatürde yer alan çalışmalar tartışılmaktadır. İkinci bölüm olan veri ve ampirik bulgular kısmında ise değişkenler hakkında bilgi verilmekle birlikte analiz sonuçlarına yer verilmektedir. Son bölümde ise elde edilen sonuçlar değerlendirilmektedir.

1. Literatür Taraması

Teknolojik gelişmelerin, gençlerin üretkenliklerini arttırarak genç istihdamına katkı sağladığına ilişkin literatürde çalışmalar bulunuyor iken, (Azu vd., 2021; Metu vd., 2020; Oyedemi ve Choung, 2020; Ebaidalla, 2014), teknolojik yenilikler ile birlikte gençlerin yerine robotların istihdam edilmesi vb. nedenlerle genç işsizliği arttırdığına ilişkin çalışmalar literatürde yer almaktadır. (France ve Wiles, 1997; Çetinkaya, 2010; Kanberoğlu ve Göçer, 2019; Avina ve Russell, 2016; İzgi, 2012; Aydemir, 2018).

Azu vd. (2021), Batı Afrika ülkelerinde teknolojik yenilikler ile genç işsizlik ilişkisini panel ARDL yöntemiyle analiz ettikleri çalışmalarında, teknolojik yeniliklerin genç işsizliği azalttığı bulgularına ulaşmışlardır.

Metu vd. (2020), , Sahra altı Afrika ülkelerinde düşük cep telefonu abonelikleri, geniş bant internet abonelikleri, Wi-Fi internet abonelikleri ve internet bant genişliği gibi teknoloji göstergelerinin genç işsizliği azalttığı bulgularına ulaşmışlardır. Ayrıca, genç nüfusun optimize edilebilmesi için teknolojik yeniliklerine yönelik kamu yatırımların arttırılması gerektiği vurgulanmıştır.

Oyedemi ve Choung (2020), dijitalleşmenin genç işsizlik üzerindeki etkilerini iş arama ve işe başvurma bağlamında ele almıştır. İnternete sınırlı erişimin gençler üzerinde olumsuz etkiler doğurarak genç işsizliğin artmasına neden olduğu bulgularına ulaşmıştır.

İğdeli ve Sever (2020), inovasyon ile genç işsizlik ilişkisini Panel ARDL yöntemiyle Türkiye için analiz ettikleri çalışmalarında, patent başvurularının uzun dönemde genç işsizlik üzerinde etkisinin var olduğu sonuçlarını elde etmişlerdir. Genç işsizliğin azaltılmasına yönelik uygulananak politikalarda inovasyona yönelik yatırımların arttırılmasına ilişkin politika önerisinde bulunulmuştur.

Karakuş ve Atabey (2021), genç işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisini inceledikleri çalışmalarında, genç işgücünün ileri teknoloji üretimine

katkıda bulunacak niteliklere ulaştıracak istihdam politikalarıyla desteklenmesinin ekonomik büyümeye katkıda bulunacağı önerisinde bulunmuşlardır.

Gür (2021), Ar-ge harcamalarının genç işsizlik üzerindeki etkisini Avrupa Birliği'nin eski ve yeni üye ülkeleri için karşılaştırmalı olarak analiz etmiştir. , Ar-Ge harcamalarının genç işsizliğini eski üyeler için %5,6 oranında azalttığı, yeni üye ülkeler için ise %4,1 oranında azaltıcı etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Kanberoğlu ve Göçer (2019), 1995-2017 döneminde Türkiye'de Ar-ge harcamalarının, yüksek teknolojiye dayalı ithalatın ve yüksek teknolojiye dayalı ihracatın genç işsizlik üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada, yüksek teknolojiye dayalı ithalatın ve Ar-ge harcamalarının genç işsizliği uzun dönemde etkilediği bulguları elde edilmiştir. Yüksek teknolojiye dayalı ithalatın genç işsizliği arttıracığı bu nedenle Ar-ge harcamalarına yapılan yatırımların artırılması gerektiği vurgulanmıştır.

Ebaidalla (2014), 1995-2010 dönemi verilerini kullanarak dinamik panel veri metodu yardımıyla bilgi ve iletişim teknolojilerinin genç işsizlik üzerine etkilerini test ettiği çalışmada, Sahra altı Afrika ülkelerinde, teknolojik yeniliklerin genç işsizliği azalttığı bulgularına ulaşmıştır. Çalışmada, işgücü piyasasının talebi göz önünde bulundurarak, bilgi ve iletişim teknolojilerine yönelik özel ve doğrudan yatırımların teşvik edilmesi yönünde önerilerde bulunulmuştur.

France ve Wiles (1997), çalışmalarında teknolojik yeniliklerin genç işsizliği arttırmada etkili bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum ise teknolojik yeniliklerin genç emeğin geleneksel faydasını azaltmasından, bir başka deyişle kas gücüne olan bağımlılığı minimize etmesinden kaynaklanmaktadır.

Çetinkaya (2010), genç işsizliğin teorik boyutlarını incelediği çalışmada, yapısal açıklamalar çerçevesinde ele aldığı teknolojik gelişmelerin, işgücü piyasasının nitelik yapısında değişmelere yol açacağını ortaya koymaktadır. Teknolojik gelişmeler ile birlikte vasıflı işgücüne olan talebin artacağı ve dolayısıyla daha az vasıf ve deneyime sahip olan gençlerin işsizlik oranlarının artacağı ortaya koyulmaktadır.

Avina ve Russell (2016), Ortadoğu ve Afrika'da gençlerin istihdamının ekonomik büyümeye sağlayacağı katkıların yanı sıra, gençler arasında ortaya çıkabilecek muhtemel aşırılıkların önlenmesinde etkili olacağı vurgulanmaktadır. Bu nedenle özellikle genç işsizliğin azaltılmasında etkili olacak teknolojik gelişmelerin kamu-özel ortaklı çerçevesinde desteklenmesi gerektiği önerisinde bulunulmuştur.

İzgi (2012), çalışmasında küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin işgücü verimliliğinde artışa neden olduğu ve bu artışın işgücü arzındaki artıştan daha fazla olması nedeniyle genç işsizliğe neden olduğunu vurgulamaktadır.

Aydemir (2018), küresel ölçekte gerçekleşen teknolojik yenilikler ile birlikte dünyaya yeni teknoloji ve sanayi yüzü kazandıran Endüstri 4.0 hamlesinin genç işsizliği arttırdığını vurgulamaktadır. Bu durumun nedeni olarak ise yapay zekânın insan emeği ile ikame edilmesi gösterilmektedir. Benzer şekilde; robotlar ve algoritmaların hizmet sektöründe aktif rol almasının, bu sektörde istidamı azaltarak genç işsizliği arttıracığı vurgulanmaktadır.

2. Veri ve Ampirik Bulgular

Çalışmada 1996-2020 yılları için verilerine ulaşılabilen 28 OECD ülkesinde teknolojinin genç işsizliği nasıl etkilediği uzun dönemli nedensellik analizi olan ve nedenselliğin yönünü vermesi ile bir avantaj sağlayan Canning ve Pedroni (2008) yöntemi ile ele alınmaktadır. Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin bilgi Tablo 1’de yer almaktadır. Genç işsizliği temsilen 15-24 yaş arası nüfustaki genç işsizlerin oranı kullanırken, teknolojiyi temsilen Ar-Ge Harcamalarının GDP içindeki payı kullanılmaktadır.

Tablo 1. Kullanılan Veriler ve Kaynakları

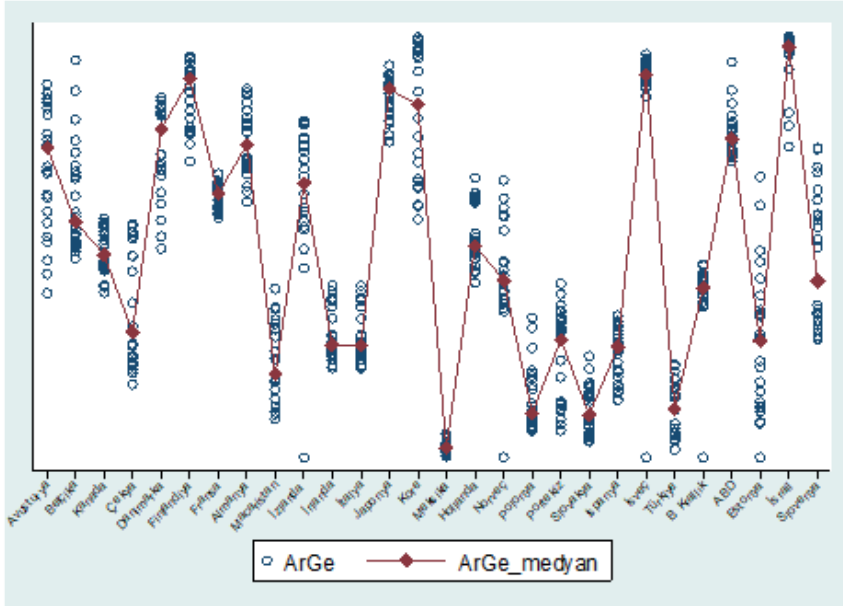
Değişken	Kaynak	Kısaltma
Genç İşsizlik Oranları (15-24 yaş)	OECD	Gençİşsiz
Ar-Ge Harcamalarının GDP içindeki payı (%)	Dünya Bankası	ArGe

Tablo 2’de ise değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler bulunmaktadır. Buna göre Genç işsizlik için Ortalamanın yaklaşık olarak 16.2; ArGe için ise 1.92 olduğu görülmektedir. Genç işsizlik değişkeni için en düşük değer 3.66 en yüksek değer ise yaklaşık 55.48’dir. ArGe için en düşük değer 0.25 en yüksek değeri ise 5.43 şeklindedir. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin yanı sıra Jarque-Bera istatistiğine göre değişkenlerin normal dağılmadığı dikkat çekmektedir. Ancak Gözlem sayısı oldukça büyük olduğundan Merkezi Limit Teoremi gereğince değişkenlerin dağılımının normale yakınsadığı söylenebilmektedir.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

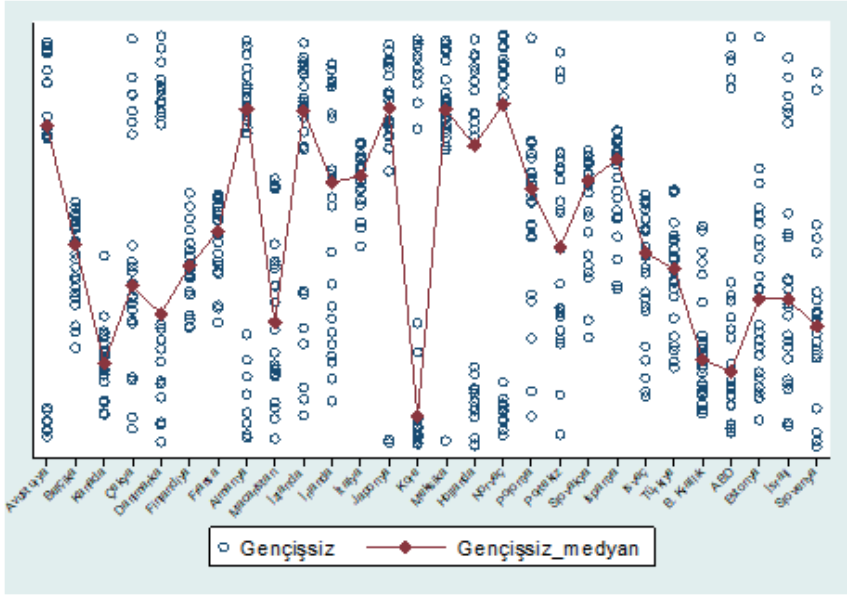
	Gençsiz	ArGe
Aritmetik Ortalama	16.21258	1.920472
Medyan	14.28132	1.788075
Maksimum	55.47668	5.435620
Minimum	3.660566	0.250670
Standart sapma	8.516391	0.988982
Çarpıklık	1.334407	0.529591
Basıklık,,3	5.190202	2.840396
Jarque-Bera	338.7139	32.60359
Olasılık değeri	0.000000	0.000000
Gözlem sayısı	682	682

OECD ülkeleri için ArGe harcamalarının göreceli durumu hakkında bilgi Şekil 1’de yer almaktadır. Buna göre en düşük değer ve ortalamanın Meksika’da olduğu net bir şekilde görülmektedir. Meksika’yı ortalamada Polonya, Slovakya ve Türkiye gibi ülkeler takip etmektedir. En yüksek değer ise İsrail ve sonrasında Kore’de olduğu söylenebilmektedir. Ortalama olarak da en yüksek ArGe’ye sahip ülkelerin İsrail, İsveç, Finlandiya, Japonya ve Kore’de yer aldığı görülmektedir.

*Şekil 1. ArGe için OECD Ülkelerinin Grafiği*

OECD ülkelerinde genç işsizlik oranlarına bakıldığında genç işsizliğin ortalama olarak en düşük olduğu yerin Kore sonrasında ise ABD,

Birleşik Krallık ve Kanada'nın takip ettiği söylenebilmektedir. Genç işsizliğin ortalama olarak en yüksek olduğu yerlerin ise Norveç, Meksika, İzlanda ve Almanya olduğu görülmektedir



Şekil 2. Genç işsiz için OECD Ülkelerinin Grafiği

Değişken	ArGe	Genç işsiz
Pesaran CD ist.	37.992 (0.000)	20.495 (0.000)

Canning ve Pedroni uzun dönemli nedensellik analizine başlamadan önce önsel testlerin dikkate alınması gerekmektedir. İlk aşamada birim kök testlerinin birinci nesil mi yoksa ikinci nesil mi yapılmasına karar vermek için yatay kesit bağımlılığının varlığını ya da yokluğunu belirlemek gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılığı bir ülkede meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri etkilemesi anlamına gelmektedir ve yatay kesit bağımlılığının varlığı durumunda yatay kesit bağımlılığının dikkate alan 2. nesil birim kök testleri ile durağanlıkların sınanması önem arz etmektedir. Tablo 3’de yatay kesit bağımlılığı sonuçları bulunmaktadır. Pesaran CD istatistiğine göre boş hipotez yatay kesit bağımlılığının yokluğunu ifade etmektedir. Her iki değişken için de olasılık değerleri dikkate alındığında boş hipotezin reddedildiği dolayısıyla yatay kesit bağımlılığının varlığı ortaya konmaktadır. Bu durumda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden CADF yani yatay kesit bağımlılığı altında ADF birim kök testleri dikkate alınmıştır.

Tablo 4: CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Seviye	ArGe	Gençışsiz
Z[t-bar]	0.701 (0.758)	-0.715 (0.237)
1. Farkı	Δ ArGe	Δ Gençışsiz
Z[t-bar]	-4.983*** (0.000)	-4.060*** (0.000)
Sonuç	I(1)	I(1)

Not: *, **, *** sırasıyla %10, 5 ve 1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 4’de yer alan CADF birim kök testlerinde olasılık değerleri dikkate alındığında her iki değişken için de bir birim kökün var olduğu söylenebilmektedir. Değişkenlerin farkı alınarak yapılan birim kök testinde boş hipotezde iki birim kökün varlığı alternatif hipotezde ise bir birim kökün varlığı test edilmektedir. Birinci farkında olasılık değerlerine bakıldığında boş hipotez reddedilmektedir. Bu durumda değişkenlerin yalnızca bir birim kök içerdiği yani I(1) olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo 5. Canning ve Pedroni Uzun Dönemli Nedensellik Analizi Sonuçları

Ülke	ArGe=> Gençışsiz	t-ist.	p-değeri	Oran (Y/X)
	λ_1			$-\lambda_2/\lambda_1$
Avusturya	-0.591077	-1.997397	0.067153*	0.021524
Belçika	-0.695523	-2.988070	0.007559***	0.013384
Kanada	-1.098347	-2.401078	0.028857**	-0.003336
Çekya	-0.427686	-2.685490	0.016247**	0.000490
Danimarka	-0.358264	-1.990497	0.061119*	-0.011133
Finlandiya	-0.759532	-2.868106	0.011155**	-0.017391
Fransa	-0.310621	-1.293670	0.214144	0.013104
Almanya	-0.353671	-1.940197	0.074360*	0.020852

Ülke	ArGe=> Gençşsiz	t-ist.	p-değeri	Oran (Y/X)
	$\lambda 1$			$-\lambda 2 / \lambda 1$
Macaristan	-0.168692	-1.870821	0.076853*	-0.011550
İzlanda	-0.502655	-0.243991	0.829984	-0.305330
İrlanda	-0.755322	-2.863093	0.011271**	-0.009898
İtalya	-0.200868	-2.324841	0.031314**	-0.050222
Japonya	-0.176060	-1.887798	0.074423*	0.001062
Kore	-0.853496	-3.065172	0.009032***	-0.056838
Meksika	-0.574284	-2.916381	0.010092**	-0.005610
Hollanda	-0.445025	-2.453318	0.026000**	0.003699
Norveç	-0.549110	-2.428149	0.029247**	-0.069018
Polonya	-0.431368	-2.961655	0.009185***	-0.010942
Portekiz	-0.546499	-5.186037	9.01E-05***	0.002057
Slovakya	-0.338997	-2.531637	0.022212**	-0.015079
İspanya	-0.383718	-2.319995	0.033885**	-0.011246
İsveç	-0.467632	-1.109612	0.309648	-0.101357
Türkiye	-0.553544	-1.916229	0.077586*	0.000530
B. Krallık	-0.207672	-2.511704	0.023123**	-0.006111
ABD	-0.203546	-1.271241	0.221814	-0.050292
Estonya	-0.950350	-2.145097	0.055115*	-0.033780
İsrail	-0.160621	-1.794522	0.096006*	-0.122258
Slovenya	-0.419405	-1.475307	0.165880	-0.094536
Panel sonucu	İstatistik		p-değeri	
ArGe=> gençşsiz				
Lamda	187.4043***		4.44E-16	
Pearson				

Not: *, **, *** sırasıyla %10, 5 ve 1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 5’de yer alan uzun dönemli nedensellik analizinde nedenselliğin yönünü $-\lambda 2 / \lambda 1$ oranı vermektedir. Teknolojiyi temsilen kullanılan ArGe payından genç işsizliğe doğru nedenselliğin bulunduğu ülkeler Avusturya, Belçika, Kanada, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Kore, Meksika, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, Birleşik Krallık, Estonya ve İsrail şeklindedir. Nedenselliğin bulunmadığı ülkeler ise Fransa, İzlanda, İsveç, ABD ve Slovenya olarak sıralanmaktadır. Panelin bir bütün olarak anlamlı olup olmadığının gösteren Lamda-Pearson istatistiğine göre panelin % 1 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 6. Nedenselliğin Yönüne Göre Ülkeler

Pozitif Etki	Negatif Etki
Avusturya, Belçika, Çekya, Almanya, Japonya, Hollanda, Portekiz, Türkiye	Kanada, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Kore, Meksika, Norveç, Polonya, Slovakya, İspanya, B. Krallık, Estonya, İsrail

Tablo 6, nedenselliğin istatistiki açıdan anlamlı olduğu ülkelerde yönü göstermektedir. Pozitif etki teknolojinin genç işsizliği arttırdığını gösterirken, negatif etki teknolojinin genç işsizliği azalttığını yani olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Teknolojinin genç işsizliği olumsuz olarak etkilemesi yani arttırması teknolojik gelişmelerle birlikte yapay zekanın ve otomasyonların genç emeğin yerine ikame edilmesi gösterilebilmektedir. Böylelikle gençlerin kas gücüne ihtiyaç duyulmamaktadır. Bunun yanı sıra teknolojik yeniliklerle beraber emek verimliliğinin yüksek olması beklenmektedir. Gençler deneyim eksikliği ve benzeri nedenlerle beklenen performansı gösterememektedir. Bu durumun genç işsizliği arttırdığı düşünülmektedir (France ve Wiles, 1997; Çetinkaya, 2010; Kanberoğlu ve Göçer, 2019; Avina ve Russell, 2016; İzgi, 2012; Aydemir, 2018). Teknolojinin genç işsizliği arttırdığı ülkeler Avusturya, Belçika, Çekya, Almanya, Japonya, Hollanda, Portekiz ve Türkiye olarak sıralanmaktadır. Teknolojinin genç işsizliği azaltması ise gençlerin bilgi ve iletişim teknolojilerine adaptasyonunun daha kolay olması yeni çıkan teknolojilere daha hızlı bir şekilde uyum sağlayabilme potansiyeline sahip olmaları şeklinde ortaya çıkmaktadır. Gençlerin bilgi ve iletişim teknolojileri aracılığı ile ağlarını (network) genişleterek daha geniş istihdam olanaklarına erişebilmeleri yoluyla teknolojinin genç işsizliği azaltabileceği söylenebilmektedir (Azu vd., 2021; Metu vd., 2020; Oyedemi ve Choung, 2020; Ebaidalla, 2014). Teknolojinin genç işsizliği azalttığı ülkeler Kanada, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Kore, Meksika, Norveç, Polonya, Slovakya, İspanya, Birleşik Krallık, Estonya ve İsrail olarak sıralanmaktadır. Bu ülkelerde teknolojinin genç işsizliği azaltmada çare olabileceği bulgusu elde edilmektedir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, 1996- 2020 yılları arasında verilerine ulaşılabilen 28 OECD ülkesi için teknolojik yeniliklerin genç işsizliği artırıp arttırmadığını ampirik olarak araştırmak amaçlanmaktadır. Literatürde teknolojinin genç işsizlik üzerindeki etkilerine dair tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bu bağlamda çalışmada ülkelere özgü uzun dönemli nedensellik sonuçlarını veren Canning ve Pedroni nedensellik testi kullanılmaktadır. Bu testin en önemli avantajlarından biri de nedenselliğin yönünü vermesi şeklindedir. Böylelikle hangi ülkede teknolojinin genç işsizliği olumlu ya da olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Nedensellik analizinin yapılabilmesi için gerekli önsel testlerden sonra 28 OECD ülkesinden 23 ülkede teknolojiden genç işsizliğe doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Bu ülkeler Avusturya, Belçika, Kanada, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Kore, Meksika, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, Birleşik Krallık, Estonya ve İsrail şeklindedir. Nedenselliğin bulunmadığı ülkeler ise Fransa, İzlanda, İsveç, ABD ve Slovenya olarak sıralanmaktadır. Teknolojinin genç işsizliği arttırdığı ülkeler yani teknoloji ile genç işsizlik arasındaki nedenselliğin pozitif olduğu ülkeler Avusturya, Belçika, Çekya, Almanya, Japonya, Hollanda, Portekiz ve Türkiye olarak sıralanmaktadır. Teknolojinin genç işsizliği azalttığı yani nedenselliğin yönünün negatif olduğu ülkeler ise Kanada, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Kore, Meksika, Norveç, Polonya, Slovakya, İspanya, Birleşik Krallık, Estonya ve İsrail olarak sıralanmaktadır. Bu ülkelerde teknolojinin genç işsizliği azaltmada çare olabileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

- Avina, J. M., & Russell, P. (2016). IT solution to Arab youth unemployment. Middle East Institute.
- Aydemir, H. (2018). Sanayi 4.0 ve Türkiye ekonomisi açısından etkileri. *Sosyo-ekonomi*, 26(36), 253-261.
- Azu, N. P., Jelivov, G., Aras, O. N., & Isik, A. (2021). Influence of digital economy on youth unemployment in West Africa. *Transnational Corporations Review*, 13(1), 32-42.
- Canning, D., & Pedroni, P. (2008). Infrastructure, long-run economic growth and causality tests for cointegrated panels. *The Manchester School*, 76(5), 504-527.
- Chidiebere, O. N., Iloanya, K., & Udunze, U. (2014). Youth unemployment and entrepreneurship development: Challenges and prospects in Nigeria. *Kuwait Chapter of the Arabian Journal of Business and Management Review*, 4(4), 20-35.
- Çetinkaya, E. (2010). Genç işsizliğin teorik açıklamaları, *Journal of Social Policy Conferences*, 58, 45-57.
- Ebaidalla, E. M. (2014.). Effect of ICTs on youth unemployment in Sub Saharan Africa: A panel data analysis. In A paper prepared for African Economic Conference on "Knowledge and Innovation for Africa's Transformation", Abidjan, Cote d'Ivoire, 1st-3rd.
- France, A., & Wiles, P. (1997). Dangerous futures: Social exclusion and youth work in late modernity. *Social policy & administration*, 31(5), 59-78.
- Gür, B. (2021). The relationship between R&D expenditures and youth unemployment in the European Union Countries: a comparison of the old and new member states, *Eurasian Business and Economics Perspectives*, 133-150.
- ILO (t.y.). Youth Unemployment. Erişim Adresi: <https://www.ilo.org/global/topics/dw4sd/themes/youth-employment/lang--en/index.htm>. 12 Kasım 2022 tarihinde erişildi.
- ILO (2022). Global employment trends for youth 2022: investing in transforming futures for young people. https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_853321/lang--en/index.htm. 15 Kasım 2022 tarihinde erişildi.
- İğdeli, A., & Sever, E. (2020). İnovasyonun genç işsizlik üzerindeki Etkisi: Türkiye’de düzey II bölgeleri örneği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(3), 771-779.
- İzgi, B. B. (2012). Genç işsizliği ve eğitim ile olan ilişkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(41), 295-310.

- Kanberoğlu, Z., & Göçer, M. (2019). Türkiye’de inovasyonun genç işsizlik üzerindeki etkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Bilimleri Akademik Araştırmalar Dergisi*, 3(9), 61-77.
- Karakuş, M., & Atabey, A. Ö. (2021). Genç işsizlik, ihracat ve büyüme arasındaki ilişki: Türkiye için ampirik bir analiz. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), 865-882.
- Lee, J. O., Hill, K. G., Hartigan, L. A., Boden, J. M., Guttmanova, K., Kosterman, R., ... & Catalano, R. F. (2015). Unemployment and substance use problems among young adults: Does childhood low socioeconomic status exacerbate the effect?. *Social Science & Medicine*, 143, 36-44.
- Metu, A. G., Ajudua, E., Eboh, I., Ukeje, C., & Madichie, C. (2020). Ending youth unemployment in sub-saharan Africa: Does ICT development have any role?. *African Development Review*, 32, S20-S31.
- Msigwa, R., & Kipsha, E. F. (2013). Determinants of youth unemployment in developing countries: Evidences from Tanzania. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 4(14), 67-76.
- Obumneke, E. (2012). Youth unemployment and its socio-economic implications in Nigeria. *Journal of Social Science and Public Policy*, 4(1), 47-59.
- Oyedemi, T. D., & Choung, M. (2020). Digital inequality and youth unemployment. *Communication*, 46(3), 68-86.

“

Bölüm 15

**TÜRKİYE’DEKİ KAMUSAL
SERMAYELİ KALKINMA VE
YATIRIM BANKALARININ FİNANSAL
PERFORMANS ANALİZİ: BÜTÜNLEŞİK
DEMATEL-SMART YÖNTEMİ**

Naci YILMAZ¹

”

¹ Doç.Dr. Doğuş Üniversitesi İİBF İngilizce İktisat Bölümü. nyilmaz@dogus.edu.tr. ORCID: 000-0003-0107-6448

GİRİŞ

Türkiye Bankalar Birliği istatistiklerinde yer alan banka gruplarından bir tanesi de kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları grubudur. Türkiye’de 2021 yılsonu itibarıyla mevcut 49 banka faaliyet gösterirken bu bankalardan hepsi farklı gruplara dahil olarak istatistiklerde yer almaktadır. Türkiye Bankalar Birliği’nin (TBB) 2021 yılına ait “seçilmiş finansal oranlar” istatistiklerine göre, Türkiye’de mevcut banka grupları, temelde 2 gruba ayrılır: a) Mevduat bankaları, b) kalkınma ve yatırım bankaları. Mevduat bankaları ise kendi içinde, a) kamusal sermayeli mevduat bankaları, b) özel sermayeli mevduat bankaları, c) Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu’na devredilen bankalar ve d) yabancı sermayeli mevduat bankaları şeklinde dört gruba ayrılır. Kalkınma ve yatırım bankaları ise kendi içinde a) kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları, b) özel sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları, c) yabancı sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları olarak üçe ayrılır. İnceleme yapılacak kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları grubunda üç banka yer almaktadır. Çalışmada bu bankaların finansal performans analizi çok kriterli karar verme tekniklerinden bütünlük DAMATEL-SMART yöntemiyle yapılacaktır. Çalışmada öncelikle literatür incelemesi yapılacak ardından yöntemlerin teorik açıklaması yer alacaktır. Daha sonra uygulama bölümüne geçilerek kriter ağırlıklandırması DEMATEL yöntemiyle, performans sıralaması ise SMART yöntemiyle gerçekleştirilecektir. En sonunda çalışmadan elde edilen bulguların özetlendiği sonuç bölümü ile çalışma nihayetlenilecektir.

1.LİTERATÜR ÖZETİ

Bankacılıkla ilgili literatürde performans analizi çalışmaları son yıllarda önemli ölçüde artış göstermiş olsa bile, bütünlük DAMATEL-SMART yönteminin kullanıldığı herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bununla birlikte bankacılık dışında sadece DEMATEL yönteminin kullanıldığı çalışmalar sayıca fazladır (Eti, 2019). Bankacılık dışındaki sektörlerde, örneğin tedarik seçimi, personel seçimi, liman yeri seçimi gibi birçok seçim probleminde DEMATEL yöntemi fazlaca kullanılmıştır. Bankacılık sektöründe SMART yöntemiyle yapılmış herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Aşağıda Türkiye’de finans sektörü ile ilgili yapılan ve DEMATEL yönteminin kullanıldığı çalışmaların kısa bir özeti sunulmaktadır.

Dinçer vd. (2016) çalışmalarında Türkiye’deki katılım bankalarının kurumsal yönetime dayalı performanslarını araştırmışlardır. Kriter ağırlıklarını bulmak için DEMATEL, alternatifleri sıralamak için TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. DEMATEL ile yapılan analize göre bankacılık sektöründe müşterilerin kurumsal yönetime ilişkin

beklentilerinde bankacılık operasyonlarına ayrılan çalışma süresinin uzunluğu en önemli kriter olarak belirlenmiştir. Buna ilaveten, kurumsal yönetim açısından yabancı sermayeli katılım bankalarının kamusal sermayeli katılım bankalarına göre daha yüksek performans gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Dinçer ve Yüksel (2018) çalışmalarında çok kriterli karar verme tekniklerinin finans sektöründeki uygulamasına yönelik çalışmaları analiz etmişlerdir. Toplam yedi adet (DEMATEL, AHP, ELECTRE, ANP, TOPSIS, VIKOR, MOORA) çok kriterli karar verme tekniği analize katılmıştır. Araştırma sonucunda, incelenen tekniklerin daha çok performans ölçümü, etkinlik analizi alanlarında kullanıldığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca DEMATEL yönteminin kriter ağırlıklarının hesaplanmasında AHP ve ANP yöntemlerine göre daha sık kullanıldığı saptanmıştır.

Altın (2021) çalışmasında finansal piyasaların risk analizini DEMATEL yöntemi ile yapmıştır. Çalışmada 16 adet risk kriteri (değişkeni) kullanılmıştır. Risk kriterleri etkileyen ve etkilenen risk değişkenleri olarak iki gruba ayrılmıştır. Analiz sonucunda, enflasyonun piyasayı etkileyen en önemli kriter olduğu ortaya çıkmıştır. Döviz kuru ise etkilenen çok etkilenen grupta yer almıştır.

Alhan vd. (2022) çalışmalarında finans kurumlarının etkinliklerinin artırılması amacıyla insan kaynakları bölümlerinin performanslarına etki eden önemli faktörlerin belirlenmesi için DEMATEL yöntemini kullanmışlardır. Yapılan analiz sonucunda, yeni teknolojiye yatırım yapılması en önemli kriter olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, yeni teknolojiye uyum için eğitim düzenlenmesi ve ekipman yeterliliği kriterleri de oldukça önemli kriterlerdir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Teorik çerçeve kısmında, analizin yapılması için uygulaması yapılacak yöntemlerin teorik açıklamaları yapılacaktır. Çalışmada her biri çok kriterli karar verme tekniklerinden biri olan DEMATEL ağırlık yöntemi ve SMART performans sıralama yöntemi uygulanacaktır. Bu yöntemlerin teorik açıklamaları izleyen kısımda yer almaktadır.

2.1. DEMATEL Yöntemi

DEMATEL (Decision-Making Trial and Evaluation Laboratory) karar verme probleminde yer alan kriterler arasındaki etkileşimleri göz önüne alarak kriter ağırlıklarını bulan bir yöntemdir. DEMATEL metodu ile sadece kriterlerin önem ağırlıkları belirlenmemektedir. Buna ek olarak, kriterler arasındaki nedensellik ilişkisinin de ortaya çıkartılabilmesi mümkün olabilmektedir. Belirtilen bu husus diğer çok kriterli karar verme

yöntemlerinde uygulanamamaktadır (Thavi vd., 2021). Yöntemin aşamaları şöyledir (Amiri vd., 2011; Ayçin, 2020; Altın, 2021; Alhan vd., 2022; Chang vd., 2011; Chen, 2012, Chen vd., 2020;).

Aşama 1: Direkt ilişki matrisi: Kriterler (belirleyiciler) arasındaki etkileşimler uzmanlar tarafından değerlendirilir. Burada D tane uzman karar vericinin n adet kriteri karşılaştırdığı bir durumda, her karar verici (k), i. kriterin, j. kriteri etkileme gücünü değerlendirir. Bir karar vericinin (k) herhangi iki kriteri (i ve j) karşılaştırması x_{ij}^k terimiyle ifade edilir. İkili karşılaştırmalarda DEMATEL değerlendirme ölçeğinde yer alan 0, 1, 2, 3 veya 4 puanları kullanılır. Bu puanların anlamları, sırasıyla "etkisiz", "düşük etkili", "orta etkili", "yüksek etkili" ve "çok yüksek etkili" olmaktadır. Karar vericilerden alınan puanlara göre, pozitif işaretli bir matris ($X^k = [x_{ij}^k]_{n \times n}$) düzenlenir. Denklemden i'nin j'ye eşit olduğu durumda, matrisin köşegen değerleri sıfırdır. (A) Direkt ilişki matrisi, Denklem (1) kullanılarak hesaplanır.

$$A = (a_{ij})_{n \times n} = \frac{1}{D} \sum_{k=1}^n (x_{ij}^k) \quad (1)$$

Aşama 2. Normalize edilen direkt ilişki matrisi: Bu matris (X), Denklem (2) ile elde edilir.

$$X = \frac{A}{\mu}; \mu = \max \left(\frac{\max}{1 \leq i < n} \sum_{j=1}^n a_{ij}, \frac{\max}{1 \leq i < n} \sum_{j=1}^n a_{ij} \right) \quad (2)$$

Aşama 3. Toplam İlişki matrisi: Normalize edilen direkt ilişki matrisi düzenlendiğinde, Toplam İlişki matrisi (T) Denklem (3) kullanılarak elde edilir. Denklem (3)'te yer alan I birim matrisi gösterir.

$$T = X + X^2 + X^3 + \dots + X^\infty = \sum_{j=1}^{\infty} X^j \quad T = X(I - X)^{-1} \quad (3)$$

Aşama 4. Etkileyen ve etkilenen kriterler : Toplam ilişki matrisinin (T) satırlarının toplamı (r) ve sütunlarının toplamı (c) bulunur. Bunun için Denklem (4) ve Denklem (5) kullanılır. $T = [t_{ij}]_{n \times n}$ ve $i, j = 1, 2, \dots, n$ olmak üzere;

$$r = \left[\sum_{j=1}^n t_{ij} \right]_{n \times 1} = [t_i]_{n \times 1} \quad (4)$$

$$c = \left[\sum_{i=1}^n t_{ij} \right]_{1 \times n} = [t_j]_{1 \times n} \quad (5)$$

T matrisindeki i. satırın toplamı olan r_i , i. kriterin diğer kriterlere yönelik doğrudan ve dolaylı etkilerini gösterir. Aynı şekilde, T

matrisindeki j. sütunun toplamı olan c_j , j. kriterin diğer kriterlere yönelik doğrudan ve dolaylı etkilerini gösterir. Satır ve sütun toplamı ($r_i + c_j$), kriterin toplam önem derecesini, satır ve sütun farkı ($r_i - c_j$) ise kriterin toplam ilişki gücünü (net etki) gösterir. Eğer ($r_i - c_j$) pozitifse, kriter etkileyen grupta, eğer ($r_i - c_j$) negatifse, kriter etkilenen grupta yer alır.

Aşama 5. Etki diyagramı ve kriter ağırlıkları: Etki diyagramı ya da ilişki haritası, toplam önem derecesi ($r_i + c_j$) ve net etki ($r_i - c_j$) değerlerinin bir diyagram üzerinde gösterilmesiyle ortaya çıkar. Burada ($r_i + c_j$) yatay eksen, ($r_i - c_j$) ise dikey eksen yer alır. Kriter ağırlıkları için Denklem (6) ve Denklem (7) kullanılır.

$$w_i = \sqrt{(r_i + c_j)^2 + (r_i - c_j)^2} \quad (6)$$

$$W = \frac{w_i}{\sum_{j=1}^n w_i} \quad (7)$$

2.2.SMART Sıralama Yöntemi

Simple Multi-Attribute Rating Technique-SMART yöntemi 1977'de W. Edwards'ın bir tasarımıdır. Yöntem çok kriterli karar verme tekniklerinden biri olarak kullanılmaktadır. MAUT yönteminin daha basitleştirilmiş bir şeklidir. Yöntemin başlıca aşamaları şöyledir (Edwards, 1977; Chen vd., 2010; Patel, 2017; Lavik, 2020).

Aşama 1: Başlangıç Karar Matrisi: Karar matrisi Denklem (4) kullanılarak oluşturulur. Denklem (8)'de yer alan X_{ij} , i. seçeneğin (alternatifin) j. kriterine göre değerini ifade eder. Denklemdeki “m” seçenek adedini, “n” kriter sayısını temsil eder.

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \cdots & X_{1n} \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ X_{m1} & \cdots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad (8)$$

Aşama 2: Fayda Yönlü Kriter Normalizasyonu: Maksimum hedefli karar kriterleri, Denklem (9) kullanılarak normalizasyon işlemine tabi tutulur. Kriter değerinin büyük olması hedeflenir. Denklemdeki i. seçeneğinin j. kriterine göre normalize fayda değeri u_{ij} ile gösterilir.

$$u_{ij} = \frac{X_{ij} - \min X_{ij}}{\max X_{ij} - \min X_{ij}} \quad (9)$$

Aşama 3: Maliyet Yönlü Kriter Normalizasyonu: Minimum hedefli karar kriterleri, Denklem (10) kullanılarak normalizasyon işlemine tabi tutulur. Kriter değerinin küçük olması hedeflenir.

$$u_{ij} = \frac{\max X_{ij} - X_{ij}}{\max X_{ij} - \min X_{ij}} \quad (10)$$

Aşama 4: Genel Fayda değeri: Her seçenek için toplam (genel) fayda değeri Denklem (11) kullanılarak hesaplanır. Denklemdeki u_i , i. seçeneğin genel fayda değeri, w_j , j. karar kriterinin önem derecesidir.

$$u_i = \sum_{j=1}^n w_j u_{ij} \quad (11)$$

Yönteme göre, en yüksek performansa sahip olan seçenek, en büyük genel fayda değerini toplayan alternatiftir.

3. BULGULAR

Türkiye’de çalışan Kamusal Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankalarının (KSKYB) finansal performanslarına ait bilgiler Türkiye Bankalar Birliği’nin web sayfasından alınmıştır. Tablo 2’de Türkiye’de faal kamu sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarının son 3 yıla ilişkin bazı finansal oranları gösterilmektedir.

Tablo 2. Kamusal Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları Finansal Rasyoları

Kamusal Sermayeli KVV Bankaları	2021	2020	2019	Ortalama
Sermaye Yeterliliği Oranı				
İller Bankası A.Ş.	40.6	45.5	46.0	44.0
Türk Eximbank	18.0	20.0	19.1	19.0
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	14.3	22.3	22.3	19.6
<i>Ortalama</i>	<i>24.3</i>	<i>29.3</i>	<i>29.1</i>	<i>27.6</i>
Donuk Alacaklar/Toplam Krediler	2021	2020	2019	
İller Bankası A.Ş.	0.0	0.0	0.0	0.0
Türk Eximbank	0.2	0.3	0.4	0.3
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	2.3	1.1	0.8	1.4
<i>Ortalama</i>	<i>0.8</i>	<i>0.4</i>	<i>0.4</i>	
Likit Aktifler/Kısa Vadeli Yükümlülükler	2021	2020	2019	
İller Bankası A.Ş.	195.9	181.2	98.5	158.5
Türk Eximbank	110.1	197.8	116.6	141.5
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	129.0	584.7	905.4	539.7
<i>Ortalama</i>	<i>145.0</i>	<i>321.2</i>	<i>373.5</i>	
Ortalama Aktif Karlılığı	2021	2020	2019	
İller Bankası A.Ş.	4.8	5.0	5.2	5.0
Türk Eximbank	1.2	0.8	0.9	1.0
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	2.1	2.1	2.5	2.3
<i>Ortalama</i>	<i>2.7</i>	<i>2.6</i>	<i>2.9</i>	
Ortalama Özkaynak Karlılığı	2021	2020	2019	
İller Bankası A.Ş.	10.1	9.2	9.0	9.4
Türk Eximbank	23.9	14.7	17.1	18.6
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	20.2	16.9	23.7	20.3
<i>Ortalama</i>	<i>18.1</i>	<i>13.6</i>	<i>16.6</i>	

Kaynak: TBB (Türkiye Bankalar Birliği). <https://www.tbb.org.tr>. Erişim tarihi: 13.12.2022.

Tablo 2’ye göre, Türkiye’de faal olan kamu sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları üç tanedir; İller Bankası A.Ş., Türk Eximbank ve Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Bu bankaların kanunla verilmiş görevleri birbirinden farklıdır. İller Bankası belediyelere kaynak sağlarken, Türk Eximbank ihracatçılara kredi vermektedir. Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. ise en yeni bankadır. O da kalkınma amaçlı kaynak sağlamaktadır.

Analiz yapılırken Tablo 3’te incelenen finansal rasyoların kısaltmaları kullanılmıştır. Tablo 3’te banka performansını gösteren finansal rasyoların kısaltmaları gösterilmektedir.

Tablo 3. Kriterler (Finansal Rasyolar)

Kısaltma	Finansal Rasyo (Kriter)
SYO	Sermaye Yeterlilik Oranı
OAK	Ort. Aktif Karlılığı
DATK	Donuk Alacaklar/Top. Krediler (min.)
LAKVY	Likit Aktifler/Kısa Vade. Yükümlülükler
OÖK	Ort. Özkaynak Karlılığı

Tablo 3’te yer alan kriterlerden DATK kriteri minimum yönlü iken geri kalan 4 kriter (SYO, OAK, LAKVY ve OÖK) maksimum yönlüdür. Bunun anlamı şudur; Banka performansı açısından DATK kriterinin mümkün olduğunca küçük, diğer kriterlerin ise yüksek bir değere sahip olması arzu edilir. Kriterlerin yönleri özellikle performans sıralaması için kullanılacak SMART tekniğinde önem kazanacaktır.

Tablo 2’de yer alan finansal rasyoların son 3 yıllık ortalaması alınarak oluşturulan başlangıç karar matrisi Tablo 4’te gösterilmektedir.

Tablo 4. Karar Matrisi

Banka/Kriterler	SY O	OA K	DAT K	LAKV Y	OÖ K
İller Bankası A.Ş.	44.0	5.0	0.0	158.5	9.4
Türk Eximbank	19.0	1.0	0.3	141.5	18.6
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	19.6	2.3	1.4	539.7	20.3

Kaynak: TBB (Türkiye Bankalar Birliği). <https://www.tbb.org.tr>. Erişim tarihi: 13.12.2022.

Tablo 4’te verilen matriste, sütunlarda banka performansında etkili olan kriterler, satırlarda ise karşılaştırması yapılacak Türkiye’de faal olan

kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları yer almaktadır. Matriste yer alan değerler finansal rasyo olduklarından yüzde değerleri gösterir. Örneğin İller Bankası'nın üç yıllık ortalama sermaye yeterlilik oranı yüzde 44 iken, Türk Eximbank'ın değeri yüzde 19'dur.

DEMATEL yöntemine göre kriterler arasındaki etkileşimler uzmanlar tarafından değerlendirilir. Bu çalışmada tek bir karar vericinin (yazar) kriter etki derecelerine ilişkin görüşleri belirleyici olduğundan $k=D=1$ olarak alınmıştır. Buna göre Direkt İlişki Matrisi düzenlenmiş ve Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Direkt İlişki (Etki) Matrisi (A)

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK	TOPLAM
SYO	0	4	2	1	4	11
OAK	2	0	0	0	2	4
DATK	3	4	0	2	3	12
LAKVY	0	3	1	0	3	7
OÖK	2	3	1	1	0	7
Mak	3	4	2	2	4	

Direkt ilişki matrisinin soldan sağa inen köşegenin her bir elemanının sıfır olduğu görülmektedir. Çünkü etki tablosuna göre bir kriterin kendisi üzerindeki etkisi yoktur ve bu yüzden etki katsayısı 0'dır. Direkt ilişki tablosunda, yatay toplamda en yüksek puanı 12 puanla DATK kriterinin aldığı, ikinci en yüksek toplamı ise 11 puanla SYO kriterinin elde ettiği görülmektedir. En düşük toplam ise 4 puanla OAK kriteri için gerçekleşmiştir.

Daha sonra Denklem (2) kullanılarak normalize edilmiş direkt ilişki matrisi (X) düzenlenmiştir. Normalize edilmiş direkt ilişki matrisi Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6. Normalize Edilmiş Direkt İlişki Matrisi (X)

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK	TOPLAM
SYO	0.00	0.33	0.17	0.08	0.33	0.917
OAK	0.17	0.00	0.00	0.00	0.17	0.333
DATK	0.25	0.33	0.00	0.17	0.25	1.000
LAKVY	0.00	0.25	0.08	0.00	0.25	0.583
OÖK	0.17	0.25	0.08	0.08	0.00	0.583
TOPLAM	0.58	1.17	0.33	0.33	1.00	

Tablo 6'ya göre, normalize edilmiş direkt ilişki matrisinde yatay toplamı en yüksek kriter 1.000 puanla DATK kriteri olmuştur. Onu 0.917 puanla SYO kriteri takip etmiştir. En düşük toplama sahip olan kriter ise 0.333 puanla OAK kriteridir.

Normalize edilmiş direkt ilişki matrisinden sonra, Birim Matris (I) düzenlenmiştir. Bilindiği üzere birim matriste soldan sağa inen köşegen değerleri daima 1 olmalıdır. Matrisin geri kalan diğer değerleri ise sıfırdır. Tablo 7'de birim matris gösterilmektedir.

Tablo 7. Birim Matris (I)

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK	TOPLAM
SYO	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.000
OAK	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	1.000
DATK	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	1.000
LAKVY	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	1.000
OÖK	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	1.000
TOPLAM	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	

Daha sonraki aşamada birim matris ile normalize edilmiş matris değerleri arasındaki farkı gösteren Fark Matrisi (I-X) düzenlenmiştir. Fark Matrisi tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Fark Matrisi (I-X)

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK
SYO	1.00	-0.33	-0.17	-0.08	-0.33
OAK	-0.17	1.00	0.00	0.00	-0.17
DATK	-0.25	-0.33	1.00	-0.17	-0.25
LAKVY	0.00	-0.25	-0.08	1.00	-0.25
OÖK	-0.17	-0.25	-0.08	-0.08	1.00

Fark matrisinin elde edilmesinden sonra, *fark matrisinin tersi* hesaplanmıştır. Fark Matrisinin Ters (I-X)⁻¹ Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Fark Matrisinin Tersi (I-X)⁻¹

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK
SYO	1.32	0.77	0.30	0.22	0.69
OAK	0.28	1.22	0.08	0.06	0.33
DATK	0.54	0.82	1.17	0.30	0.69
LAKVY	0.20	0.51	0.16	1.08	0.46
OÖK	0.35	0.54	0.18	0.17	1.29

Daha sonra Toplam İlişki Matrisi düzenlenmiştir. Bu matris, Fark Matrisinin her bir değerinin Normalize Edilmiş Matris (X) değerleri ile birebir çarpımı sonucu elde edilmektedir. Tablo 10'da Toplam İlişki Matrisi $X(I-X)^{-1}$ gösterilmiştir.

Tablo 10-Toplam İlişki Matrisi (T=X(I-X)⁻¹)

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK
SYO	0.32	0.77	0.30	0.22	0.69
OAK	0.28	0.22	0.08	0.06	0.33
DATK	0.54	0.82	0.17	0.30	0.69
LAKVY	0.20	0.51	0.16	0.08	0.46
OÖK	0.35	0.54	0.18	0.17	0.29

Ardından Toplam İlişki Matrisindeki (T) değerlerin satır toplamı (r) ve sütun toplamı (c) hesaplanmıştır. Bunun için sırasıyla Denklem (4) ve Denklem (5) kullanılmıştır. T Matrisinin (r) ve (c) değerleri Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11- T Matrisinin (r) ve (c) Değerleri

Kriterler	SYO	OAK	DATK	LAKVY	OÖK	r
SYO	0.32	0.77	0.30	0.22	0.69	2.29
OAK	0.28	0.22	0.08	0.06	0.33	0.97
DATK	0.54	0.82	0.17	0.30	0.69	2.52
LAKVY	0.20	0.51	0.16	0.08	0.46	1.42
OÖK	0.35	0.54	0.18	0.17	0.29	1.54
c	1.69	2.85	0.89	0.83	2.47	

DEMATEL yönteminin iki amacı vardır; Kriter önceliklerini hesaplamak ve etki diyagramını çizmektir. Kriter önceliği aynı zamanda kriter ağırlıklarını ifade etmektedir. Kriter ağırlıkları için Denklem (6) ve

Denklem (7) kullanılmaktadır. Tablo 12’de kriter ağırlıkları (W) gösterilmektedir.

Tablo 12-Kriter Ağırlıkları

			Toplam Etki	Net Etki		
Kriterler	r	c	r+c	r-c	w _i	W
SYO	2.29	1.69	3.98	0.60	4.03	0.218
OAK	0.97	2.85	3.82	-1.88	4.26	0.230
DATK	2.52	0.89	3.41	1.63	3.78	0.204
LAKVY	1.42	0.83	2.25	0.59	2.32	0.126
OÖK	1.54	2.47	4.01	-0.93	4.11	0.222

DEMATEL yöntemine göre, banka performans kriterleri içinde en önemlisi Ortalama Aktif Karlılığı-OAK’tır. OAK kriterinin kriter ağırlığı yüzde 23 olarak hesaplanmıştır. Bunda özellikle bu kriterin diğer kriterlere göre c değerinin (c=2.85) oldukça büyük olması etkili olmuştur. İkinci en önemli kriter Ortalama Özkaynak Karlılığı-OÖK’dır. OÖK kriterinin ağırlığı yüzde 22.2 olarak bulunmuştur. Bu sonuçta OÖK’ün c değerinin görece büyüklüğü (c=2.47) etkili olmuştur. Üçüncü en büyük kriter ağırlığı Sermaye Yeterlilik Oranı-SYO kriteridir. SYO’nun toplamdaki kriter ağırlığı yüzde 21.8 olarak hesaplanmıştır. Önem derecesi en düşük olan kriterler ise DATK ve LAKVY kriterleridir. Donuk Alacaklar/Toplam Krediler-DATK kriteri yüzde 20.4 kriter ağırlığına sahiptir. Likit Aktifler/Kısa Vadeli Yükümlülükler-LAKVY kriteri en küçük önem derecesine sahip olan kriter olarak toplamda sadece yüzde 12.6 ağırlığa sahiptir. Son iki sırada yer alan kriterlerin c değerlerinin de öteki kriterlerin c değerlerine göre küçük oldukları görülmektedir. DATK kriterinin c değeri 0.83 puan iken LAKVY kriterinin c değeri sadece 0.83 puandır.

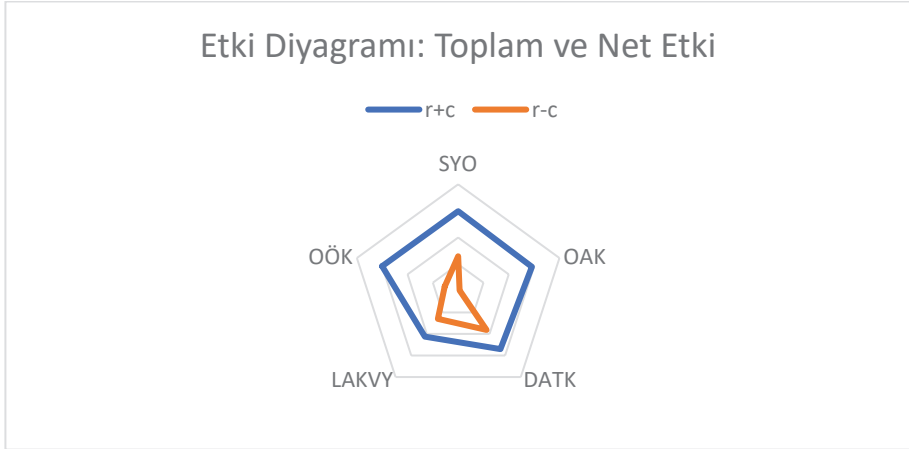
Kısaca, DEMATEL yöntemine göre kriter önceliği;

OAK>OÖK>SYO>DATK>LAKVY

şeklinde gerçekleşmiştir. Çıkan bu sonuca göre, banka performans analizinde en önemli kriterin OAK olduğu, en az önemli kriterin ise LAKVY olduğunu söyleyebiliriz.

DEMATEL yönteminin diğer amacı, etki diyagramını çizmektir. Etki diyagramı kriterlerin toplam önem derecesini ve bağımlı/bağımsız değişken olup olmadıklarını ortaya koyan teknik bir çalışmadır. Bunun için farklı grafik türleri kullanılabilir. Örneğin, toplam etkinin ($r_i + c_j$) yatay ekseninde, net etkinin ($r_i - c_j$) ise dikey ekseninde yer aldığı koordinat

sisteminde bir grafik çizilebilir. Bu çalışmada klasik koordinat sisteminden farklı bir grafik türü denenmiş ve aşağıdaki Grafik 1’de gösterilmiştir.



Grafik 1. Etki Diyagramı: Toplam ve Net Etki

DEMATEL yöntemi ile elde edilen r ve c değerlerinin yer aldığı Grafik 1’de, çalışmada karşılaştırılan beş ayrı kriterin, toplam etki ve net etki durumları gösterilmektedir. Mavi renkle toplam etki ($r_i + c_j$), kahverengi renkle net etki ($r_i - c_j$) değerleri gösterilmiştir. Grafiğe göre, OÖK, OAK ve SYO kriterlerinin toplam etkisi, çizgileri köşelere daha yakın oldukları için, daha yüksektir. Buna karşın DATK ve LAKVY kriterlerinin toplam etki değerleri düşüktür. Net etki bakımından ise pozitif değere sahip olan kriterler DATK, SYO ve LAKVY kriterleri daha yüksek değerlere sahiptir. DEMATEL yöntemine göre, net etki değeri pozitif olan bu kriterler bağımsız değişken (etkileyen belirleyici) olarak değerlendirilir. Negatif değeri olan kriterler ise bağımlı değişken (etkilenen belirleyici) olarak değerlendirilir. Bu nedenle çıkan sonuca göre, negatif net etki değerine sahip olan OAK ve OÖK kriterleri bağımlı değişkenlerdir.

DEMATEL yönteminin diğer çok kriterli karar verme yöntemlerinden temel üstünlüğü, sadece kriter ağırlıklarını hesaplaması değil, aynı zamanda kriterler arasında bağımlı, bağımsız değişken sınıflamasını da yapabilme ve açıklayabilme gücüne sahip olmasıdır. Buna göre, çalışmamızda, en önemli performans OAK kriteri çıkmış olmasına rağmen, bu kriterin banka performansında bağımlı değişken olduğu gerçeğini de görebilmekteyiz. Aynı bilgiler diğer kriterler için de verilebilir.

DEMATEL yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları ve etki yönü analiz edildikten sonra, SMART performans sıralama yönteminin ilk adımı

olarak, Türkiye’de faal olan devlete ait kalkınma ve yatırım bankalarının, Tablo 4’te sunulan verilerinden hareketle, normalize edilmiş karar matrisi düzenlenmiştir. Bunun için sırasıyla Denklem (9) ve Denklem (10) kullanılmıştır. Normalize karar matrisi Tablo 13’te sunulmuştur.

Tablo 13-Normalize Karar Matrisi

Hedef Yönü:	Maks	Maks	Min	Maks	Maks
Banka/Kriterler	SYO	OAK	DAT K	LAKV Y	OÖK
İller Bankası A.Ş.	1.000 0	1.000 0	1.000 0	0.0427	0.000 0
Türk Eximbank	0.000 0	0.000 0	0.803 4	0.0000	0.845 8
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	0.024 2	0.317 5	0.000 0	1.0000	1.000 0

Tablo 13’e göre, İller Bankası’nın 5 farklı kriterden üçünde (SYO, OAK ve DATK) maksimum değer olan 1 değerini yakaladığı gözlenmektedir. Maksimum değeri yakalayan diğer banka ise Türkiye Kalkınma Bankası’dır. Bu banka LAKVY ile OÖK kriterlerinde en yüksek puanı almıştır. Türk Eximbank ise performans açısından en küçük değer olan 0 değerini üç kriterinde (SYO, OAK ve LAKVY) görmüştür.

Normalize Edilmiş Karar Matrisinin elde edilmesinden sonra, DEMATEL yöntemi ile Tablo 12’de hesaplanan kriter ağırlıkları ile normalize karar matrisinin elemanlarının çarpımıyla bulunan Ağırlıklı Karar Matrisi düzenlenmiştir. Ağırlıklı Karar Matrisinde alternatif bazında ve satır değerlerinin toplanmasıyla Genel Fayda Değerleri (u_i) bulunmuştur. Bunun için Denklem (11) kullanılmıştır. Tablo 14’te Ağırlıklı Karar Matrisi ve Genel Fayda Değerleri yer almaktadır.

Tablo 14-Ağırlıklı Karar Matrisi ve Genel Fayda Değeri (u_i)

Banka/Kriterler	SY O	OA K	DAT K	LAK VY	OÖ K	u_i
W (Ağırlık)	0.21 8	0.23 0	0.20 4	0.126	0.22 2	
İller Bankası A.Ş.	0.21 77	0.23 03	0.20 41	0.005 4	0.00 00	0.65 74
Türk Eximbank	0.00 00	0.00 00	0.16 39	0.000 0	0.18 80	0.35 19
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	0.00 53	0.07 31	0.00 00	0.125 7	0.22 23	0.42 63

Tablo 14'e göre en yüksek Genel Fayda Değerine sahip alternatif İller Bankası olmuştur. Bankanın Genel Fayda Değeri 0.6574'tür. Bankanın bu yüksek değeri yakalamasında özellikle OAK, SYO ve DATK kriterlerinin etkisi büyük olmuştur. İkinci sırada 0.4263 Genel Fayda Değeri toplayan Türkiye Kalkınma Bankası gelmiştir. Son sırada ise 0.3519 Genel Fayda değeri toplayabilen Türk Eximbank yer almıştır. Türk Eximbank SYO, OAK ve LAKVY kriterlerinden hiçbir Genel Fayda Değeri alamamıştır.

Tablo 15-Performans Sıralaması

Bankalar	Sıralama
İller Bankası A.Ş.	1
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	2
Türk Eximbank	3

Analizin son aşamasında, karşılaştırılan kamu sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarının bütünlük DEMATEL ve SMART yöntemine göre topladıkları puanlara göre bir sıralaması yapılmıştır. Sıralama, büyükten küçüğe doğru yapılmıştır. Listede en üstte olan İller Bankası en yüksek performans gösteren banka olmuştur. En alttaki Türk Eximbank ise en düşük performans gösteren bankadır. Bu şekilde Türkiye'de faaliyet gösteren devlete ait kalkınma ve yatırım bankaları grubu içinde son üç yıla ait (2019-2021) performans kriterleri baz alınarak ve bütünlük DEMATEL ve SMART yöntemine göre bir performans sıralaması analizi sonuçlandırılmıştır.

SONUÇ

Türkiye'de faal çalışan kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarının finansal performanslarının karşılaştırması amacıyla yapılan bu analizde çok kriterli karar verme tekniklerinden bütünlük DEMATEL ve SMART yöntemleri kullanılmıştır. Analizde İller Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası ve Türk Eximbank üç alternatifi oluşturmuştur. Sermaye Yeterlilik Oranı-SYO, Ort. Aktif Karlılığı-OAK, Donuk Alacaklar/Top. Krediler-DATK, Likit Aktifler/Kısa Vade. Yükümlülükler-LAKVY ve Ort.Özkaynak Karlılığı-OAK performans kriterlerini göstermektedir.

DEMATEL yöntemine göre, performans kriterleri içinde en önemlisinin Ortalama Aktif Karlılığı-OAK olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, DATK, SYO ve LAKVY kriterlerinden OAK ve OÖK kriterlerine doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Bütünlük DEMATEL-SMART yönteminin kullanılmasıyla elde edilen bulgular ışığında, analize katılan kriterlerin son üç yıllık ortalamalarına göre, en yüksek performans

gösteren banka İller Bankası olmuştur. Türkiye Kalkınma Bankası onu izlemiştir. Türk Eximbank ise en düşük performansa sahip banka olmuştur. Analiz sonucu ortaya çıkan bu sıralama, analizde kullanılan ağırlık yöntemine ve sıralama yöntemine oldukça duyarlı olduğundan, başka yöntemlerle bu sıralamanın test edilmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Amiri, M., Sadaghiyani, J., Payani, N., & Shafieezadeh, M. (2011). Developing a DEMATEL method to prioritize distribution centers in supply chain. *Management Science Letters*, 1(3), 279-288.
- Ayçin, E. (2020). Bölüm 6. DEMATEL. Çok Kriterli Karar Verme Bilgisayar Uygulamalı Çözümler, 2. Basım. Nobel Akademik Yayıncılık. Ankara
- Alhan, O., S. Dinçer, H. Yüksel & E. Baykal (2022). Finans kurumlarının etkinliklerinin artırılmasına yönelik bulanık mantık temelli strateji önerileri. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(1): 53-69.
- Altın, H. (2021). DEMATEL yöntemiyle finansal piyasaların analizi. *Journal of Economics, Finance and Accounting JEFA*, 8(1), 53-66.
- Arslan, H. M. (2020). Toplumsal fayda açısından İstanbul-Ankara yüksek hızlı tren hattı için optimum güzergâhın belirlenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(3), 474-493.
- Chang, K. H., & Cheng, C. H. (2011). Evaluating the risk of failure using the fuzzy OWA and DEMATEL method. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 22(2), 113-129.
- Chen, Y., Okudan, G., & Riley, D. (2010). Decision support for construction method selection in concrete buildings: Prefabrication adoption and optimization. *Automation in Construction*, 19(6), 665-675.
- Chen, C. A. (2012). Using DEMATEL method for medical tourism development in Taiwan. *American Journal of Tourism Research*, 1(1), 26-32.
- Chen, Z., Lu, M., Ming, X., Zhang, X., & Zhou, T. (2020). Explore and evaluate innovative value propositions for smart product service system: A novel graphics-based rough-fuzzy DEMATEL method. *Journal of Cleaner Production*, 243, 118672.
- Dinçer, H., Yüksel, S., Kartal, M.T. (2016). Evaluating the corporate governance based performance of participation banks in Turkey with the house of quality using an integrated hesitant fuzzy MCDM. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*. 10(1), 9-33.
- Dinçer, H., Yüksel, S. (2018). Çok kriterli karar verme yöntemlerinin finans sektöründeki uygulamasına yönelik yapılmış çalışmaların analizi. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 1-16.
- Edwards, W. (1977). How to use multi attribute utility measurement for school decision making, *IEEE transactions and systems, Man and Cybernetics*, 7 (5), 326-340.
- Eti, S.(2019). ULAKBİM indeksinde taranan sosyal Bilimler alanındaki dergilerde öne çıkan konu ve yöntemlerin metin madenciliği yaklaşımı ile belirlenmesi. *Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilim Araştırmaları Dergisi*. 1(1), 61-66.
- Fahlepi, R. (2020). Decision support systems employee discipline identification using the simple multi attribute rating technique (SMART) method. *Journal of Applied Engineering and Technological Science (JAETS)*, 1(2), 103-112.
- Fitriani, N., Suzanti, I. O., Jauhari, A., ve Khozaimi, A. (2020). Application monitoring and evaluation using SMART (Simple Multi attribute Rating Technique) method. *Journal of Physics*.1569 (2), 22-90.

- Kaya, T.(2021). Small hotel location selection problem: the case of Cappadocia. *Advances in Hospitality and Tourism Research, An International Journal of Akdeniz University Tourism Faculty*, 9 (2), 368-389.
- Lavik, M. S., Hardaker, J. B., Lien, G., ve Berge, T. W. (2020). A multi-attribute decision analysis of pest management strategies for Norwegian crop farmers. *Agricultural Systems*, 178, 1-11.
- Lin, C. W., & Tzeng, G. H. (2009). Identification of a threshold value for the DEMATEL method using the maximum mean de-entropy algorithm to find critical services provided by a semiconductor intellectual property mall. *Expert Systems with Applications*, 36(6), 9891-9898.
- Li, Y., Hu, Y., Zhang, X., Deng, Y., & Mahadevan, S. (2014). An evidential DEMATEL method to identify critical success factors in emergency management. *Applied Soft Computing*, 22, 504-510.
- Lin, C. W., Chen, S. H., & Tzeng, G. H. (2009). Constructing a cognition map of alternative fuel vehicles using the DEMATEL method. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 16(1-2), 5-19.
- Lin, K. P., Tseng, M. L., & Pai, P. F. (2018). Sustainable supply chain management using approximate fuzzy DEMATEL method. *Resources, Conservation and Recycling*, 128, 134-142.
- Lin, Y. T., Yang, Y. H., Kang, J. S., & Yu, H. C. (2011). Using DEMATEL method to explore the core competences and causal effect of the IC design service company: An empirical case study. *Expert Systems with Applications*, 38(5), 6262-6268.
- Özdağoğlu, A., Keleş, M. K. & Işıldak, B. (2021). Dünyanın en işlek havalimanlarının PIPRECIA-E, SMART ve MARCOS yöntemleri ile değerlendirilmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 58, 334-352.
- Patel, M. R., Vashi, M. P., ve Bhatt, B. V. (2017). SMART-Multi-criteria decision-making technique for use in planning activities. *Proceedings of New Horizons in Civil Engineering (NHCE 2017)*, 1-6.
- Popović, G., Đorđević, B., ve Milanović, D. (2019). Multiple criteria approach in the mining method selection. *Industrija*, 47(4), 47-62.
- Rahadjeng, I. R. (2020). Application of the simple multi attribute rating technique (SMART) Method on the selection of anti mosquito lotion based on the consumer. *IJISTECH International Journal of Information System & Technology*, 3(2), 152-158.
- Stanujkic, D., Zavadskas, E. K., Karabasevic, D., Smarandache, F., ve Turskis, Z. (2017). The use of the pivot pairwise relative criteria importance assessment method for determining the weights of criteria. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, XX(4), 116-133.
- Taş, M. A. (2021). Assessment of site selection criteria for medical waste during COVID-19 pandemic. *European Journal of Science and Technology*, (28), 63-69.
- Thavi, R.R., Narwane, V.S., Jhaveri, R.H. and Raut, R.D. (2021). To determine the critical factors for the adoption of cloud computing in the educational sector in developing countries—a fuzzy DEMATEL approach. *Kybernetes*, Advance online publication. doi:10.1108/K-12-2020-0864
- Türkiye Bankalar Birliği (TBB).(2022). İstatistiki Raporlar, Seçilmiş Rasyolar, www.tbb.org.tr

“

Bölüm 16

**UÇAK FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN
FİNANSAL KİRALAMA: COVID-19
PERSPEKTİFİNDE BİR İNCELEME**

Meltem AKCA¹

”

¹ Doç. Dr., Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Gazipaşa Havacılık ve Uzak Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, meltem.akca@alanya.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5544-5929

Giriş

Aristo, asıl zenginliğin malın sahipliği değil onun kullanımı ile ilişkili olduğunu belirtmiştir. Bu felsefeden hareketle malın mülkiyetinden ziyade kullanımına olanak veren uygulamaların antik çağlardan bu yana süregeldiğini vurgulayan çalışmalar mevcuttur. Sümerler'den Fenikelilere tarih boyunca çeşitli araç-gereçlerin kullanım hakkının devredilmesine yönelik örneklerle rastlanılmaktadır. Orta Çağ Feodalitesinde de toprağın kiralandığı bilinmektedir. Tüm bu uygulamalar aslında tarih boyunca mülkiyet ve kullanım kavramları arasında ilişkilerin olduğunu ve tarafların belirgin şekilde ayrıldığını göstermektedir. Ancak finansman kaynağı olarak günümüzdeki Leasing (Finansal) kiralamalarına teşkil eden uygulamalar, Sanayi Devrimi sonucu hızlı büyümeye sahip olan Amerika'nın 1929 Büyük Buhran Krizi sonrasında yeniden toparlanmasında yararlanılan yöntemlere dayanmaktadır. Özellikle teknolojinin gelişmesi, araç-gereç-ekipman gerektiren sermaye işletmelerinin büyüme amaçlı kaynak sağlamasında bu yöntem finansal kaynakları çeşitlendirmiştir (Balık, 2013; Kuntalp, 1987; Taşkiran, 1992).

Öztuğran'a (1995) göre iş hayatında rekabet avantajı sağlamak isteyen işletmeler, teknolojiyi takip ederek doğru yatırımları doğru kaynaklar ile gerçekleştirmelidir. Öz kaynak ve borçlanma yöntemiyle gerçekleştirilen üretim araçları tahsisinde alternatif bir yöntem ise finansal kiralama'dır (Öztuğran, 1995). Finansal kiralama yönteminin sıklıkla kullanıldığı alanlardan biri havacılık sektörüdür. Uçak üretimlerinin hızlanması, teknolojinin gelişmesi, rekabet nedeniyle havayolu işletmelerinin filo planlamalarındaki modernizasyon gibi birçok unsur hava aracı yatırımlarının artmasında etkili olmaktadır.

Havacılık sektöründe havayolu işletmeleri çeşitli yöntemler ile uçak satın alabilmektedir. Direkt satın alma ya da kiralama bu yöntemler arasındadır. Uçak satın alma yöntemleri daha da genişletilebilmektedir ancak genel çerçevede öz kaynaklar ya da kendi içinde sınıflandırılabilen yabancı kaynaklar ile finanse edilebilmektedir. Hava araçlarının satış bedelleri dikkate alındığında direkt olarak satın alma yoğun sermaye gerektireceğinden tercih edilen bir yöntem değildir. Havayolu işletmelerinin finansal analistleri ve yöneticileri en uygun ve rasyonel yöntemi belirlemeye çalışır. Bu doğrultuda mevcut olan finansman alternatifleri değerlendirilir. Havacılık piyasasında finansal kiralama ya da banka kredi sözleşmeleri ile de hava aracı alımına yönelik kaynak tahsisi anlaşmaları yapılabilmektedir (Rende, 2019; Köse, 2021).

Havayolu işletmelerinin uçak alma yöntemleri arasında öz kaynaklar ile satın alma, kredi ile satın alma, finansal kiralama yöntemi ile alma gibi teknikler ön plana çıkmaktadır. Hava araçlarının alınıp satıldığı birincil

ve ikincil piyasalar da kaynak sağlamada etkilidir. Birincil piyasalar uçak üreticilerinden sipariş edilen piyasayı, ikincil piyasalar ise kullanılmış uçakların el değiştirdiği piyasayı tanımlamaktadır (Gavazza, 2011). Havayolu işletmeleri filo yenilemede birincil piyasalardan uçak alımlarına yönelmektedir. Uçak bedelleri çok yüksek olduğu için finansman kaynağı işletme için önemli bir kurumsal karar olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda işletmeler uluslararası kaynak tahsisi yapabilecek leasing işletmelerini sıklıkla tercih etmektedir (Battal, 2018). Çalışmada havayolu işletmeleri finansman kaynakları ele alınmış, havacılık sektöründe kullanılan yöntemler arasında dikkat çeken bir kaynak modeli olan finansal kiralama ayrıntılı olarak incelenmiştir. Bununla birlikte COVID-19'un havacılık sektörü ve leasing faaliyetleri üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir.

1. Havayolu İşletmelerinde Finansman Kaynakları

Havacılık sektörü hızlı büyüyen bir sektördür ve rekabet şiddetlidir. Pandemi sürecindeki durgunluk nedeniyle sektör üzerinde olumsuz etkiler yaşanmış olmasına rağmen girişimci ve yenilikçi uygulamalar ile işletmelerin varlıklarını devam ettirmelerine yönelik adımlar attığı, çeşitli politikalar ile örgütlerini güçlendirmeye çalıştıkları ve krizin (pandemi önemli bir kriz haline gelmiştir) etkilerinden en az hasarla kurtulmayı amaçladıkları gözlemlenmektedir. Havacılık sektörü gibi rekabetin şiddetli olduğu sektörlerde faaliyetlerini yürüten işletmeler ihtiyaç duyulan finansman kaynaklarını en uygun şartlarda temin ederek en iyi yatırımlarda kullanmayı hedeflerler. İşletmelerin finansman kanalı ile elde ettikleri varlıklar, bilançoların aktif kısmında yer alırken bu varlıkların elde edilmesinde kullanılan kaynaklar ise bilançonun sağ kısmındaki pasif alanında bulunmaktadır. Finansman kaynakları, kısa, orta ya da uzun vadeli olarak gerçekleştirilmektedir. Bir yıldan az vadeli kaynaklar kısa vadeli kaynaklardır ve rutin operasyonlara yönelik kullanılırlar. Orta vadeli kaynaklar ise yeni pazarlara açılma, ürün geliştirme, ekipman satın alma, bina tahsis etme gibi alanlarda tercih edilmektedir. Uzun vadeli finansman kaynakları incelendiğinde; bu kaynakların işletme süreçlerine ilişkin yenileme faaliyetleri, tesis kurma, büyük araçların alımı gibi yatırımların gerçekleştirilmesinde tercih edildiği görülmektedir (Yüksel Yiğiter, 2016).

İşletme sahipleri ya da ortakları dışında kullanılan kaynaklar ise yabancı kaynaklardır. Yatırımın kullanım alanına göre yabancı kaynak kullanımı işletme için avantajlar sağlayabilir. Yabancı kaynakların sağlanmasında en uygun maliyetli kaynakların tahsis edilmesi amaçlanmaktadır. Böylece planlanan yatırıma ilişkin geri dönüşlerin de getirisi artacak ve işletme ağır kaynak maliyetlerine katlanmayacaktır. Yabancı kaynak kullanarak gerçekleştirilen finansman maliyetleri öz kaynak kullanılarak gerçekleştirilen finansmandan daha düşük maliyete sahip olur. Bu yakla-

şım da yabancı kaynak kullanımına ilişkin kaldıraç etkisini işletme lehine çevirme fırsatı yaratmaktadır. Diğer taraftan çevresel belirsizliğin hâkim olduğu dönemlerde yabancı kaynak kullanımı ile yapılan fonlamalar çeşitli riskleri de beraberinde getirmektedir. Özellikle havacılık sektöründe talep daralmasının söz konusu olduğu dönemlerde (kriz, salgın, terör vb.) yabancı kaynak kullanımı etkenli çeşitli olumsuzluklar ortaya çıkabilmektedir (Yüksel Yiğiter, 2016).

2. Uçak Finansmanı ve Finansal Kiralama

Havacılık sektörünün evrensel olarak gelişimini hızlandıran etmenlerin başında serbestleşme faaliyetleri gelmektedir. Devlet müdahalesinin uzaklaştırıldığı serbestleşme faaliyetleri Amerika'nın (1978) ardından 1990'lı yıllarda Avrupa pazarında da etkili olmuştur (Gerede,2015). Serbestleşme sürecinin gerçekleşmesinde küreselleşme, sınırların kalkması, toplum refahının yükselmesi, mal ve insan hareketliliğinin artması, teknolojinin gelişmesi, internetin yaygınlaşması gibi etmenler ön plana çıkmış ve havacılık sektörü hızlı bir gelişim göstermiştir. Bu gelişim, yeni oyuncuları cezbetmekte, mevcut oyuncular ise rekabet edebilmek ve pazar paylarını genişletebilmek için çeşitli stratejik teknikler ile faaliyetlerini yürütmektedir. Ulusal ve uluslararası para piyasaları ve kaynak sağlayıcıları da havacılık sektöründeki bu gelişmenin etkisiyle sektörün büyümesi ve kaynak tahsisi hususunda istekli davranmaktadır (Downs, 2014).

Dünya geneline bakıldığında hava aracı satın alınmasında devlet teşvikleri, uçak üretici şirketlerin sağladığı kolaylıklar gibi unsurlar kredi ya da sermaye kullanılarak uçakların satın alınması yaklaşımını etkileyebilmektedir (Dayı ve Esmer, 2017). Havayolu işletmeleri uçak alımlarında, ticaret bankaları, sermaye piyasaları, leasing, ihracat kredi bankaları, nakit alımlar, üretici finansmanı gibi kaynaklar arasında karar vermektedir. Ayrıca ülke ekonomik gücü ile ilişkili takaslar, karşı satın alımlar gibi yöntemlerin de kullanıldığı gözlemlenmiştir (Munisami, 2010). Bununla birlikte havayolu işletmeleri kaynak temininde; yerel bankalar, bölgesel bankalar, risk fonları, emeklilik fonları, islami finans kaynakları gibi yeni modellere de yönelebilmektedir. Diğer taraftan havacılık ile ilgili organizasyonlar da uçak alımlarında kurumları bir araya getirerek çeşitli desteklerin sağlanmasına zemin hazırlamaktadır. Amerika ve Avrupa başta olmak üzere finansal kiralama ve ilişkili finansal kuruluşların alternatif finans ürünleri ile uçak üretimlerine kaynak sağlaması yaklaşımları da hız kazanmaktadır (Battal ,2018). Ayrıca havayolu işletmeleri uçak satın almak maksadıyla halka arz yöntemi ile kaynak oluşturabilir. Ancak dünya pazarında finansal kiralama yoluyla uçak alımlarının artması, bu finans kaynağı modelinin sektörde belirgin hale gelmesini sağlamıştır. Finansal kiralama yöntemi ile alınan uçak sayısı, bazı filoların büyük kısmını oluşturmaktadır. Bu finansman tekniğinin işletmelere sunmuş olduğu çeşitli

avantajlar kaynak kullanım stratejisi üzerinde belirleyicidir. Öncelikli olarak finansal kiralama kavramını iyi bir şekilde açıklamak gerekmektedir. Kiralama, mülkiyet hakkı bulunmadan belirli bir süre için kullanım hakkına sahip olmaktır. Kiralama faaliyetinde kiralayan kullanım hakkını elde ederken, kiraya veren ise bu kullanımdan kaynaklı menfaati sağlayacaktır (Gray ve Wool, 2018). Diğer bir ifade ile finansal kiralama, yatırım yapılacak ya da kullanılacak bir varlığın mülkiyetini almadan, yalnızca kullanım hakkının belirli bir zaman diliminde devralınmasını sağlayan finansman modelidir (Balık, 2013). Leasing sözleşmesi ise, belirli bir zaman dilimi için kiraya veren(lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve kiracı tarafından seçilip, kiraya veren tarafından satın alınan bir varlığın sahipliğinin kiraya verende; kullanımının ise kiracıda bulunduğu kaynak kullanım modelini tanımlayan sözleşmedir (Arikel, 1987; Akt: Öztuğran, 1995). Hava aracı alımı hususunda kiralamarlar çeşitli şekillerde gerçekleştirilmektedir (Öztuğran, 1995; Vasigh vd.,2010:Akt:Köse 2021:72):

- Wet lease: Kiraya veren, uçağı çalışır şekilde teslim eder. Kiracı, yolcu ve kargo taşıma faaliyetlerinden sorumludur. Kısa dönemli bir kiralama yöntemidir. Kiracı trafik hakkı sahibidir.
- Damp lease: Bu model ise wet lease tekniğine ilave olarak kiracının ekip hizmetleri ve bakım faaliyetlerinden bir kısmını da üstlendiği kiralama yöntemidir.
- Dry lease: Kiraya veren sabit varlığın mülkiyetine, kiracı ise varlığın tam kullanım hakkına sahiptir. Taraflararası sözleşme süresi sonunda sözleşmeye göre kiracının, ilgili varlığı hurda değerine satın alabilme imkânı mevcut olabilir.
- Sale and Lease Back: İşletmenin acil likidite ihtiyacı sebebiyle uçağın sahiplik yapısının değişmesidir. Bu yöntem sayesinde nakit girişi gerçekleşir.
- Operating Leasing: Kiracı işletme, uçağı kiraya veren işletmeden belirli bir zaman sürecinde kiralama yapmaktadır. Uçağı ilişkin bakım ve sigorta işlemleri kiraya veren işletme tarafından gerçekleştirilir. Ekonomik durgunluk ve finansal sorun dönemlerinde kiracı işletme uçağı kiraya veren işletmeye geri göndererek avantaj sağlayabilmektedir.

Finansal Kiralama kavramı kiralama olarak değerlendirilse bile özellikle sözleşme süresi bitiminde cüzi bir bedelle sözleşmeye konu olan malın kiraya verenden kiracıya devri gerçekleştirildiğinde borçla satın alma gibi bir finansman modeline dönüşebilmektedir. Kiracının finansal gücüne bağlı olarak sözleşme, kefalet esaslı ya da varlık teminatlı yapılabilir. Kiracı ödemeleri, kiracının finansal durumu, vade, sözleşmeye konu olan varlığın ekonomik ömrü, piyasa koşulları, ön ödeme tutarı gibi unsurlar

dikkate alınarak belirlenir ve borçlunun (kiracının) düzenli bir nakit aktarması hedeflenir. Bazı sözleşmelerde son ödeme genellikle balon ödeme adı ile anılmaktadır ve sözleşmeye konu olan varlık piyasa değerinin altında bir tutarda borçluya devredilir (mülkiyet hakkı kiracıya geçer) (Özkan, 2017).

Havayolu işletmeleri leasing anlaşması yaparken esneklik ve ödemelere yönelik bol opsiyon isterler. Bankalar ya da leasing işletmeleri de garantör isteyebilir. Leasing ile büyük başlangıç sermayesi gerekmeden havayolu işletmesi kurulur. Uçağı tamamen satın almak küçük işletmeler için rasyonel değildir. Çeşitli bakım-onarım gibi maliyetler için ilave kaynak ihtiyaçları ortaya çıkacaktır. Hava araçlarının leasing ile finansal kiralınmasında sahiplik finans kuruluşunda, kullanım havayolu işletmesindedir. Hava aracının bakım-onarım-operasyonel maliyetleri genellikle kiracı tarafından (sözleşmeye-leasing türüne göre farklılık gösterdiği durumlar olabilir) karşılanmaktadır (Özkan, 2017).

Finansal kiralama ile hava aracı tahsislerinin sermaye kullanımı ya da kredi kullanılarak satın alınmasından farkı nedir? diye düşünüldüğünde; finansal kiralamanın kiracıya sağladığı avantajların yanı sıra sunmuş olduğu düzenli nakit akış yapısı da ön plana çıkmaktadır. Hava aracı leasing faaliyetlerinde finans kuruluşları emek yoğun, havayolu işletmeleri de sermaye yoğun kuruluşlar olduğu için taraflar arası sözleşme havayolu işletmesinin maliyetini azaltacak, finans kuruluşunun gelirini arttıracaktır (Özdoğan, 1995). Bu nedenle kazan-kazan prensibi doğrultusunda sözleşmenin iki tarafı da fayda sağlayacaktır.

Finansal kiralamaların, faaliyet kiralamasından farkı ise, kiralama süresinin daha uzun olmasından kaynaklanmaktadır. Faaliyet kiralamaları hizmet kiralamaları olarak da anılır ve kiraya verenin bakım, denetim, onarım gibi faaliyetleri de üstlendiği modeli tanımlar. IBM başta olmak üzere fotokopi makinalarının kiralınması bu modele örnektir (Özdoğan, 1995). Operasyonel kiralamalar yani diğer adıyla faaliyet kiralamalarında ilk kiralama süresi, hava aracının beklenen ekonomik ömründen çok daha azdır. Kiralama sonrasında hava aracı kiraya veren işletmeye geri verilmektedir (Rodoplu vd., 2019). Diğer taraftan finansal kiralama uzun süreli bir kullanım hakkını kiracıya sunmaktadır. Bu yöntemle göre kiracı sabit ödemeler ile uzun vadede kullanım hakkından daha fazlasına da sahip olabilir. Finansal kiralamada kullanılan varlığın sözleşme süresi sonunda bedelsiz ya da uygun bir bedelle kiracıya devredilmesi de mümkün olabilmektedir. Finansal kiralama yöntemini kullanarak bir varlık kullanımına yönelik yatırım yapmak çok önemli bir stratejidir (Dayı ve Esmer, 2017). Bu nedenle finansal kiralamaya konu olan varlığın iyi bir şekilde seçilmesi gerekir ki bu kiralama sözleşmeleri hem uzun dönemli mükellefiyeti barındırır hem de kolay kolay feshedilemez (Özdoğan, 1995).

Ayrıca hava aracı alımında uygulanacak kaynak yöntemi iyi belirlenmelidir. Finansal kiralama sözleşmesine uygun olmayan durumlar ortaya çıktığında (havayolu işletmesi ödeme yapmazsa) cezai yaptırımları ağırdır. Bu açıdan ele alındığında özellikle havacılık sektöründe finansal kiralama yöntemiyle temin edilen en önemli sektörel yatırım aracı olan hava araçlarının iyi bir şekilde seçilmesi, operasyonlara ve gelecekteki örgütsel plan ve politikalara uyumlu modellerin tercih edilmesi gerekir. Örneğin, kendini düşük maliyetli olarak tanımlayan bir havayolu işletmesinin, kısa ve orta menzilli uçuşlara yoğunlaşmasından ötürü, geniş gövdeli bir hava aracını finansal kiralama yöntemi ile temin etmesi doğru bir yatırım olmayacaktır. Düşük maliyetli taşıyıcının iş modeline uygun araçları leasing ile alması işletmeye kuruluş ve gelişim aşamasında avantajlar sunacaktır. Diğer taraftan, bayrak taşıyıcı havayolu işletmelerinin geniş gövdeli uçak almak amacıyla finansal kiralama (leasing) yöntemini seçmesi işletmenin hava aracını öz kaynakları ile satın almaya yönelik maliyetlerinden daha düşük bir maliyetle kaynak bulması imkanını sağlayacak ve bayrak taşıyıcı işletme öz kaynaklarını teknoloji gelişimi, insan kaynakları, pazarlama gibi birçok farklı alana aktarabilecektir. Açıklamalar doğrultusunda hava aracı satın alma ve hava aracı siparişlerinde önem arz eden kriterler ise aşağıda listelenmektedir (Battal, 2018; Dožić vd., 2017; Semercioğlu ve Özkoç, 2019; Akyurt ve Kabadayı, 2020):

- Uçak Karakteristiği: Hava aracının boyutları ve unsurları ile ilişkili, yazılım-operasyon-donanım unsurları uyumluluğudur.
- Koltuk Kapasitesi: Uçağın koltuk sayısıdır.
- Maksimum Uçuş Mesafesi: Uçağın tekrar yakıt alana kadar kesintisiz uçabileceği menzili (mesafeyi) ifade etmektedir.
- Maksimum Kalkış Ağırlığı: Hava aracının yolcu-bagaj-yük başta olmak üzere tüm unsurları ile kalkış yapabileceği ölçüdür.
- Maliyet: Uçağın satın alınmasından ekonomik ömrü sonuna kadar geçen süreçteki faaliyetleri göz önünde bulundurularak kıyaslamaların yapıldığı finansal kalemdir. Bakım-Onarım maliyetleri, kaynak kullanım maliyetleri gibi ilave maliyet unsurları da maliyet değerlendirmesinde dikkate alınır.
- Filo: Havayolu işletmeleri; geleneksel havayolu işletmesi, düşük maliyetli havayolu işletmesi, bölgesel havayolu işletmesi, hibrit havayolu işletmesi gibi iş modeli sınıflarına sahiptir. İşletmenin gelir getirecek, işletmeye para kazandıracak iş yapma biçimini belirlemesi, buna uygun faaliyetlerini planlaması, hizmet türü ayrımını gerçekleştirmesi gerekmektedir. Düşük maliyetli havayolu işletmeleri kısa ve orta menzilli uçuş odaklıdır. Bununla beraber fiyata duyarlı yolcular tarafından tercih edilir.

İkincil meydanları kullanır. Bakım-onarım-hizmet gibi birçok maliyetin minimizasyonunu amaçlar. Operasyonel maliyetleri aşağı çekerek bilet fiyatlarını düşük tutar. Düşük maliyetli taşıyıcılar, uçuşu satar, ilave hizmetleri bedelli olarak fiyatlandırır. Bu şekilde hedeflenen pazarın oyuncusu olmak amacıyla tek tip filoya yönelmektedirler. Koltuk kapasitesinin fazla olduğu uçak tiplerini seçerler. Diğer taraftan bayrak taşıyıcılar geleneksel modeli benimser. Hizmet kalitesi ön plandadır. Kısa menzil-orta menzil ve uzun menzil uçuş gerçekleştirebilecek farklı tip ve modelde hava araçlarına sahiptirler. Birincil meydanlar, bayrak taşıyıcıların merkezidir. Bölgesel uçuş yapan havayolu işletmeleri ise yolcu kapasitesi düşük olan uçak tiplerini tercih ederler. Havayolu işletmesinin iş modeli kısa sürede kolay kolay değişmeyeceği için uçak alımlarında, sipariş edilecek uçağın uygunluğu operasyonel ve finansal açıdan önem arz etmektedir.

- **Teslim Süresi:** Sipariş edilerek satın alınan uçağın sipariş sıralamasına göre uçak üreticisi tarafından teslim edilmesi planlanan süredir. Havayolu işletmesinin prestiji, ekonomik gücü, havayolu işletmesinin menşei, menşei bulunan ülkenin küresel ölçekteki politik-ekonomik gücü gibi birçok unsur teslim süreleri üzerinde etkili olmaktadır. Teslim süreleri havayolu işletmelerinin finansal planlamaları açısından önem arz etmekle birlikte filo yenilemesi sürecinde havayolu işletmelerinin eski hava araçlarını elden çıkarma kararları üzerinde de etkili olmaktadır.

- **Ödeme:** Uçak siparişine yönelik ödeme planlarının çeşitli faktörler temelinde belirlenmesidir. Ödemelerin uygunluğu havayolu işletmesinin istikrarlı bir şekilde borçlarını ödemesinde etkili bir unsurdur. Taraflar arası uyumu sağlayacak şekilde yapılanması gerekmektedir.

- **Hedef Kitle:** Bazı yolcular uçuş esnasında sunulan hizmete ve kaliteye önem verirken, bazı yolcular ise sadece uçuşa ilişkin fiyatı dikkate almaktadır. Bu nedenle iş modeli doğrultusunda hedef kitle ile ilişkili önem arz eden faktörlerin belirlenmesi, bu duruma uygun siparişlerin verilerek alımların gerçekleştirilmesi gerekir.

- **Kargo uçakları** açısından uçak sipariş kriterleri ise maliyet, operasyonel uyumluluk ve zaman kriterleri ile değerlendirilmektedir. Alış maliyeti, bakım bedelleri, hurda değeri, kaynak maliyeti, yedek parça maliyeti gibi unsurlar maliyet kriteri içerisinde incelenmektedir. Hava aracının menzili, gürültü düzeyi, uçak kapılarının büyüklüğü, uçuş yapılacak meydanlara uygunluğu, havayolu işletmesi filosuna uygunluk, yük kapasitesi gibi unsurlar ise satın alma kararında operasyonel kriterlerdir. Hava aracının ekonomik ömrü, uçuş hızı, teslim süresi ise uçak seçimi kriterlerinde zaman ile ilişkilidir.

Akyurt ve Kabadayı, (2020) uçak seçim kararlarının havayolu işletmeleri için stratejik düzeyde öneme sahip olduğunu belirtmişler ve hava-

yolu işletmelerinin hizmet verdikleri pazarlara ve müşteri beklentilerine uyumlu seçim kriterleri vererek sipariş ve satın almanın işletmeye rekabet avantajı kazandıracağına altını çizmişlerdir.

3. Finansal Kiralamanın Sağladığı Esneklik ve Avantajlar

Finansal kiralama ile alınan uçaklar ve kurumsal stratejik yatırımlar işletmelere esneklik sağlamaktadır. Esnekliğin getirdiği çeşitli avantajlar, havayolu işletmelerinin risklerini azaltmalarına olanak tanımaktadır. Teknolojinin gelişmesi ile yeni uçak üretimleri hızlanmıştır. Böyle bir durumda leasing ile alınan hava aracı için anlaşma uygunluğu doğrultusunda kiracı daha esnektir (Öztuğran, 1995). Diğer taraftan, ekonomik sorunlar yaşayan bir havayolu işletmesi iflas kararı açıkladığında leasing ile aldığı uçakları kiraladığı kuruluşlara geri verir. Bu durumda satın alma alternatifindeki maliyetlere (kredi-faiz-elde bulundurma vb) katlanmayacaktır.

Finansal kiralama yönteminin havayolu işletmelerine sağladığı yararlar ve ortaya çıkabilecek sakıncalar ise aşağıda ele alınmaktadır.

Tablo 1. Finansal Kiralama Yararları ve Sakıncaları (Öztuğran, 1995; Yüksel Yiğiter, 2016; Battal, 2018).

Yararlar	Sakıncalar
• Vergi Avantajları • Finansman Kaynaklarını Genişletme • İşletmelerin Kredi Olanaklarını Arttırma • %100 Finansman Sağlaması • Likit Kaynaklarını Daha Verimli Kullanma • Esneklik Sağlama • Riski Azaltma • Bilanço Dışı Finansman Özelliği • Kiralama Maliyetinin Kredi Maliyetine Üstünlüğü • Yatırım Teşvikleri • Gümrük Muafiyeti Sağlama • Kiralama Faaliyetlerinin Ülke Ekonomisine Katkısı • Sermaye Maliyeti Düşüklüğü	• Hızlandırılmış Amortisman dan Yararlanamama • Hurda Varlığın Durumu ve Değeri • Bazı Vergi Avantajlarından Yararlanamama • Gümrüğe İlişkin Çeşitli Problemler

4. COVID-19 ve Uçak Finansmanına Etkisi

Son 50 yılda yaşanan teknolojik gelişmeler, dünyayı daha küçük bir yer haline getirerek küreselleşmeyi hızlandırmış ve yeni yönetim mo-

dellerinin uygulanması ile işletmeleri birbirlerine daha bütünleşik hale getirmiştir. İnternetin icadı ve ekonomik faaliyetlere yönlendirilmesi de küresel ticaretin yeni bir boyut kazanmasını sağlamıştır. Bu süreçte, ulaşım türlerindeki gelişmeler de insanların ve malların dünya üzerindeki hareketlerini hızlandırmıştır. Ancak insanoğlunun gelişimini sağlayan teknolojik yenilikler destekli bu hareketlilik, bir dönem mücadele ettiğimiz Koronavirüs (Covid-19) salgını yayılım alanının genişlemesinde de etkili olmuştur (Akca, 2020; Tepe Küçükoğlu ve Akca, 2021).

COVID-19'un dünya geneline yayılımında havacılık sektörünün payı muhakkak ki vardır. İnsan hareketliliğine yönelik ivme, havayolu taşımacılığı ile virüsün yayılımını hızlandırmıştır. İlerleyen dönemlerde virüs ile mücadelede havayolu taşımacılığa yönelik önlemler alınmıştır. Yolcu ve çalışan sağlığının korunmasına özen gösterilmiştir. Ancak tüm bu uygulamalara rağmen vaka sayılarının artması nedeniyle önce Çin'e yönelik uçuş kısıtlamaları, ardından Amerika'nın uçuş yasakları yolcu taşımacılığına yönelik talebi azaltmıştır. Ülkeler sınırlarını kapatarak, toplum sağlığının korunmasına ve bulaşın yayılımının azaltılmasına yönelik politikalar uygulamıştır. Bu dönemde havayolu işletmeleri çok ciddi finansal sorunlarla karşılaşmıştır (Akca, 2020). Kargo uçuşları ve tahliye uçuşları haricinde uçuş yapılamamıştır. 1 Haziran 2020 tarihi itibarıyla uçuşlar kademeli olarak tekrar açılmıştır. Diğer taraftan havayolu işletmeleri, devletin sunduğu kısa çalışma ödeneğinden yararlanmıştır. Bununla birlikte yurt içi uçuşlara yönelik KDV oranı geçici süre %18'den %1'e düşürülmüştür. Bu süreçte birçok havayolu işletmesi ciddi durgunluk yaşarken bayrak taşıyıcımız Türk Hava Yolları (THY), Avrupa'da en fazla sefer yapan ikinci havayolu olmuştur. Salgın kaynaklı kısıtlamalar, tatil ertelemeleri, belirsizlik, endişeler yolcu trafiğinin çok ciddi oranda azalmasına neden olmuştur. Havayolu işletmeleri yolcu taşımacılığındaki kayıpları kargo taşımacılığına kanallandırmaya çalışmıştır (THY, 2020). Diğer taraftan salgın sürecinde havayolu faaliyet giderlerinin azalması, az da olsa yakıt fiyatlarının düşmesi gibi unsurlar genel olarak gelir kalemlerinde düşüşler yaşanmasını sağlamıştır. Yine de tüm bu etmenler COVID-19 kaynaklı kayıpların çok az bir kısmını kapatabilecek nitelikte gerçekleşmiştir.

THY, pandemi etkisiyle filo planlarını gözden geçirerek uçak üreticisi firma olan Airbus ile mutabık olarak bazı teslimleri yeniden planlamıştır. Teslim edilmemiş siparişler de kurumsal finansal yapının bozulmaması ve likiditenin daha verimli kullanılması amacıyla gözden geçirilmiştir (THY, 2020). İçinde bulunulan salgın süreci, taraflar arasındaki uzlaşma ve anlaşmalarda soruna sebebiyet verilmemesi hususunda etkili olmuştur. Bununla birlikte Pegasus Havayolu işletmesi pazarın ikinci büyük oyuncusudur ve yeni uçak siparişleri olan bir işletmedir. Pegasus uçak alımlarında çeşitli opsiyonlara sahip olduğunu belirtmiş ve finansal kiralama ile uçak-

ların alındığı ifade edilmiştir. Leasing ile işletme filosuna eklenen Airbus ve Boeing siparişlerinin satın alma bedelinin %85'inin çeşitli bankalardan sağlanan krediler ile finanse edildiği vurgulanmıştır (Pegasus, 2020).

Havacılık sektörü ile ilişkili olarak uçak siparişleri incelendiğinde, kriz dönemlerinde siparişlerin azaldığı ancak kısa süreli toparlanma aşamasından sonra sektörün büyümesi ile siparişlerin de arttığı görülmektedir. İkiz kuleler saldırısı, terör olayları, petrol krizleri, küresel kriz, Mers-Sars salgını gibi birçok kriz zamanında havacılık sektörü talebi azalmış ancak belirsizliğin azalması ile sektörel büyüme artışa geçmiştir (Battal, 2018). COVID-19 salgını ise tüm dünyanın dengesini bozmuş, ekonomiler olumsuz yönde etkilenmiş, uçuş kısıtlamalarının yanı sıra belirsizlik karşısındaki çekince talebin daralmasına hatta belirli zaman dilimleri içinde durmasına neden olmuştur. Hava araçlarının uçmaması, havayolu faaliyetlerini gerçekleştirememesi anlamına gelmektedir. Bunun yanı sıra işletme maliyetlerine uçmadan geceleme ve park etme maliyetleri de yüklenmektedir. Havacılık sektörü için önemli maliyet kalemi olan personel maliyetleri de salgın sürecinde işletmeleri yıpratmıştır. THY başta olmak üzere havayolu işletmeleri COVID-19 ile mücadelede devlet destekli politikalarından yararlanmış, kokpit ekibi, kabin ekibi ve diğer personellerde maaş kesintilerine gidilmiştir. Bazı havayolu işletmeleri çalışanlarını ücretsiz izne çıkarmıştır. Gelir elde edemeyen hava araçlarının alımına ilişkin ödemeler ise havayolu işletmelerinin finansal dengesini zora sokan bir unsur haline gelmiştir. Bu perspektifte öz kaynakları, nakit gücü, banka kredileri ile alıma yönelen işletmeler sorunlar yaşamış taraflar arası görüşmeler ile dengenin sağlanmasına çalışılmıştır. Finansal kiralama kullanılarak alınan hava araçlarına ilişkin olarak çok ciddi ekonomik sorunlar yaşayan havayolu işletmeleri ise seferlerin kısıtlamasından dolayı filo kapasitelerini daraltmaya yönelik esneklik ile karşılaşarak az sayıda örnekte sözleşmelerin bağlayıcılığı ve beklenmedik koşullara göre ilgili maddeler doğrultusunda uçaklarını geri vermek zorunda kalmıştır. Ekonomik piyasalarda olduğu gibi havacılık sektöründe de COVID-19 kaynaklı bir salgın dolayısı ile dünya düzeninin deneyimlediğimiz düzeyde değişebileceği öngörüsü olmamasından dolayı kaynak kullanımında çok büyük farkların ortaya çıktığı sapmalar gözlemlenmemektedir. Ancak, leasing faaliyetlerinde kiraya verenler (lessor) kriz öncesi güçlü likiditeleri ile önemli bir savunma mekanizması geliştirmiştir. Bazı havayolu işletmeleri gelir elde edemediği için taahhütleri erteleme arayışlarına girmiştir. Havacılık sektörü diğer sektörlerle nazaran krizlerin etkisine duyarlı olduğu için çeşitli deneyimleri vardır ancak hiçbir deneyim COVID-19 etkisini ortadan kaldırmada tamamen yeterli olmamıştır. Havacılık sektöründe finansal kiralama faaliyetlerinde havayolu işletmeleri parayı çevirerek olabildiğince borçları ertelemeye çalışmışlardır. Alacaklı taraflar

ise güçlü pozisyonda oldukları likiditeyi kullanarak bu yaklaşımlara sıcak bakmışlardır. Devletlerin dünya genelinde havayolu işletmelerine yönelik COVID-19 kaynaklı kanallara ettikleri destekler ise 120 milyar doların üzerinde gerçekleşmiştir. Bu nedenle kiralama taraflarının gelecek beklentilerinin devletin destekleyici pozisyonu ile güçlenmesi uzlaşma ve anlaşmaları etkilemiştir. Sektördeki işletmeler sıcak parayı ve likiditeyi kullanarak ayakta kalmaya çalışmış, bu yöntem ile krizle mücadele etmişlerdir (O'Brien, 2020).

COVID-19 sürecinde havayolu taşımacılığındaki durağanlık havayolu işletmelerinin finansal kiralama ödemelerini erteleme arayışlarını hızlandırmıştır. Havayolu işletmeleri nakit parayı ön planda tutarak bu parayı çevirme üzerinde finansal dengeyi sağlamaya çalışmıştır. Örneğin birçok havayolu işletmesi uygun fiyatla bilet satmaya başlamıştır. Salgın doğrultusunda uçuş olacak mı, iptal olacak mı soruları gündeme gelmiştir. İptallerde havayolu işletmeleri yolculardan aldıkları paraları geri ödemektedir fakat bu sürede elde edilen sıcak para farklı kanallardan işletme faaliyetlerini döndürmek üzerine kullanılmaktadır. Ayrıca kiralama şirketleri de çeşitli taktiksel ve stratejik kararlar alarak, güçlü havayolu işletmelerini belirlemeye odaklanmıştır. Konsolidasyon süreçleri de artış göstermiştir. Diğer taraftan leasing ile kiraya verenler bilanço genişletme faaliyetlerinden kaçınmışlardır. Uçak değerleri ve kira getirilerinin para akışına nazaran gerilediği düşüncesi ihtiyatlı kararların alınmasında etkili olmuştur. Bazı leasing işletmelerinin güçlü bankaların bünyesinde bulunması, finansal faaliyetlerde yeni uygulamalar ile leasing operasyonlarındaki olumsuz etkileri azaltma hususunda destekleyici olmuştur (Aviation-finance, 2020).

5. Sonuç

Hava araçları; havacılığın geliştiği ilk dönemlerde havayolu işletmelerinin devlet destekli olması, pazarda az sayıda hâkim işletme bulunması gibi nedenlerden dolayı rekabet yoksunluğu fırsatlarından yararlanılarak yüksek karların kullanımı ile doğrudan satın alma şeklinde tahsis edilmekteydi. Ancak sektörde rekabetin artması ve serbestleşme hareketleri devlet müdahalesini azaltmış, havayolu işletmeleri alternatif finansman kaynaklarına yönelmişlerdir. Havacılık sektöründe uçuş operasyonlarının gerçekleştirilmesi için ihtiyaç duyulan en önemli araç hava aracıdır. Hava aracı havayolu işletmeleri açısından en önemli yatırım alanıdır. Bu nedenle hava aracı finansman stratejileri planlayıcıların dikkatle araştırdıkları konuların başında gelmektedir. Hava taşımacılığı uçuş operasyonları sayesinde gerçekleştiğine göre hava aracı olmadan sektörün devamlılığı söz konusu olmaz. Zira, COVID-19 sürecinde ülke sınırlarının kapatılması, hava taşımacılığına yönelik kısıtlamalar, uçuş operasyonlarını durduğu için yer hizmetlerinden, turizme, 3.ve 4. parti destek sağlayıcılardan hava-

cılık sektörünün doğrudan ve dolaylı olarak ilişkili olduğu tüm işletmeler olumsuz yönde etkilenmiştir. Havayolu taşımacılığında uçuş operasyonlarının varlığı havacılık sektörünün şah damarıdır. Bu şah damarın sürekli atması da hava araçları sayesinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle hava aracı alımlarında ihtiyaç duyulan uçak tipinin iş modeli doğrultusunda iyi planlanması gerekmektedir. Uçak satın alma stratejileri de finansman kaynakları arasında en uygun olanın seçilmesi konusunu gündeme getirmektedir (Öncü vd., 2010).

Öncü ve meslektaşları (2010) havayolu işletmelerinin finansal stratejileri üzerinde yürüttükleri araştırmalarında ülkemizdeki havayolu işletmecileri ile görüşmüşlerdir. Yapılan araştırmada havayolu işletmecilerinin uçak finansmanında finansal kiralama (yoğun olarak) ve banka kredisini kullandıkları ortaya çıkarılmıştır. Bununla birlikte uçak kiralama şirketlerinin birçoğu Amerika ve Avrupa kökenli işletmelerdir ve hemen hemen tekel konumunda olmaları sebebiyle ülkemizdeki havayolu işletmelerinin uçak kiralama durumlarında ülke dışına döviz çıkışı muhtemeldir (Köse, 2021). Bu nedenle Köse (2021) yerli sermayeye sahip finansman firmalarının uçak kiralama yönünde faaliyette bulunmaları gerekliliğinin ülke ekonomisi için önemini vurgulamıştır.

Rodoplu ve meslektaşları (2019) ise havayolu işletmelerinin uçak alımlarına ilişkin finansman kaynaklarını araştırdıkları çalışmalarında Corendon Havayolu İşletmesinin 16 uçağının, Freebird Havayolu İşletmesinin 7 uçağının operasyonel (faaliyet) kiralama modeli ile filolara dahil edildiği sonucuna ulaşmışlardır. Yazarlar, Sun Express uçaklarının bir kısmının operasyonel kiralama bir kısmının ise finansal kiralama ile alındığını ifade etmişlerdir. Atlasglobal uçaklarının tamamen operasyonel kiralama ile alındığı belirtilmiştir. Zira Atlasglobalin iflas etmesiyle uçaklar işletmelere geri gitmiştir. Pegasus uçaklarının bir kısmının kendisine ait olduğu geri kalanın ise finansal kiralama ile alındığı saptanmıştır. Milli bayrak taşıyıcımız THY'nin bir kısım uçağının kendi sahipliğinde olduğu, büyük bölümünün finansal kiralama ile alındığı bir kısmının ise operasyonel kiralama ile işletme filosuna eklendiği vurgulanmıştır (Rodoplu vd., 2019).

Koç (2022) ise çalışmasında Covid-19'un seyahat yasakları, bilet ücret iadeleri, yatırımların ötelenmesi gibi unsurlar ile ilişkili olarak havayolu işletmelerini olumsuz etkilediğini ve bu bağlamda finansal kiralama yükümlülüklerine yönelik nakit çıkışı azalmalarının ortaya çıktığını belirtmiştir. Ancak araştırma analizlerinde Covid-19 kaynaklı anılı etkininin THY A.O.'da gözlemlenmediğini, Lufthansa işletmesinde saptandığını ifade etmiştir.

Diğer taraftan 2022 itibariyle aşılama çalışmalarının hız kazanması ve toplumsal bağışıklığın artmasıyla salgının olumsuz etkileri ciddi derecede azalmış ve tüm Dünya hemen hemen normal seyrine dönüş gerçekleştirmiştir. Ülkemizdeki İstanbul ve Antalya Havalimanları hava trafik sayısı bakımından rekor kırmıştır. Uluslararası ticaret ve turizm faaliyetlerinin artması, havayolu taşımacılığına yönelik hareketliliği güçlendirmiştir. Havayolu işletmeleri gelir artışları ile çalışanlarına zam ve promosyon ödemeleri gibi ücret teşvik sistemlerini yapılandırmıştır. Bununla birlikte havacılık sektöründeki talep artışı sonucu uçak siparişlerinin teslimine yönelik beklentiler, sektörde ortaya çıkacak nitelikli işgücü ihtiyacını gözler önüne sermiş ve birçok işletme şimdiden ekip planlama faaliyetlerinde sorun yaşamamak amacıyla uçucu ekip başta olmak üzere personel istihdamına yönelik alım faaliyetlerini başlatmışlardır.

Son olarak, ülkemiz havayolu taşımacılık sektörü gelişmeleri göz önünde bulundurulduğunda havayolu işletmelerinin 21. yüzyıl dinamikleri çerçevesinde filolarını sürekli yenileme ve genişletme arzusunda olacakları, bu nedenle uçak finansman kaynak arayışlarının devam edeceğini söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Akca, M. (2020). COVID-19'un Havacılık Sektörüne Etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 45-64.
- Akyurt, İ. Z., & Kabadayı, N. (2020). Bulanık AHP ve Bulanık Gri İlişkiler Analizi Yöntemleri ile Kargo Uçak Tipi Seçimi: Bir Türk Havayolu Firmasında Uygulama. *Journal of Yaşar University*, 15(57), 38-55.
- Aviationfinance(2020). Dynamic leasing industry changes, <https://www.aviationfinance.aero/articles/18774/Dynamic-leasing-industry-changes-likely> (Erişim tarihi: 2.01.2021).
- Balık, Y. (2013). Havayolu işletmelerinde finansal kiralama. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Battal, Ü. (2018). Türkiye’de Havayolu Taşımacılığının Finansman Sorunları: Dematel Yöntemi Uygulaması. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(2), 96-111.
- Dayı, F., & Esmer, Y. (2017). Sivil Havacılık Yönetiminde Finansal Kiralama İşlemlerinin Karlılık Üzerine Etkisi: Avrupa Havayolu Şirketleri Üzerine Bir Uygulama. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 64, 69-78.
- Downs, N.(2014). Taking Flight from Cape Town: Increasing Access to Aircraft Financing’University of Pennsylvania Journal of International Law, 35, 863-892
- Dožić, S., Lutovac, T., & Kalić, M. (2018). Fuzzy AHP approach to passenger aircraft type selection. *Journal of Air Transport Management*, 68, 165-175.
- Gavazza, A. (2011). Leasing and secondary markets: Theory and evidence from commercial aircraft. *Journal of Political Economy*, 119(2), 325-377.
- Gerede, E. (2015). 'Uluslararası Havayolu Taşımacılığında Liberalleşme Süreci. Ed: Ender Gerede, Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması, SGHM Yayını, 1-46.
- Gray, K., & Wool, J. (2018). Implications of CTC for Use of Trusts in Aircraft Finance and Leasing Transactions. *Cape Town Convention J*, 7, 67-82.
- Koç, F.(2022). Havacılık İşletmeciliğinde Covid 19 Etkisi: Finansal Kiralamalar ve İşletme Karlılığı Bakımından Türk Hava Yolları AO İle Lufthansa Şirketlerinin Analizi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2051-2080.
- Köse, Y. (2021). Havayolu Sektöründe Uçak Leasing (Kiralama) İşlemleri, Satınalma-Kiralama Kararı Analizi: Bir Örnek Olay İncelemesi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 71-78.
- Kuntalp, E.(1987). Finansal Kiralama Kanunu’na Göre Kiralama (Leasing), Tanımı ve Hükümleri, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, 144, Ankara.

- Kurmuş, O. (1995). Finansal Kiralama Nedir? Ne değildir?. *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:34.
- Leasinglife (2020). Covid-19 Pandemic to Shake Up Aviation <https://www.leasinglife.com/analysis/covid-19-pandemic-to-shake-up-aviation-finance-says-analyst/> (Erişim tarihi: 8.01.2021).
- Munisami, A. (2010). Aircraft Financing: Perspectives for Small and Emerging Economies. McGill University Doctoral dissertation.
- O'Brien, K. (2020). What's next for aircraft leasing? <https://home.kpmg/ie/en/home/insights/2020/11/whats-next-aircraft-leasing-covid-19.html> (Erişim tarihi: 6.01.2021).
- Öncü, M. A., Çömlekçi, İ., & Coşkun, E. (2010). Havayolu şirketlerinin uyguladıkları finansal stratejiler üzerine bir araştırma. *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(6), 27-58.
- Özkan, E. (2017). Hava Aracı Finansmanı, <https://www.airnewstimes.com/ece-ozkan-hava-araci-finansmani-ve-risk-697-yazisi.html> (Erişim tarihi: 22.12.2020).
- Öztugran, A.O. (1995). Leasing, Uçak Finansmanı ve Hava taşımacılığında Leasing Uygulamaları. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Pegasus (2020). 2020 Yılı 3.Çeyrek Faaliyet Raporu, <http://www.pegasusyatirimciiliskileri.com/tr/operasyonel-ve-finansal-veriler/faaliyet-raporlari> (Erişim tarihi: 2.01.2021).
- Rende, H.S. (2019). Hava Araçlarında Finansal Kiralama (leasing) Sözleşmesi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Rodoplu, H., Polat, G., & Kılıç, D. (2019). Uçak Sahipliği Açısından Türk Havaçılık Şirketleri Üzerinde Bir Araştırma. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 92-104.
- Semercioğlu, H., & Özkoç, H. H. (2019). Analitik Hiyerarşi Proses ile Desteklenmiş Sosyal Seçim Teorisi: Havayollarında Uçak Seçim Süreci. *Mugla Sıtkı Kocman University Journal of Social Sciences*, 44(1).67-91.
- SHGM (2020). 2019 Faaliyet Raporu, SHGM, Ankara.
- Taşkıran, E. (1992). Uçak İşletmeciliğinde Finansal Kiralama. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Tepe Küçüköğlu, M., & Akca, M. (2021). Covid-19 Salgınıyla Birlikte Eğitimde Dijital Dönüşüm. İçinde Covid-19 Salgınında Çok Boyutlu Etkiler (Ed. Selin Karaköse). İksad Publishing House, Ankara.
- THY (2020). 2020 Yılı 3.Çeyrek Faaliyet Raporu, <https://investor.turkishairlines.com/tr/mali-ve-operasyonel-veriler/faaliyet-raporlari> (Erişim tarihi: 20.12.2020)

- Vasigh, B. & Fleming, K. & Macay, L. (2010), *Foundation of Airline Finance: Methodology and Practice*, Ashgate, England.
- Yüksel Yiğiter, Ş. (2016). *Hava Taşımacılığında Finans. İçinde, Havayolu Taşımacılığı* (Ed:Mehmet Masat), Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum.

“

Bölüm 17

YALIN BİLGİ YÖNETİMİ

Paşa GÜLTAŞ¹

”

¹ Dr. Paşa GÜLTAŞ Öğretim Görevlisi Malatya Turgut Özal Üniversitesi
Doğuşehir V.K.M.Y.O. Dış Ticaret Bölümü <https://orcid.org/0000-0003-1215-3509>

İşletmelerin küresel dijital altyapıları büyüdükçe, bilgi yönetimi alanı da hızla gelişerek önemini arttırmaktadır. Bilgi yönetimi kavramı bu açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, “bilginin toplanması ve yönetimi” şeklinde ifade edilmelidir. Bu bilgiler bir dizi kaynaktan gelebilir, çeşitli yöntemlerle saklanabilir ve birden fazla hedef kitleye dağıtılabilir. Günümüzde artık bilgi hem elektronik hem de fizik olarak ifade edilebilmektedir. Ancak modern dünyada en çok dijital verilere başvurulduğu görülmektedir. İşletmelerde; sesli notlar, sosyal toplantılar, iş görüşmeleri ve video içerikleri, elektronik dökümantasyon sistemleri, iş yönetim uygulamaları, sosyal medya paylaşımları gibi elektronik belgelerden faydalanılırken, fiziksel olarak kâğıt belgeler, dosyalar, arşivler de halen kullanılmaya devam edilen yöntemlerdendir. İşletmeler topladıkları bu bilgileri, iş stratejileri oluşturabilmek için kullanmanın yeni ve daha verimli yollarını aramaktadır.

Yalın Üretim Sistemlerinin uygulanması, yalnızca üretim süreçlerinin yeniden tasarlanması değil insanların davranış ve bilgisi üzerinden başlayan süreçleri kapsamaktadır. Bu nedenle yalın dönüşümde en önemli değişiklik bilgi yönetiminde yapılmalıdır. Aksi takdirde, değişiklikler sürdürülebilir olmayacaktır. Yalın uygulamaların çoğu yalının, bilgi organizasyona entegrasyonunu dikkate almaz. Bu nedenle, bilgi ve bilgi akışlarının nasıl tanımlanabileceğini üzerinde durmak gerekir. Herhangi bir büyüklükteki veya sektördeki işletmelerin de bu duruma ayak uydurması kaçınılmazdır.

1. Yalın Düşünce

“Yalın” kavramı, Toyota üretim sistemiyle ün kazanmış bir kavramdır. En sade haliyle yalın, israfların ortadan kaldırılması ve süreçlerdeki hız ve akışın artmasıyla ilgilidir. Yalın üretim sisteminin yaratıcısı Taiichi Ohno, Toyota Motor Company'de uzmanlardan oluşan bir grupla birlikte Ford üretim sisteminden esinlenmiştir. Ford üretim sisteminin özü, üretimde sürekli bir akış için çabalamaktır. Ford, öncelikle standart bileşenleri ve montaj hattını tanıtarak bunu başarabilmiştir. 1950’li yıllarda ise Taiichi Ohno, Fordist üretim sistemini Toyota üretim sistemine dahil ederek şirket çapında iyileştirme programı başlatmıştır. Bu programa ise Toplam Kalite Kontrol adını vermiştir. Yönetimsel olarak aralarında kültürel farklılıklar olması nedeniyle Toplam Kalite Kontrol programına “Fordist üretim sisteminin kopyasıdır” demek mümkün olmayacaktır (Morgan ve Brenig-Jones, 2012).

Bütün bu üretim mantığının yönetimi Toyota içinde “Genryu Yönetimi” olarak adlandırılmıştır. Genryu bize üretim sürecinin nasıl tasarlanması gerektiğini açıklayan bir terimdir. Bu terim Toyota üretim sisteminin ayrılmaz bir parçasıdır. Japoncada “yükü azaltmak (reduce weight)” an-

lamına gelmektedir. Taiichi Ohno, Genryu Yönetimi'ni biraz daha geliştirerek "Sınırlı Kapasite" kavramını ortaya atmıştır (Hino, 2006). Bunun devamında 1988'de yayınlanan Taiichi Ohno's Workplace Management adlı kitabın İngilizceye çevrilmesiyle Genryu kelimesi ilk kez yalın olarak ifade edilmiştir. Daha sonra, öncelikle James Womack ve diğer araştırmacıların Yalın Düşünce, Yalın Üretim, Yalın (Womack v.d., 1990; Womack ve Jones, 1996; May, 2005; Hino, 2006...) gibi ifadeleri kullanmasıyla kavramsal olarak günümüzdeki yerini almıştır.

Womack ve Jones, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için bir kuruluşun müşterilerinin değer olarak ne düşündüğünü belirlemesi gerektiğini belirlemişlerdir. Bu netleştikten sonra, kuruluş değer katmayan süreç adımlarını veya "israfı" ortadan kaldırmak için çalışabilir, süreç akışında kalan adımları atabilir, akışın mümkün olmadığı yerlerde çekme sistemleri uygulayabilir ve mükemmelliğe doğru sürekli çalışabilir duruma gelecektir. Kısaca yalın düşünce, israfları ortadan kaldırmaya, üretim sürecinde akış yaratmaya ve sürekli iyileştirmeye odaklanan sistematik bir felsefedir. Yalın vizyonun temeli, tek tek ürüne ve onun değer akışına odaklanmak ve sistem içindeki tüm alan ve işlevlerdeki tüm israfı (muda) ortadan kaldırmaktır (Womack ve Jones, 1996). İlk bakışta bunu sağlamak için sistemin basitleştirilmesi ve hızlandırılması ön plana çıkmasına rağmen nihai hedef, müşteriye değer yaratmak ve tüm süreçlerden israfları ortadan kaldırmaktır (Goldsby ve Marthichenko, 2005).

Yalın düşünce bir küçülme aracı olmaktan çok, stratejik gelişim için bir destekleyici olarak kullanılmalıdır. Yöneticiler, yalını bir felsefe olarak görmek yerine araçlara ve uygulamalara odaklanma eğilimindedir. Çalışanlara yalın bir yaklaşımla iyileştirme fırsatlarını ve onları problem çözmenin pratik tarafına sokmak yerine öğretmeyi amaçlamaktadır (Spear, 2004). Ancak "yalın" bunun çok ötesinde birçok sektörde başarıyla uygulanan ve günümüzde güncelliğini koruyan bir yaşam ve yönetim felsefesidir.

2. Bilgi ve Bilgi Yönetimi

Davenport ve Prusak (1998) bilgiyi "yeni deneyim ve bilgileri değerlendirmek ve birleştirmek için bir çerçeve sağlayan, çerçevelenmiş deneyim, değerler, bağlamsal bilgi ve uzman içgörüsünün akıcı bir karışımı" olarak tanımlar. Ayrıca bilginin bilene ait olduğunu, oysa bir şirkette bilginin organizasyona olduğu kadar belgelere de yerleştirilebileceğini belirtmektedir. Dolayısıyla bilgi onu toplayana bağlıdır ve amaçlı bir eylem için toplayan tarafından kullanılır. Burada dikkat edilmesi gereken konu, bilginin doğru bir şekilde elde edilmesi, objektif olarak toplanması, karar alıcılara tam bir şekilde iletilmesidir. Loop-Equinor şirketi, 2021 yılında

yayınladığı açık erişilebilen makalede öğrenme ve bilgiyi 14 maddede açıklamıştır:

- Bilgi, birikim ve öğrenme kurumsal varlıklardır. Çalışma saatleri sırasında kazanılan yeni içgörüler, yeterlilik ve öğrenme kapasitesinin kuruluşun geri kalanına sunulması gereklidir. Bilgiyi toplayan kişinin veya ekibin çıkarları için kullanılmamalıdır. Bir ekip belirli bir alanda yetkinlik geliştirirken, diğer ekiplere öğretme, liderlik etme, akıl hocalığı yapma ve yardım etme teklifinde bulunarak tüm kuruluşa nasıl yeni içgörüler ve yetenekler sunabileceklerini düşünmeye başlamalıdır. Öğrenme kadar öğretmeyi de teşvik etmek, gelişen bir bilgi organizasyonu için anahtardır.

- İleri düzey uzmanlar liderlik etmelidir. Bir bilgi organizasyonunun, öğrenme fırsatları söz konusu olduğunda ileri seviyedeki uzmanlara öncelik vermesi zorunludur. Onların da bu organizasyona liderlik etmesi beklenir. Böylece başkaları için öğrenme fırsatları belirlenebilir.

- Kurum içi bilgi bankası. Bireyler ve takımlar aktif olarak bilgilerini, yeterliliklerini ve öğrenme kapasitelerini kullanıma sunarsa, diğer takımların ve bireylerin zor problemlerle uğraşmadan önce bir şeyleri önceden öğrenmeye gerçekten yatırım yapmaları gerektiğinin bir sınırı vardır. Bir ekip, gerektiğinde diğer ekiplerden gerekli şeyleri hızlı bir şekilde öğrenebileceklerini varsaymalıdır. Bu durum, ekiplerin ve bireylerin hangi bilgiyi önceliklendirmesi böylece zamanı doğru kullanmayı mümkün kılar.

- Önce orta ve ileri eğitim yapın. Önce orta ve ileri eğitim yapın, daha sonra giriş sınıfları kurmayı düşünebilirsiniz. Yeni başlayanlara odaklanarak organizasyonel yeterlilik oluşturmaya çalışmak işe yaramaz. İleri düzeydeki öğrenciler ve uzmanlar öncelik verilmediğini ve değer verilmediğini hissedeceklerdir. En yaygın tepki, en güçlü bilgi çalışanlarınızın ve ekiplerinizin yeterlilik geliştirme faaliyetlerini görmezden gelmesi veya bazen doğrudan veya dolaylı olarak öğrenme çabasına karşı çalışmaya başlamasıdır.

- Öğrenmeyi mevcut ihtiyaçlara odaklayın. İş öğrenmekse ve öğrenmek işse, kapasitenizin çoğunu mevcut ihtiyacınız olan şeyleri öğrenmeye odaklamak zorunludur. Bu günlerde, bir ekibin gerektiğinde yeni şeyleri hızlı bir şekilde öğrenmesi için çok sayıda etkili ve verimli yol bulunmaktadır. Ek olarak, acil öğrenme ihtiyaçlarınızı desteklemeye istekli olmaları için kuruluşunuzdaki diğer ekiplere ve uzmanlara güvenmelisiniz. Hızlı öğrenen organizasyonlarda çalışan ekipler, birçok öğrenme faaliyetini kesinlikle ihtiyaç duyulana kadar erteleyecek kadar kendilerine güvenmelidir.

- Öğrenme takımları oluşturun. Yeni şeyler öğrenmek ve bilgiyi yerleşik bir organizasyona taşımak genellikle bir bireyin tek başına yapması için çok zordur. Öğrenme faaliyetleri, ortak bir öğrenme ihtiyacına sahip iş birliği yapan bir grup arasında koordine edilmelidir, böylece yaklaşık olarak aynı zamanda, aynı nedenle aynı şeyleri öğrenirler.

- Profesyonel ağlarla etkileşim kurun. Disiplin ağları ve uygulama toplulukları olarak da bilinen profesyonel ağlar, kuruluşun toplu öğrenme kapasitesini artırmak için çok güçlü ve kullanışlı mekanizmalardır. Herkes aktif olarak katılmaya, katkıda bulunmaya veya kendi öğrenci ağlarını başlatmaya teşvik edilmelidir. Ne kadar çok, o kadar iyi! Ancak, ağları açık ve kapsayıcı tutmak önemlidir, böylece uzmanlıklarını başkalarına da sunabilirler.

- Bilgi köprüleri kurun. Odağı bir sorun ve çözüm alanından dışarı kaydırırken, kuruluşun bilgi çalışanlarının mevcut bilgilerini, şevklerini, yeterliliklerini ve eskiden yeniye öğrenme kapasitelerini getirmeleri için etkili bir yol oluşturmalarına izin vermesi önemlidir. Bazen bu, yeniye başarılı bir geçiş sağlamak için eskiye ekstra yatırım yapılmasını gerektirir. Bir alandaki ileri seviyedeki öğrencilerin ve uzmanların yeni bir alanda her şeyi sıfırdan öğrenmelerini beklemek gereksiz, motivasyon kırıcı ve verimsiz olabilir.

- Uzmanlığınızı paylaşın. Paylaşmak önemsemektir. Öğrenme etkinlikleri düzenleyebilir, bazı belgeleri güncelleyebilir, çevrimiçi tartışmalar oluşturabilirsiniz.

- Çeşitlilik, hızlı öğrenmenin anahtarıdır. Çeşitlilik birçok biçimde gelir: cinsiyet, ırk, din, cinsel yönelim, yaş, yetenekler, kültür, eğitim, geçmiş, zihniyet... Çeşitlilik, sağlıklı bir organizasyon oluşturmak için gereklidir, ancak aynı zamanda farklı bakış açıları getirdiği ve tek kültürlülüğe karşı koyduğu için daha iyi çözümlere de yol açar. Kolektif öğrenme, çeşitlilik nedeniyle çok fayda sağlar. Farklı bakış açıları ve yetenekler, öğrenme sürecini hızlandırır.

- İkincil ve üçüncül beceriler geliştirmeye çalışın. Bir bilgi organizasyonu, ekipleri ve profesyonelleri ikincil ve üçüncül beceriler geliştirmeye teşvik etmelidir. Çok becerili bilgi çalışanlarını ve ekiplerini teşvik etmek, kuruluş içindeki iletişim hatlarını iyileştirir ve bu, kolektif zekayı önemli ölçüde güçlendirir. Bunun gerçekleşmesine izin vermek için, ileri düzey öğrenciler ve uzmanlar diğerlerine yer vermeli ve birincil becerileriyle akıl hocalığı yapmaya, liderlik etmeye ve öğretmeye başlamalıdır.

- Tekrarlanabilir öğrenme fırsatları oluşturun. Öğrenme fırsatları kıt bir kaynak haline gelirse, yanlış şeyleri yanlış zamanda yanlış nedenlerle öğrenmek için yanlış kişilerin bulunmasıyla karşılaşabilirsiniz. Buna

karşı koymak için, potansiyel olarak popüler bir öğrenme fırsatı düzenlerken, başarılı olursa aynı veya benzer fırsatları daha sonra tekrarladığınızdan emin olun. Bu iyice yerleşmiş bir uygulama olduğunda, bilgi çalışanları ve ekipleri doğru şeyleri doğru zamanda ve doğru nedenlerle öğrenmek için katılacaklardır.

- Kolektif öğrenmeyi ve takım oluşturmayı tercih edin. Bir şeyleri birlikte öğrenmeye alışkın bir bilgi ekibi, organize öğrenme etkinlikleri gerektirmeden yaklaşmakta olan zorluklarla başa çıkmak için çok daha donanımlıdır. Bir ekip oluşturma etkinliği gibi bir kurs düzenlerken, farklı geçmişlere ve yeterliliğe sahip katılımcılar, ortak bir sonuca ulaşmak için birbirlerine yardım etmeye başlayacaklardır. Kısa süre sonra “bundan ne fayda sağlayabilirim?” “bir takım olarak birlikte bir şeyler öğrenmeyi nasıl öğrenebiliriz?” düşünce yapısı oluşur. Kuruluşu bir adım ileriye götürmek ortak amacıyla hareket edilir.

- Unutmayı öğrenin. Bir organizasyonun bilgi kapasitesi sınırlıdır. Bu nedenle öğrenmeyi unutmayı öğrenmesi gerekir. Zekanın büyüleyici bir tanımı, "gereksiz bilgi ve bilgiden kurtulma yeteneği" olduğunu söyler. Bunu büyütmek, yalnızca bilgi toplamının ve bilgi içeren büyük veri tabanları oluşturmak bazen sizi yavaşlatabilir. Hatta bazıları, öğrenmeyi unutmayı öğrenmenin en yüksek öğrenme şekli olduğunu söylemektedir.

Bilgi Yönetimi

Bir bilim dalı olarak bilgi yönetimi, kişi ve kuruluşların yukarıda ifade edilen bilgilerle nasıl çalışması gerektiğini belirlemeye yönelik çalışmaları kapsamaktadır. Bu bilgilerle nasıl başa çıkılacağına dair pratiklerin oluşturulması, tekniklerden faydalanılması, özellikle gizli ve kişiye özel bilgilerin nasıl yönetilmesine ilişkin etik hususlar da dikkate alınarak sistemli bir çalışmanın organize edilmesini önermektedir (Zhuge, 2006).

Bilgi yönetimi, “sürekli olarak yeni bilgi yaratma, bunu kuruluş içinde yaygın bir şekilde yayma ve yeni ürünlere/hizmetlere, teknolojilere ve sistemlere hızla dahil etme süreci” olarak da tanımlanabilir (Nanoka ve Takuechi, 1995). Bilgi yönetimi işletmeler için bir sorumluluktur. Bu bilgi, müşteriye aitse müşterilere karşı, çalışanlara aitse çalışanlara karşı, işletmeye aitse işletmenin paydaşlarına karşı hissedilen sorumluluktur. Bu nedenle bilgi yönetimi sadece üst düzey yöneticiler tarafından değil, tüm çalışanlar tarafından dikkate alınması gereken bir konu olarak ön plana çıkmaktadır.

Günümüzde iletişim, haberleşme, müşteri ilişkileri yönetimi, müşteri odaklı işletmecilik amaçlarında, bilginin varlığını gerektiği gibi kullanamayan işletmelerin başarısızlık riskiyle karşı karşıya olduğu görülmektedir. Bilgiyi toplamak, yönetmek, korumak, depolamak ve iletmek için bir

altyapıya ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı zamanda bu bilgiler doğru zamanda doğru kişilere ulaşmalıdır (apqc.org, 2022). Hem dijital hem de fiziksel tüm bilgiler, doğru yönetilmeli ve örgütsel ve sosyal bağlamda bireyler, işletmeler ve toplumlar için değer yaratmalıdır (Gnanasundaram & Shrivastava, 2012). Bilgi yönetimi, bilgi yaşam döngüsünü verimli bir şekilde yöneterek kuruluşların hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olabileceğinden herhangi bir işletme için başarının anahtarıdır denilebilir.

Tanım olarak, Bilgi yönetimi, tanımlanması ve toplanmasından arşivleme veya silme yoluyla elden çıkarılmasına kadar bilginin tüm yaşam döngüsünü yönetme sürecidir. Bilgi yönetimi, belge yönetimi, kayıt yönetimi, kurumsal içerik yönetimi, veri yönetimi, kurumsal arama, iş süreci yönetimi, dijital varlık yönetimi ve iş birliği gibi çok çeşitli faaliyetleri gerektirmektedir. Bilgi yönetimi işletmelerin görevi olduğundan sadece stratejik yönetimin en üst kademeleri tarafından değil, her kademedeki çalışanlar tarafından da görülmelidir.

Burada asıl dikkat edilmesi ve cevaplanması gereken sorular şunlardır: işletmeler bütün bu bilgileri nasıl yönetmelidir? Yönetim Bilgi Sistemleri, bir işletmenin ayrılmaz bir parçasıyken, iş stratejisi planlamada ve tanımlamada yardımcı olurken, bu sistemler aynı zamanda finansal sistemlere, müşteri ilişkileri sistemlerine ve üretim sistemlerine entegre iken nasıl doğru yönetilmelidir? Bu yönetim işini yaparken hangi uygulama veya tekniklerden faydalanmak gerekmektedir?

3. Yalın Bilgi Yönetimi

Yalın üretim felsefesinde ilk geliştirme yöntemlerinin çoğu, makine tarafından gerçekleştirilen süreçleri mükemmelleştirmeye odaklanmıştır. Bu süreçte bilgi yönetimi yeterince ilgiyi görmediğinden, sistemin kullanıcıları bu durumda zorluklarla karşılaşmıştır. Ancak giderek şirket operasyonları bilgisayar ve internet tarafından desteklendikçe, daha tutarlı ve esnek bir yaklaşıma ihtiyaç duyulmuştur. Tutarlı bilgiyi üretmek ve daha iyi kontrol edebilmek için temel operasyonel süreçlerden kaynaklanan çapraz ilişkiler ve referans verilerine yönelik yönetimin ihtiyacı; uzak çalışan, hantal, bağımsız ve büyük ölçüde merkezi sistemlerin artık kabul edilemez olduğu anlamına gelmektedir (Nonaka ve Takeuchi, 1995).

Rooke ve arkadaşları 2010 yılında yaptıkları araştırmada yalın bilgi yönetimini; “doğru bilgiyi, doğru bir biçimde, doğru insanlara, doğru zamanda ulaştırmak” şeklinde tanımlamışlardır. Bu tanım, Koskela’nın (2000) sıraladığı değer üretme ilkelerini desteklemektedir:

- Hem açık hem de gizli tüm müşteri ihtiyaçlarının yakalandığı,
- Müşteri ihtiyaçlarının, müşterilerin tüm rolleri için tüm çıktılar üzerinde bir etkisi olduğunu,

- Üretim sisteminin gerektiği gibi üretme kabiliyetini etkilediğini,
- Müşteri ihtiyaçlarının üretimin her aşamasında mevcut olduğunu ve aşamalı olarak çözümlerde, üretim planlarında ve bunların ürünlere dönüştürülmesinde hala varlığını devam ettirdiğini,
- Müşteri için de bu değerlerin ölçülebildiğini belirtmiştir.

Ürün akışlarına benzer bilgi akışları (doğru zamanda doğru kişilere bilgi almak) yukarıda belirtilen süreçlerin tamamında izlenebilir. Bununla birlikte, taşınan bilgilerin bütünlüğünün korunması gerekmektedir. Bu kontrol sorunu yararlı bir şekilde ele alınarak yalın prensiplerle yönetilmelidir.

Yalın düşüncede değer, müşteri memnuniyeti açısından değerlendirilecekse, bu ölçülmesi zor bir şeydir. Çıktıların düzgün bir şekilde değerlendirilmesi için, kullanılan herhangi bir nicel ölçüme ek olarak niteliksel açıklama gerekli olacaktır. Çıktılar ve sonuçlar arasında bir ayrım yapılmalıdır. Proje çıktıları teorik olarak proje yönetiminin doğrudan kontrolü altındadır. Bununla birlikte, müşteri değeri en iyi sonuçlar açısından değerlendirilmelidir. Örneğin, müşterinin ürüne sahip olduktan sonra yaşadığı deneyim ve değişimleri izlemek gerekebilir. Yaşam boyu yönetim çalışmasının gösterdiği gibi, bir sürecin gerçek değerini ölçebilmek için yaşam döngüsüne derinlemesine bakmak önemlidir. Burada amaç süreci basitleştirme ve okunabilir hale getirmeyle ölçülebilir. Bu durum;

- Kuruluş çalışanlarının hangilerinin kilit rol oynadığını açıkça tanımlama,
- Muazzam miktarda içsel "bilgiyi" karar alıcılar açısından "kritik bilgiye" dönüştürme,
- Bu kritik bilgiyi en çok ihtiyacı olan kişilere ulaştırmak için sayısız kaynak kullanma şeklinde faydalar sağlamaktadır (Forsgren, 2021).

Yukarıdaki faydalardan yola çıkarak yalın bilgi yönetimindeki zorluğu çok sayıda olası bilgi akışında aramak gerekmektedir. Uygulamanın ilk adımlarındaki merkezi bilgi akışları, genellikle yönetim ve dış yalın danışmanları tarafından kontrol edilip desteklendikleri için çok önemli olmayabilir. Ayrıca, uygulamanın ilk adımlarında etkilenen rollerin kişi sayısı düşüktür. Daha sonraki aşamalarda, daha merkezi olmayan adımlar, özellikle “çalışan” rolü birçok farklı kişi tarafından benimsenecek ve bu da bilgi akışlarındaki karmaşıklık artıracaktır (Dobrowski v.d., 2012). Bu karmaşıklık bazı durumlarda başarılı bir bilgi yönetiminin uygulanmasını engelleyebilir. Ancak yine bunun üstesinden gelmek için yalın yöntemlere başvurmak gerekmektedir. Yalın liderlerin öncülüğünde üst yönetimin de

katılımı ile geçmişte öğrenilenlerin önemini ve bunun örgütün tamamına mevcut projeler uygulanırken vurgulanmalıdır.

SONUÇ

Bilgi, Yalın Üretim Sistemlerinin uygulanmasında önemli bir parçadır. Bununla birlikte, uygulama süreçleri görevlerin sırasına odaklanır, ancak ilgili bilgiyi kuruluşa entegre etme sürecini tam olarak tanımlamakta zorlanabilir. Yalın üzerine yapılan çalışmaların, "yalın bilgi yönetimi" veya "yalın öğrenen organizasyon" gibi yalın kavramlara ilişkin açıklayıcı terminolojiyi içermesi gerektiği düşünülmektedir. Kurumsal yalın dönüşümlerde öğrenme ve bilgi yönetiminin; derin düşünme, yansıtma ve sürekli iyileştirme sürecinin bir parçası olduğu düşünülmelidir. Öğrenme ilkelerinin yazılım geliştirme ve çevrimiçi yöntemler, yalın yazılım fikirleri geliştirilmelidir. Bu fikirler uygulandığında müşterilerden alınan geri bildirimlerin de bilgi bankalarında depolanması hızlanabilir. Kendi kendini yöneten organize olmuş, güçlü ekiplerde israfı bilgi yönetimi için de yönetmek kuruluşun tüm paydaşlarını ortak amaç için birleştirecektir.

Bilgi akışlarının ayrıntılı bir şekilde yalın dönüşüme entegre olması gerekmektedir. Yalın analizler, bilginin depolanması ve karar alıcılar ile paylaştırılması yeterli bir yöntem gibi gözükse de yeterlilik geliştirme stratejilerinde yalın yazılımlar geliştirerek ihtiyaca dayalı öğrenme ve bilgi akışı hızına odaklanılmalıdır. Boşa harcanan öğrenme ve kullanılmayan bilgi israf olarak kabul edilmelidir. Öğrenme ve bilgi akışının hızı, bir takım hedefi olarak benimsenmelidir. Böylelikle bir sonraki adımın ne olacağına karar verebilen yalın organizasyonların oluşturulması kolaylaştırılabilir.

Sonuç olarak yalın bilgi yönetiminin sağlanması;

- Yönetimin katılımı,
- Yalın liderlerin öncülüğü,
- Öğrenme ve bilgi akışındaki israfların önlenmesi,
- Yalın takımlarının bilgiye ulaşma hızı gibi süreçlerle başlanılabılır.

Ayrıca yalın yazılımlar, çevrimiçi toplantıların yapılması ve depolanması, bilgiye envanter oluşturulması perspektifinin etkili olacağı düşünülmektedir. Bununla beraber literatürde yalın bilgi yönetimiyle ilgili daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

KAYNAKÇA

- APQC (American Productivity & Quality Center), <https://www.apqc.org/resource-library/resource-listing/getting-started-knowledge-management>, Erişim Tarihi: 02/10/2022
- Davenport, T. & Prusak, L. (1998): *Working Knowledge: How organizations manage what they know*. Harvard Business Review Press, Boston.
- Dombrowski, U., Mielke, T., & Engel, C. (2012), Knowledge Management in Lean Production Systems. *Procedia CIRP*, 3, 436–441.
- Forsgren, R. (2021), *Lean Knowledge Management : How NASA Implemented a Practical KM Program*, Business Expert Press, U.S.
- Gnanasundaram, S. & Shrivastava, A. (2012), *Information Storage and Management: Storing, Managing, and Protecting Digital Information in Classic, Virtualized and Cloud Environments*, 2nd Edition, Wiley, US.
- Goldsby, T., & Marthichenko, R. (2005), *Lean Six Sigma Logistics*. Plantation: J. Ross Publishing.
- Hino, S. (2006), *Inside the Mind of Toyota: Management Principles for Enduring Grow*, Çeviri: Productivity Press ve The Kraus Org. Ltd., Productivity Press, US.
- Koskela, L. (2000), *An exploration towards a production theory and its application to construction*, VTT Technical Research Centre of Finland, VTT Publication 408.
- May, M. (2005), “Lean Thinking for Knowledge Work”, *Quality Progress*, June 2005, ss.33-40.
- Morgan, J. & M. Brening-Jones (2012), *Lean Six Sigma for Dummies*, 2nd Edition, John Wiley & Sons Ltd., UK.
- Nonaka, I. & Takeuchi, H. (1995), *The knowledge creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*, Oxford University Press, New York.
- Rooke, J. A., S. Sapountzis, L. J. Koskela, R. Codinhoto & M. Kagioglou (2010), *Lean Knowledge Management: The Problem Of Value*, *Proceedings IGLC-18*, July 2010, Technion, Haifa, Israel.
- Spear, S.J. (2004), “Learning to lead at Toyota”, *Harvard Business Review*, C: 82, S: 5, ss. 78.
- Womack, J. P., D.T. Jones & D. Roos (1990), *The Machine That Changed The World*, Scribner; Reprint basım (13 Mart 2007), US.
- Womack, J.P. & D.T. Jones (1996), *Yalın Düşünce*, Çeviri: Oygur Yamak, Optimist Yayınları, İstanbul.
- Zhuge, H. (2006), Knowledge flow network planning and simulation, *Journal on Decision Support Systems*, Vol. 42
- <https://www.loop.equinor.com/en/stories/14-steps-toward-a-learning-organization>

“

Bölüm 18

**ÜÇ FARKLI PERSPEKTİFTE KOVİD-19’
UN AVRUPA BİRLİĞİ FİNANSAL
PİYASALARI ÜZERİNE ETKİLERİ: 2020
YILI DEĞERLENDİRMESİ**

Burçin ÇAKIR GÜNDOĞDU¹

”

¹ Araştırma Görevlisi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, bucakir@gelisim.edu.tr,
Orcid: 0000-0002-8578-4929

Giriş

Geçmişten günümüze ülkeler pek çok krizle karşı karşıya kalmıştır. Bu krizler genellikle makroekonomik kırılganlıklardan kaynaklanmaktadır. Korona krizi ise bu genel kanıyı yıkararak, bir virüsün tüm dünya ekonomisini etkisi altına alabileceğini göstermiştir. Daha önce hiçbir ülkenin deneyimlemediği bu krizin çıkış noktasının nasıl olacağı hala belirsizliğini korumaktadır. Bir diğer konu ise Avrupa Birliği'ne üye olan ülkelerin salgınla mücadele ederken tek başına hareket etmelerinin birlik ruhunu zayıflattığı düşüncesidir. Bu bağlamda korona krizinin etkileri Avrupa Birliği'ni sadece sağlık, ekonomik, finansal açıdan değil ülkelerin bir arada kalabilme düşüncesini de etkilemiştir. Bu açıklamalardan hareketle çalışma üç temel soru üzerinde şekillenmektedir.

1- Korona Krizi'ni para ve maliye politikalarıyla çözebilmek mümkün mü?

2- Avrupa Birliği gittikçe kırılgan bir yapıya mı sahip oluyor?

3- Avrupa Birliği Kurtarma Fonu, ülkeler arasındaki birlik duygusunu zayıflatıyor mu?

Çalışma, Avrupa Birliği üyesi ülkelerinin salgınla mücadele yolunda nerede yer aldığını gözlemlemek için yukarıda yer alan sorulara yanıt aramak ve bunlara yönelik değerlendirmeler yapmak amacındadır.

LİTERATÜR

YAZAR	BULGULAR
André Sapir (2020)	GSYİH, Turizm, Kamu Borçları, Kamu Harcamaları değişkenleri incelenerek korona krizinin olumsuz etkilerinin Avrupa Birliği üyesi ülkeleri arasında farklılaşmaya neden olduğu bulgusunu ulaştırmıştır.
Krzysztof Goniewicz, Amir Khorram-Manesh, Attila J. Hertelendy, Mariusz Goniewicz, Katarzyna Naylor and Frederick M. Burkle Jr.	Avrupa Birliği Kovid-19 ile halk sağlığı, ekonomi yönetimi, şoklara karşı telafi edebilme yeteneği gibi pek çok ders aldığını ifade etmektedir. Nüfusa dayalı yönetimin krizi yönetim için krizi yönetmek için önemli olduğunu vurgulamaktadır.
Selçuk BAKAN	Araştırma sonucunda ekonomi ve piyasalara olan rakamsal etkileri henüz belirsiz olan salgının, olumsuz etkilerinin devam ettiği tespit edilmiştir.
Jill Juergensen José Guimón Rajneesh Narula	Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kovid sonrası olumsuz olarak etkilendiği bulgusuna ulaşmıştır.

YAZAR	BULGULAR
Sebastian Dullien, Thomas Theobald, Silke Tober Andrew Watt	Avrupa Birliği finansal piyasaların korona krizi sonrası çok daha kırılgan hale geldiği bulgusuna ulaşmıştır.
D'Orazio, Paola Dirks, Maximilian W.	COVID-19 ile ilgili politikaların borsadaki oynaklık, tahvil getirileri ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Didem ÖZTÜRK GÜNAR Altuğ GÜNAR	Kurtarma paketi ile birlikte AB, pandemisine cevap verebilmiş ve “Birlik Ruhu’na” sahip çıkabilmiştir.
Dirk Ehnts Michael Paetz	Covid-19 krizi sonrası ağır bir süreç yaşayan Avrupa Birliği için sürdürülebilir finansal araçların kullanılması, Maastricht Kriterlerinin yenilenmesi ve hükümet tahvilleri için güvence artırılarak yatırımların cazip kılınması önerilmiştir.

1-Korona Krizi ’ni para ve maliye politikalarıyla çözebilmek mümkün mü?

Kristalina Georgieva’ nın açıklamasına göre “Dünya 1929 Buhranı’ ndan bu yana en kötü ekonomik krizle karşı karşıya kalmıştır”. IMF başkanının bu açıklamasında ilgi çekici unsur korona krizinin 2008 krizi ile karşılaştırılmaması olmuştur.2008 yılında Avrupa Birliği ekonomilerinde %4-5 oranında bir daralma tahmin edilirken, korona krizi için %15 civarında bir daralma öngörülmüştür (SBB:2021). Bu bağlamda korona krizinin etkilerinin daha büyük çapta olacağını söylemek mümkündür.

Bir diğer dikkat çekici unsur ise; Korona krizinin 1929 Buhranı’ na benzetilmesi ancak alınan önlemler açısından 2008 krizini hatırlatmış olmasıdır (Baker,Bloom, Davis ve Terry :2020). Finansal açısından 2008 kriziyle neredeyse aynı şeylerin yaşandığını söylemek mümkün olsa da, farklı olarak şirketlere verilen kredilerin korona krizini tetiklediği gözlenmiştir. Bu durumda 2008 krizinden daha ağır bir krizin yaşandığını söylemek mümkündür.

Geçmişten günümüze krizlerin etkilerini hafifletmek için para politikası ve maliye politikası uygulanmaktadır. Ancak korona krizinde uygulanacak para ve maliye politikaları uzun vadede etki etmeyeceği öngörülmektedir.Çünkü salgını kontrol etmeden uygulanacak politikalar talebi kısa vadede arttırmış olsa da, arz artmadıkça bir çözüm yaratmayacaktır. Arzın artmamasının en önemli sebebi ise şüphesiz salgın nedeniyle kapanan işletmeler olmuştur. Bu bağlamda eşi benzeri görülmemiş bir krizle karşı karşıya kalan ülkelerde uygulanan politikalar, salgın önlenmediği takdirde uzun vadede bir etki yaratmayacaktır. Dolayısıyla alınacak önlemler yeni duruma uygun olmalı ve kesin çözümler sunmalıdır.

2- Avrupa Birliği gittikçe kırılan bir yapıya mı sahip oluyor?

Covid-19 kırılmalık endeksine göre, Covid-19 şoklarının ülke ekonomilerini kırılmalanmasına neden olan üç temel etken bulunmaktadır (European Investment Bank:2020).

a. Sağlık hizmetlerinin kalitesi ve nüfusun yaşı: Daha yaşlı toplumlar ve kötü işleyen sağlık hizmetleri mekanizması genellikle ülkeleri salgını önlemeye karşı savunmasız hale getirmektedir.

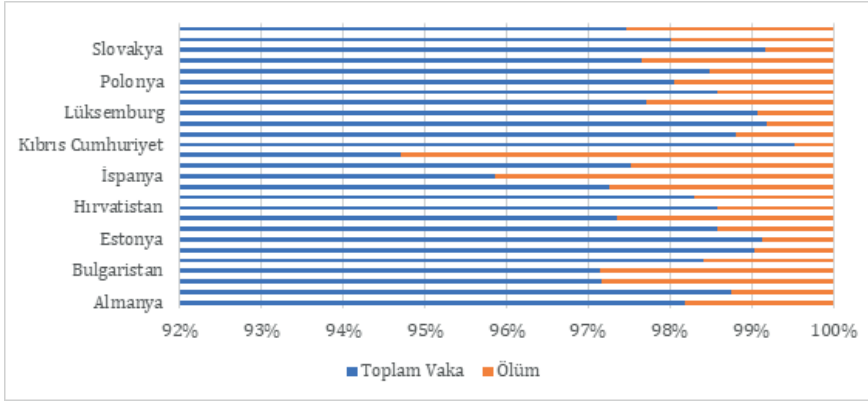
b. Ekonominin Yapısı: Bu değişken ülkelerin küresel değer zincirine adapte olması, sahip olduğu yakıtlar, değerli madenler, turizmden elde etmiş oldukları gelirlerin payları ve vatandaşların diğer ülkelerden kendi ülkelerine gönderdikleri paralar gibi unsurları içermektedir.

c. Şoklara tepki verme yeteneği: Özellikle doğrudan yabancı sermaye ile telafi edilemeyecek kadar yüksek cari açığa sahip ülkeler, ekonomilerinde meydana gelen ani şoklara tepki verme yetenekleri zayıftır. Çünkü şokları telafi edebilecek yeterli sermayeye sahip değillerdir. Ayrıca ülkelerin bankacılık sistemlerinin ani şoklara karşı almış oldukları tedbirler de şokları telafi edebilmek için önemli bir etkidir.

Bir diğer açıdan Mali Birlik, Maastricht Anlaşması' nın iki temel ayağı üzerine inşa edilmiştir. Bunlar Aşırı Açık Prosedürü (Excessive Deficit Procedure (EDP)) ve İstikrar ve Büyüme Pakti (Stability and Growth Pact (SGP)) 'dır. Avrupa Birliği üyesi ülkelerin yüksek derecede mali disiplini sağlamak, her bir üyenin finansal sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla oluşturulan bu anlaşmalar, kamu borçlarının GSYİH' nin %60' ın altında olması, bütçe açıklarının GSYİH' nin %3' ün altında olması gibi sayısal verilere dayalı hedefler belirlenmiştir(Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı:2021).Bu hedefler ülkelerin borçlanma eğilimlerini sınırlamak için oluşturulsa da, 2008 krizi ile istenilen denge- nin sağlanması mümkün olmamıştır. Bu bağlamda yirmi yedi üye ülkeye sahip Avrupa Birliği için ülkelerin kültürel özelliklerinin, borçlanma eğilimlerinin ve bütçe yapılarında farklılıkların bulunması, her ülke için tek bir reçetenin uygulanmasına engel olmuştur. Bu nedenle mali birlik dışarıdan temeli sağlam fakat içeride çatlaklar barındıran bir bina görünümüne sahip olmuştur. Pandemi ise her ne kadar olumsuz bir durum olsa da, bu binanın sağlamlaşması için fırsat niteliğindedir. Avrupa ülkeleri, Birliğin dağılmasına izin vermek veya onu radikal bir şekilde yeniden düzenlemek arasında bir dönüm noktasındadır. Dönemin getirdikleri Avrupa Birliği üyesi ülkelerini bir arada kalmaya zorunlu kılmıştır. Ülkeler daha önce deneyimlemediği bu krizle tek başlarına savaşamayacaklarından diğer ülkelerle bir arada hareket etmek durumunda kalmış ve böylece üye ülkelerin tekrar kenetlenmesine neden olmuştur. Çünkü ancak bu sayede ülkeler daha güçlü ekonomik bir yapıya kavuşacaklardır.

Korona krizinin üye ülkeler üzerindeki yansımaları ise farklılık göstermektedir. İlk olarak Dünya Sağlık Örgütü'nde yer alan verilerden elde edilerek hazırlanmış aşağıdaki grafikte Fransa başta olmak üzere İtalya ve İspanya'nın diğer ülkelere göre daha fazla vaka sayısına sahip olduğunu gözlemlemek mümkündür.

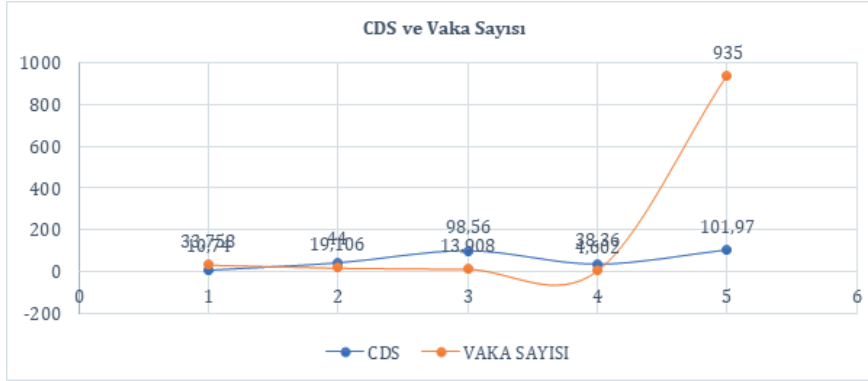
Şekil 1: Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerin Vaka ve Ölüm Sayıları



Kaynak: World Health Organization verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

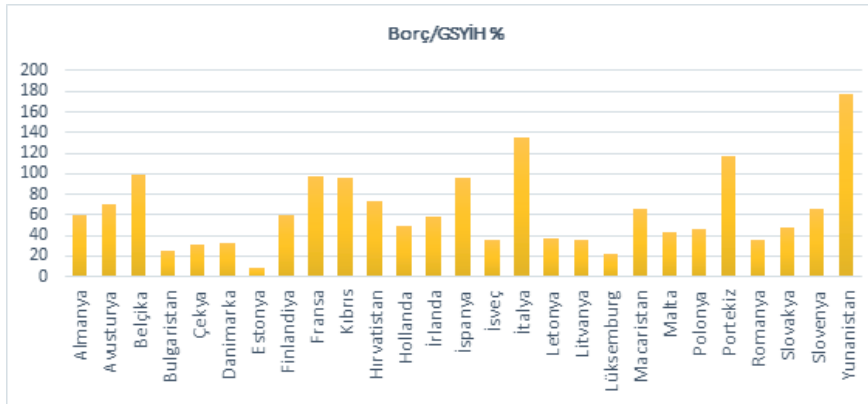
Ülkeler arasındaki vaka ve ölüm sayıları nasıl farklılık gösteriyorsa, finansal yapıda da ülkeler arasında farklı etkilerin olduğunu söylemek mümkündür.

Bir ülkenin borcunun gelecekte ödenip ödenmeyeceği belirsizdir. Bu nedenle diğer ülkelerden borç alırken gelecekte ödeyeceğine dair borcunu sigortalatması gerekir. Sigorta şirketi verilen borcun karşılığını alabileceğinden emin olmadığı için belirli bir prim talep eder. Bu prim CDS (Credit Default Swap) olarak adlandırılır ve ülkelerin geçmiş dönemde borçlarını ödeyip ödemesi durumuna göre değişkenlik göstermektedir. Korona krizi ile CDS primleri de değişkenlik göstermiş ve literatürde bu alanda çalışmalara (Vurur ve Özen:2020, Çelik:2021 vb.) yer verilmiştir. Çalışmaların ortak noktası, ekonomik olarak zayıf ülkelerde CDS primleri ile borsa endeksi ilişkisinin daha güçlü olduğunu ve riskin açık olduğu durumlarda risk fiyatlamasının doğrudan borsada fiyatlandığını ve CDS primlerinin borsa endeksini takip ettiği sonucuna ulaşmış olmasıdır. Aşağıda yer alan grafikte Almanya, İspanya, İtalya, Portekiz ve Yunanistan ülkeleri ele alınmıştır. Bu ülkeler incelendiğinde korona vakalarının artması ile oluşan risk algısı CDS primlerine yansımış olup vaka sayılarının artması ile CDS primlerinin de artış gösterdiği gözlenmektedir.

Şekil 2: Seçilmiş ülkelerin CDS primleri ve vaka sayısı arasındaki ilişki

Kaynak: Worldgovernmentbonds' tan alınan veriler ile yazar tarafından hazırlanmıştır.

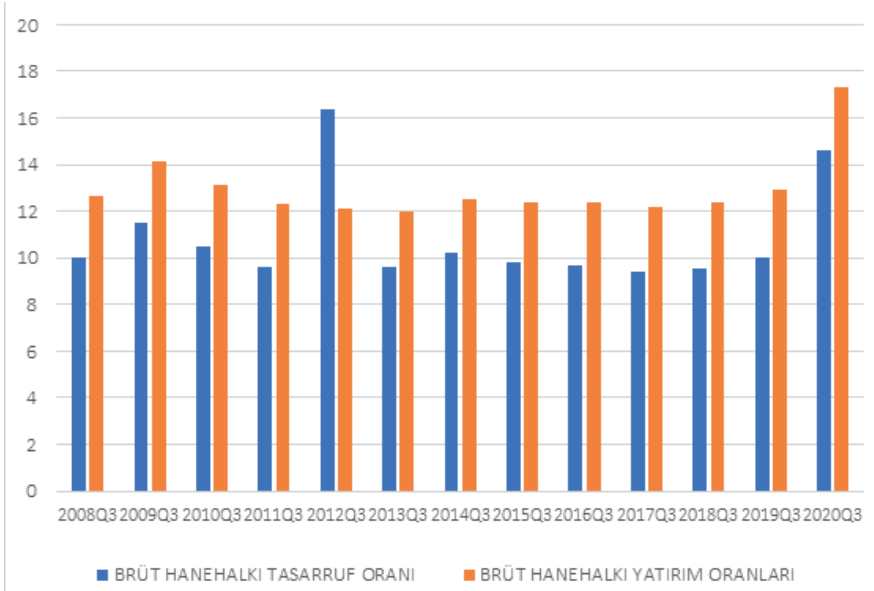
Korona virüsü her ne kadar sağlık problemi olarak ortaya çıkmış olsa da, üye ülke ekonomilerinde derin bir hasar bırakmıştır. Aşağıda yer alan şekilde Avrupa Birliği üyesi ülkelerin borçlarının Gsyih' ya oranı verilmiştir. Yunanistan' ın bu ülkeler arasında daha yüksek borçlanma oranına sahip olduğu gözlenmektedir.

Şekil 3: Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerin Borçlarının GSYİH' ya oranı

Kaynak: Tradingeconomics verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur

Eurostat verilerinden hareketle brüt hanehalkı tasarruf oranı ve brüt hanehalkı yatırım oranları grafik üzerinde gösterilmiştir. 2008 yılının üçüncü çeyreğinden 2020 yılının üçüncü çeyreğine kadar olan dönem ele alınmıştır. Diğer yıllarla karşılaştırıldığında 2020 yılında hane halkı tasarruf ve yatırım oranlarında artış olduğu gözlenmektedir. Bu artış ilk karantina döneminde yaşanan belirsizliğin yansımalarıdır.

Şekil 4: Brüt hanehalkı tasarruf oranı ve brüt hanehalkı yatırım oranları (2008Q3-2020Q3)



Kaynak: Eurostat

Hükümetlerin ve merkez bankaları yaşanan olağanüstü durum için destekleyici adımlar atmalarına karşın, virüsün ekonomideki etkileri artarak devam etmektedir. Bu etkilerin en yoğun hissedildiği alanlardan birisi ise ülkelerin borsa endeks değerlerindeki büyük düşüşlerdir. Sadece Avrupa ülkelerinde değil, Çin Şangha bileşik endeksi, Japonya Nikkei 225 endeksi, Hong Kong Hang Seng endeksi, Hindistan Sensex endeksleri de büyük düşüşler yaşamıştır. Ancak Avrupa Borsaları, İngiltere ve Avrupa Birliği' nin Brexit sonrası ticaret anlaşması olasılığı konusunda karamsar olmaları Aralık ayına ait düşüşlerin temel nedeni olmuştur.

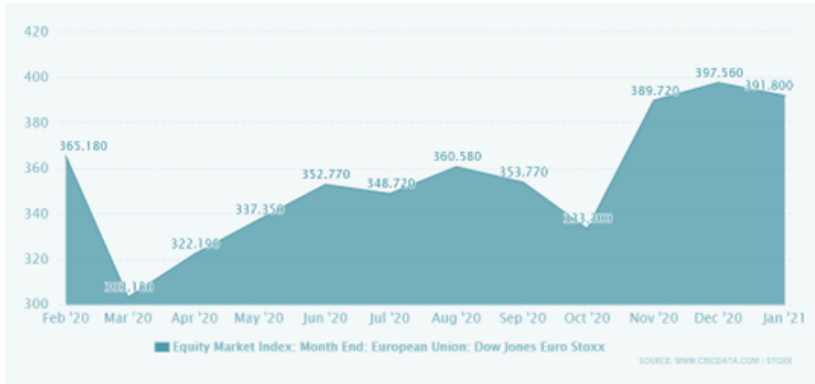
Aşağıdaki tabloda Fransa, Almanya, İtalya, Yunanistan, Danimarka ve Avusturya ülkelerine ait borsa endeks değerleri bulunmaktadır. Fransa %1,16, Almanya %1,81, İtalya %1,46, Yunanistan %2,77, Danimarka %2,31 ve Avusturya %1,33 değerinde düşüş yaşamıştır. Brexit sonrası Avrupa Birliği ve İngiltere arasındaki ticari ilişkiler yönündeki olumsuz hava rakamlara yansımıştır.

Şekil 5: Seçilmiş Ülkelerin Borsa Endeks Değerindeki Değişimler

Ülke	Endeks	Değişim	Yüzdesel Değişim
Fransa	CAC40	-63.90	-1.16%
Almanya	DAX	-250.53	-1.81%
İtalya	FTSE Italia All Share	-349.14	-1.46%
Yunanistan	Athens General Composite	-21.21	-2.77%
Danimarka	OMXC20	-34.06	-2.31%
Avusturya	ATX	-39.30	-1.33%

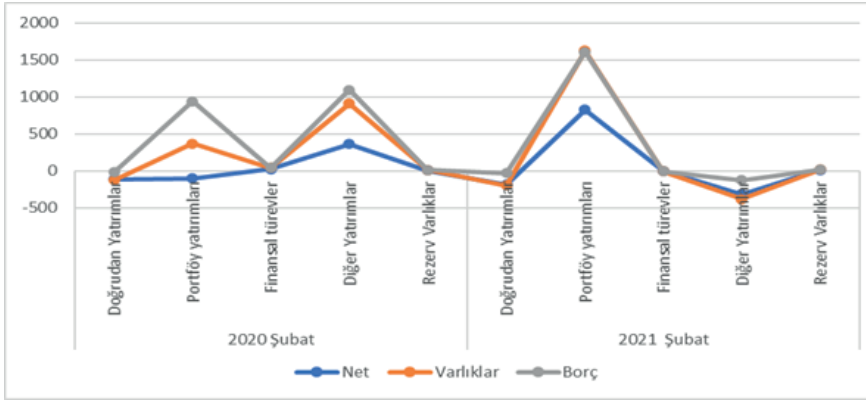
Kaynak: Investing

Birliği'ndeki en iyi hisse senetlerini ve fonlarını takip eden bir piyasa endeksidir. Avrupa Birliği Dow Jones Euro Stoxx verilerine göre, endeks değeri Aralık 2020' de 397,6 puan iken, Ocak 2021'de 391,8 puandan kapatmıştır. Ceicdata üzerinden alınan veriler doğrultusunda şekil 6 gösterilmektedir. Buna göre,2020 yılının Mart ayı ve Ekim aylarında ani bir puan düşüşü gözlemlenmiştir. Aralık 2020 yılında ise endeks en yüksek puana ulaşmıştır.

Şekil 6: Dow Jones Euro Stoxx (Şubat 2020-Ocak 2021)**Kaynak:** Ceicdata

Avrupa Merkez Bankası verilerinden hareketle doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları, finansal türevler, diğer yatırımlar ve rezerv varlıkları incelendiğinde ise 2020 yılı Şubat ayından 2021 Şubat ayına kadar geçen süre zarfında borçların arttığı ve varlıkların büyük bir oranda düşüş gösterdiği gözlenmektedir.

Şekil 7: Doğrudan Yatırımlar, Portföy Yatırımları, Finansal Türevler, Diğer Yatırımlar ve Rezerv Varlıkların Değişimi (2020 Şubat-2021 Şubat)



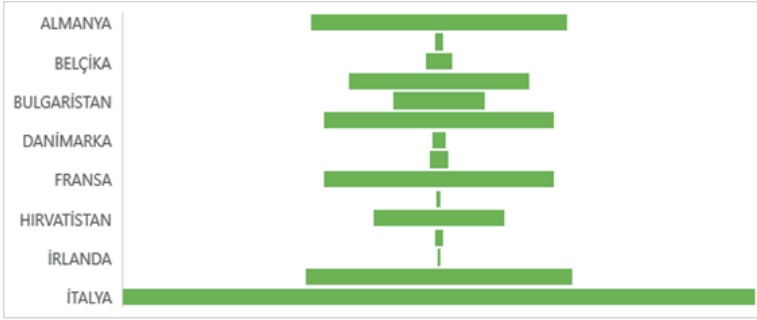
Kaynak: ECB

İspanya hükümet sözcüsü Jesus Montero; “Coronavirüsüyle mücadele için ortak bir finansal çözüm yolu bulunamaması durumunda, Avrupa Birliği’nin (AB) geleceğinin risk altında olduğunu, İkinci Dünya Savaşı ile kıyaslayarak, AB’nin kriz döneminde birlikte hareket etmediği takdirde Avrupalıların birliğe olan güvenlerini kaybetmeye başlayacaklarını söylemiştir” (Europolitika:2020) Bu bağlamda pandeminin Avrupa Birliği’ne getirdiği en büyük tehlike Avrupa Birliği’ne karşı şüphe ve eleştirilerin artması olmuştur. Ülkelerin yaşadıkları sorunların giderek artması, birliğe karşı şüpheyle yaklaşım birliğin dağılıp dağılmayacağı sorusunu gündeme getirmiştir. Bu gibi endişeleri gidermek, birlik ruhunu tekrar canlandırmak için Covid-19’a karşı üye ülkelere 750 milyar euroluk Kurtarma Fonu oluşturulmuştur.

Aşağıda Avrupa Birliği’nin korona virüsle mücadele yatırım inisiyatifi’nden alacağı destek şekil yardımıyla gösterilmiştir. En fazla destek alan ülkenin İtalya olduğunu söylemek mümkündür. Covid-19 salgını, Avrupa Birliği’nde ilk olarak İtalya’da ortaya çıkmıştır. İtalya’da sanayi bölgesi olan Lombardia Çin kökenli çok sayıda emekçi çalıştırmaktadır. Bu kişilerin tatilde Çin’e gitmeleri ve benzer sebeplerle İtalyan iş adamlarının Çin iş adamlarıyla yapmış oldukları görüşmeler salgının İtalya’da hızla yayılmasının sebepleri arasında gösterilmiştir (Altınkaya :2020). İtalya’dan sonra Almanya ve Fransa gibi ülkelerde de aynı durumun yaşanması ülkelerin kendi içerisinde bazı güvenlik önlemleri almasını gerektirmiştir. Sokağa çıkma yasaklarının uygulanması, işletmelerin kapatılması, uzaktan eğitim sistemine geçilmesi, dar gelirli grupları destekleyen bütçe politikalarının oluşturulması gibi tedbirler uygulanmış, uymayanlar için hukuki cezalar verilmiştir. Ancak yine de ülkelerin kendi içerisinde uygulamış oldukları uygulamalar, ekonomik destekler yeterli gelmemiş ve dış desteğe ihtiyaç duyulmuştur (Yılmaz:2020). Bu nedenle İtalya dışında Yunanistan, Almanya ve Fransa’nın da pandeminin getirdiği olumsuz koşullardan en fazla etkilenen ülkeler

olması, alacakları destek miktarının da diğer ülkelere göre daha fazla olmasına sebep olmuştur.

Şekil 8: Seçili Ülkelerin AB 'nden Alacağı Destek Paketi



Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı verilerinden hazırlanarak seçili ülkeler ele alınarak hazırlanmıştır.

Ülkelerin almış oldukları destek paketlerinin her ülkede farklılık göstermesi özellikle tutumlu dörtlü olarak bilinen Avusturya, Hollanda, İsveç ve Danimarka'nın tepki göstermesine neden olmuştur. Ancak birlik içerisinde gerçekleşen ticari ilişkiler kilit rol oynamaktadır. Örneğin Komisyon'un bütçe sorumlusu Johannes Hahn'ın açıklamasına göre Avusturya'nın en büyük ihracat destinasyonu İtalya'dır. İtalya ekonomisi desteklenmedikçe İtalya'nın yaşamış olduğu olumsuz koşullardan Avusturya'da etkilenecektir. Dolayısıyla tutumlu ülkeler bunun bir yatırım olduğunu anlamalı, Avrupa ekonomisinin daha sağlam bir ekonomiye sahip olması için yatırım yapıldığı düşüncesi göz ardı edilmeden, her üye ülke destek olmalıdır.

SONUÇ

Covid-19 krizi, Avrupa Birliği'nin finansal mekanizmalarını bir yandan, pandeminin hızlı ilerlemesi ile mevcut bütçe ve mali çerçeve içerisinde hızlı adaptasyonu gerektirmiş, öte yandan ise tek başına geleneksel AB mekanizmalarıyla, Covid-19'un ekonomik, finansal ve sosyal sonuçlarının üstesinden gelmek için açıkça yetersiz kaldığını göstermiştir (Castellarin:2020).

Avrupa Birliği bugüne kadar pek çok zorlu ekonomik sınavlardan geçmiştir. Bu sınavlar bir nevi birliğin tekrar güçlenmesi için yeni bir fırsat yaratmıştır. Korona krizi ülkeler için eşi benzeri görülmemiş bir sınav olmakla birlikte sadece sağlık alanında değil ülkelerin finansal yapılarını da derinden etkilemiştir. Bireylerin tüketim, tasarruf yapıları değişmiş geleceğin belirsiz oluşu bireyleri, şirketleri ve üye ülkeleri yeni bir döneme daha fazla hazırlıklı kılmaya zorlamıştır. Kurtarma Fonları ülkelerin bir diğer olası krize karşı daha esnek dolayısıyla daha sağlam bir yapıya kavuşmasını amaçlamıştır. Ülkelere yatırım amaçlı yapılan bu yardımların korona krizine karşı ne kadar koruyacağı belirsiz olsa da, Avrupa Birliği üyeleri bir arada kaldıkça krize karşı daha güçlü olacağı aşikardır.

KAYNAK

- SBB. (2021). Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler Bülteni,2021/2 Nisan. <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/09/Dunya-Ekonomisinde-Son-Gelismeler-2021-Yili-2-Ceyrek.pdf> Erişim Tarihi:16.11.2022
- Baker,Bloom, Davis ve Terry (2020). Covid-Induced Economic Uncertainty, Working Paper 26983 <http://www.nber.org/papers/w26983>
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı (2021). Avrupa Birliği Ekonomik Entegrasyonu ve AB Ekonomisinde Yaşanan Gelişmeler, https://www.ab.gov.tr/siteimages/birimler/empb/yayinlar/ab_ekonomi_kitapcik_20.yil_kapakli_v3_01072021_.pdf
- European Investment Bank. (2020). The EIB Covid-19 Economic Vulnerability Index an Analysis of Countries Outside The European Union. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/87e3f761-611a-11eb-8146-01aa75ed71a1> (Erişim Tarihi:17.11.2022).
- Çelik M.Y. (2021), Covid-19 Pandemisi Sürecinde Kredi Risk Primi, Hisse Senedi Piyasası ve Altın Fiyatları Arasındaki İlişkilerin Analizi; Türkiye Örneği, Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi International Journal of Afro-Eurasian Research (ıjar) e-issn 2602-215x volume 6- issue 12-june 2021 / cilt 6 – sayı 12 – haziran 2021.
- Vurur N. S. ve ÖZEN E. (2020). "Covid-19 Salgınının CDS Primleri ile Borsa Endeksleri Arasındaki İlişki Üzerine Etkileri: Başlıca Avrupa Endeksleri İçin Bir Uygulama" Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi, 5(Özel Sayı): 97-114 Journal of Research in Economics, Politics & Finance, 2020, 5(Special Issue): 97-114.
- <http://www.europolitika.com/avrupa-birliginin-corono-virusu-politikasi/> (Erişim Tarihi:17.11.2022).
- Altınkaya Z. (2020).Koronavirus Pandemisinde Avrupa Birliği Sağlık Politikaları ve Neoliberalizm: İtalya Örneği, Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl 10, Sayı 20.
- Castellarin E. (2020). The European Union's Financial Contribution to the Response to the Covid-19 Crisis: An Overview of Existing Mechanisms, Proposals under Discussion and Open Issues, European Papers.
- Sapir,A. (2020). Why has COVID-19 hit different European Union economies so differently?,Policy Contribution 2020/18, Brugel
- D'Orazio, P and Dirks, M. W. (2020). COVID-19 and financial markets: Assessing the impact of the coronavirus on the eurozone, Ruhr Economic Papers, No. 859
- Öztürk Günar D. ve Günar A. (2020). Covid-19 Krizi'nin Avrupa Birliği'ne Ekonomik Etkisi Üzerine, Euro Politika Dergisi, ss 141-161.

- Ehnts D and Paetz M. (2020). COVID-19 and its economic consequences for the Euro Area, *Eurasian Economic Review*, 18 September
- Davradakis E., Santos R, Zwart S. and & Marchitto B. (2020). The EIB COVID-19 Economic Vulnerability Index – An analysis of countries outside the European Union Thematic Study, European Investment Bank.
- Castellarin E. (2020). The European Union's Financial Contribution to the Response to the Covid-19 Crisis: An Overview of Existing Mechanisms, Proposals under Discussion and Open Issues, *European Papers*.
- Yılmaz E. A. (2020). Pandemi Sürecinde Avrupa Birliği' nin Tutumu ve Yeni Küresel Düzen, Covid-19 Süreci ve Örgütsel Yönetim (pp.237-268) İksad Publishing House.
- Celi G, Guarascio D. and Simonazzi A. (2020). A fragile and divided European Union meets Covid-19: further disintegration or 'Hamiltonian moment'? *Journal of Industrial and Business Economics* (2020) 47:411–424.
- Juergensen J, Guimón J and Narula R. (2020). European SMEs amidst the COVID 19 crisis: assessing impact and policy responses, *Journal of Industrial and Business Economics* volume 47, pages499–510.
- Goniewicz K., Khorram-Manesh A., J. Hertelendy A., Goniewicz M, Naylor K., M. Burkle Jr. F.(2020). Current Response and Management Decisions of the European Union to the COVID-19 Outbreak: A Review, *Sustainability* 2020, 12(9), 3838
- Vurur N. S. ve ÖZEN E. (2020). "Covid-19 Salgınının CDS Primleri ile Borsa Endeksleri Arasındaki İlişki Üzerine Etkileri: Başlıca Avrupa Endeksleri İçin Bir Uygulama" *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(Özel Sayı): 97-114 *Journal of Research in Economics, Politics & Finance*, 2020, 5(Special Issue): 97-114.
- Pereira L.B., Mata M.E. ve Rocha de Sousa M.(2020). *Economic Globalization and Governance*, s.140.
- Dullien S., Theobald T, Tober S ve Watt A. (2020). Why Current EU Proposals for Corona-Related Financial Aid Cannot Replace Coronabonds. *Intereconomics* 2020, Volume 55 · May/June 2020 · Number 3.
- Bakan S. (2020). COVID-19 Pandemik Krizin Ekonomi ve Finansal Piyasalara Etkileri, *Social Sciences Studies Journal (SSSJJournal)*.
- Güner O. (2020). Covid-19 Sonrası Avrupa Birliği' nin Geleceği, *Euro politika-Özel Sayı*.Cilt: 4 ,Sayı: 2

“

Bölüm 19

**BİR TEKSTİL FİRMASININ MAKİNE
SEÇİM PROBLEMİNDE AHP VE EVAMIX
YÖNTEMLERİNİN KULLANILMASI**

Arzu ORGAN¹

Mustafa Onur KAÇAROĞLU²

Kevser ARMAN³

”

¹ Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F, aorgan@pau.edu.tr

² Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi Honaz MYO, onurkacaroglu@pau.edu.tr

³ Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F, karman@pau.edu.tr

Giriş

Öncelikli amacı kâr etmek olan işletmelerde emeğin verimini arttıran makineler mal ve hizmet üretiminde çok önemli bir yere sahiptir. Özellikle üretim işletmelerinde ürün kalitesi, üretim sürecinin performansı veya hatalı ürün sayılarının minimize edilmesi gibi durumlar makineler sayesinde etkin bir şekilde yürütülebilmektedir. Dolayısıyla işletmelerin yapacakları makine yatırımlarında verecekleri kararlar son derece önemli ve karmaşık karar problemleri ortaya çıkarabilir. Makine seçim probleminde üretimin hızı, kalitesi ve maliyeti önemli derecede makinelere bağlı olduğu için önem arz etmektedir. Yapılan hatalı seçimler işletmenin üretim performansını olumsuz etkiler. Makine seçim işlemi yüksek bilgi seviyesi ve tecrübe gerektiren bir süreç olmasından ötürü yöneticiler ve mühendisler için bir kısım sorunlara neden olabilir (Ertuğrul, 2007: 172). Gerek makinelerin fiyatları ve satın alma sürecinde karşılaşılan maliyetler gerekse satın alma sonrası performans ve satın alma sonrası hizmetler makine seçim probleminde göz önüne alınması gereken kriterlerdir. Günümüzde ülkemizin gelişmiş endüstri dallarından biri olan tekstil sektöründe yaşanan rekabet ile firmalar kaynaklarını etkin bir şekilde kullanmaya çalışmaktadır (Çetin, 2006: 256). Dolayısıyla tekstil sektöründeki makine yatırım kararlarında hangi kriterlerin daha önemli olduğunun belirlenmesi de önemli bir konudur (Organ, 2013: 158).

Üretim işletmelerinde en önemli girdi kalemlerinden biri makine ve teçhizatlardır. Tekstil sektöründe de makine ve teçhizat gerek üretim verimliliği gerekse yatırım maliyetlerine bakıldığında önemli karar problemlerinin ortaya çıkmasına sebep olabilir. Üretim faaliyetlerinin etkinliği firmanın makine parkurunun kalitesi ile doğru orantılıdır. Makine yatırımlarında doğru karar alınması ancak karar problemlerinin doğru modellenmesi ve doğru karar analizlerinin yapılması ile mümkündür. Farklı makineler için çok sayıda kriter ve alternatif mevcut olup, seçim aşaması oldukça karmaşık olabilmektedir. Bu çalışmada bir tekstil firması için, satın almada birçok kriter ve alternatifin bulunduğu ramöz makinesi seçimi amaçlanmıştır. Bu nedenle ele alınan problemin çözümü için Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ve Evaluation of Mixed Data (EVAMIX) yöntemleri kullanılmıştır. AHP yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Bulunan ağırlıklar EVAMIX yönteminde kullanılarak alternatiflerin sıralaması yapılmıştır. Çalışmada karar vericilerin subjektif yargılarına başvurulduğu için ağırlıkları bulma işlemi AHP yöntemi ile yapılmış, alternatiflerin sıralanması için nicel ve nitel verileri bir arada inceleyebilen EVAMIX yöntemine başvurulmuştur (Darji ve Rao 2014: 2590). Makine ve ekipman seçim problemlerinde Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinin kullanıldığı birçok araştırma vardır. Bu çalışmalardan bazıları şu şekildedir. Yılmaz ve Dağdeviren (2010) bir işletmenin kaynak makinesinin seçiminde PROMETHEE yönteminden

faýdalanmış ve çözümü bulanık PROMETHEE ile karşılaştırmayı amaçlamıştır. Ertuğrul ve Karakaşoğlu (2010), bir işletme için bilgisayar seçimi problemi kapsamında ELECTRE ve bulanık AHP yöntemini kullanmıştır. Organ (2013)'deki çalışmasında DEMATEL yöntemiyle makine seçimini belirleyen kriterleri değerlendirmiştir. Ertuğrul ve Öztaş (2015), MOORA ve TOPSIS yöntemleri ile konfeksiyon sektöründe dikiş makinesi seçimi problemini ele almıştır. Kundakçı ve Tuş Işık (2015) bir tekstil firmasında kompresör seçim problemi için bütünlük MACBETH ve COPRAS yöntemlerinden faydalanmışlardır. Uzun ve Kazan (2016) AHP, PROMETHEE ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak gemi inşasında makine seçim problemini modellemişlerdir. Ulutaş (2017), EDAS yöntemi ile bir tekstil atölyesi için dikiş makinesi seçim problemini ele almıştır. Gök Kısa ve Perçin (2017), makine seçimi probleminde bulanık DEMATEL ve bulanık VIKOR yöntemlerini kullanmışlardır. Gülçiçek ve Tümtürk (2020), tarım makinesi seçiminde AHP ve bütünlük Gri İlişkisel Analiz yöntemini kullanmışlar. Karakış (2021), bir tekstil firması için makine seçim probleminde CRITIC ve MAUT yöntemlerini kullanmıştır. Durmaz ve Çermik (2022), kompozit malzeme önceliklendirilmesi için ELECTRE I, VIKOR ve TOPSIS yöntemlerini kullanmıştır.

Tablo 1’de ise AHP VE EVAMIX yöntemlerinin kullanıldığı farklı konulara ilişkin literatür taraması sunulmaktadır.

Tablo 1. Literatür Taraması

Yöntem	Yazar(lar) ve Yıl	Çalışma Konusu
AHP	Jankowski (1989)	Bölgesel planlama
	Gaudenzi ve Borghesi (2006)	Tedarik zinciri risklerini değerlendirmek
	Eleren (2007)	Markaların tüketici tercih kriterlerine göre AHP ile değerlendirilmesi: beyaz eşya sektöründe bir uygulama
	Özyörük ve Özcan (2008)	AHP'nin tedarikçi seçiminde uygulanması: otomotiv sektöründen bir örnek
	Chatterjee vd. (2014)	Endüstriyel robot seçimi
	Kumar ve Singal (2015)	Hidroelektrik santrallerinde malzeme seçimi
	Kurtay vd. (2021)	Plastik boru ve kaynak makinesi seçim problemi
	Cezlan (2022)	Yeşil tedarikçi seçimi: sağlık sektöründe bir uygulama
EVAMIX	Janssen (2001)	Çevresel etki değerlendirmesi - Hollanda
	Sohrabi ve Nemati (2015)	Yolsuzlukla mücadele yaklaşımlarının değerlendirilmesi
	Chojnacka ve Górecka (2016)	Polonya’ da kamu kurumlarının değerlendirilmesi
	Tuş Işık ve Aytaç Adalı (2016)	Traktör seçim problemi
	Ulutaş ve Cengiz (2018)	Dizüstü bilgisayar seçimi
	Bakir ve Çakir (2021)	Ülkelerin yenilik performanslarının ölçümü

Literatür incelendiğinde AHP ve EVAMIX yöntemlerinin birçok farklı gerçek hayat problemi için ele alındığı görülmektedir. Bu çalışma bir tekstil firmasının ramöz makinesi seçim probleminde AHP ve EVAMIX

yöntemlerini bütünsel olarak kullanarak farklı bir konu kapsamında gerçek hayat problemini ele almaktadır. Bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak AHP yöntemi ele alınmış daha sonra EVAMIX yöntemi sunulmuştur.

AHP Yöntemi

Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yöntemi, Saaty (1977) tarafından karar almada nicel ve nitel ölçütleri birlikte değerlendirebilen bir ÇKKV yöntemidir. AHP yöntemi karar vericiler açısından rahatlıkla anlaşılabilirliği ve başarılı sonuçlar sunması nedeniyle uzun süredir farklı birçok uygulama alanında kullanılmıştır (Supçiller ve Çapraz, 2011: 5). Aziz vd. (2016)'ya göre kritik yönetim problemlerinin ele alınması için AHP en popüler ÇKKV yöntemlerinden biridir. AHP yönteminin işlem adımları aşağıdaki gibidir (Kurtay vd. 2021, 273-275).

Adım 1: Problem tanımlanır. Daha sonra kriterler belirlenir. Kriterlerin ikili karşılaştırılması için ikili karşılaştırma matrisi eşitlik (1)'deki gibi hazırlanır.

$$D = [a_{ij}]_{n \times n} = \begin{bmatrix} 1 & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ 1/a_{21} & 1 & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \cdots & \ddots & \vdots \\ 1/a_{n1} & 1/a_{n2} & \cdots & 1 \end{bmatrix} \quad (1)$$

Burada, a_{ij} i. kriterin j. kritere göre göreceli önemini ifade eder. Karar vericiler kriterleri Tablo 2'deki ölçeği kullanarak değerlendirmektedir (Saaty, 1990: 15).

Tablo 2. AHP Yöntemi İkili Karşılaştırmalar Ölçeği

Önem Derecesi	Tanım
1	eşit önemli
3	i. kriter j. kritere göre orta derecede önemli
5	i. kriter j. kritere göre kuvvetli derecede önemli
7	i. kriter j. kritere göre çok kuvvetli düzeyde önemli
9	i. kriter j. kritere göre kesin derecede önemli
2,4,6,8	ortalama değerler

Adım 2: Özvektörün belirlenmesi için eşitlik (2-4) kullanılır.

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (2)$$

$$B = [b_{ij}]_{n \times n} \quad (3)$$

Eşitlik (4) kullanılarak her bir değerlendirme kriterinin ağırlık puanları vektörü elde edilir.

$$w_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{n} \quad (4)$$

Adım 3: Özvektörün tutarlılığı hesaplanır. İkili karşılaştırmalarının tutarlılığının belirlenmesi amacıyla tutarlılık oranı *CR* eşitlik (5-7) ile hesaplanır.

$$\lambda = AW \quad (5)$$

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1} \quad (6)$$

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (7)$$

Burada rassal tutarlılık indeksi (*RI*) değerleri Tablo 3 kullanılarak elde edilmektedir (Supçiller ve Çapraz, 2011: 9).

Tablo 3. *RI* değerleri

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Literatürde yapılan çalışmalar 0,10'dan az *CR* değerini kabul edilebilir seviyede tanımlamaktadır.

EVAMIX Yöntemi

İlk olarak Voogd (1982) tarafından tanıtılan (Evaluation of Mixed Data) yöntemi karar probleminde yer alan nicel ve nitel kriterlerin bir arada değerlendirilmesini sağlamaktadır. EVAMIX yönteminin işlem adımları aşağıda gösterilmektedir (Voogd, 1982: ; Hajkowicz ve Higgins, 2008: 257; Tuş Işık ve Aytaç Adalı, 2016: 573-574):

Adım 1: Karar probleminde yer alan nicel (C) ve nitel (O) kriterler belirlenerek, tüm veriyi içeren karar matrisi (X) eşitlik (8) ile oluşturulur.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \vdots & \cdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (8)$$

Karar matrisindeki x_{ij} elemanı, i. alternatifin j. kriter altındaki performans değerini belirtmektedir.

Adım 2: Karar matrisi fayda ve maliyet kriterleri için sırasıyla eşitlik (9) ve (10) kullanılarak normalize edilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, (i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n) \quad (9)$$

$$r_{ij} = \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, (i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n) \quad (10)$$

Burada r_{ij} , i. alternatifin j. kriter altındaki normalize edilmiş performans değerini göstermektedir.

Adım 3: Karar problemindeki tüm alternatifler birbirleri ile karşılaştırılarak baskınlık skorları elde edilir. Bunun için eşitlik (11) ve eşitlik (13) kullanılarak A_i alternatifinin $A_{i'}$ alternatifine niteliksel baskınlık skoru $\alpha_{ii'}$ ve niceliksel baskınlık skoru $\gamma_{ii'}$ elde edilir.

$$\alpha_{ii'} = \left[\sum_{j \in O} \{w_j \operatorname{sgn}(r_{ij} - r_{i'j})\}^c \right]^{\frac{1}{c}} \quad (11)$$

Burada $\operatorname{sgn}(r_{ij} - r_{i'j})$ eşitlik (12) ile elde edilmektedir.

$$\operatorname{sgn}(r_{ij} - r_{i'j}) = \begin{cases} +1, & r_{ij} > r_{i'j} \\ 0, & r_{ij} = r_{i'j} \\ -1, & r_{ij} < r_{i'j} \end{cases} \quad (12)$$

$$\gamma_{ii'} = \left[\sum_{j \in C} \{w_j (r_{ij} - r_{i'j})\}^c \right]^{\frac{1}{c}} \quad (13)$$

Burada c, ölçekleme parametresidir ($c = 1, 3, 5, \dots$) ve düşük önem seviyesine sahip kriterlerden kaynaklanan farkların etkilerini azaltmaktadır. Eğer kriterlerin önem derecesi tutarlı ise $c = 1$ olarak alınması önerilmektedir (Aytaç Adalı, 2016: 73).

Adım 4: Elde edilen baskınlık skorları standardize edilir. Eşitlik (14) kullanılarak standardize edilmiş niteliksel baskınlık skoru $\delta_{ii'}$ ve eşitlik (15) kullanılarak standardize edilmiş niceliksel baskınlık skoru $d_{ii'}$ elde edilir (Aytaç Adalı, 2016: 73).

$$\delta_{ii'} = \frac{\alpha_{ii'} - \alpha^-}{\alpha^+ - \alpha^-} \quad (14)$$

$$d_{ii'} = \frac{\gamma_{ii'} - \gamma^-}{\gamma^+ - \gamma^-} \quad (15)$$

Burada α^+ en yüksek, α^- en düşük niteliksel baskınlık skorunu ve γ^+ en yüksek, γ^- en düşük niceliksel baskınlık skorunu belirtmektedir.

Adım 5: Bu adımda, eşitlik (16) yardımıyla her bir alternatif için genel baskınlık skorları ($D_{ii'}$) hesaplanır.

$$D_{ii'} = w_o \delta_{ii'} + w_c d_{ii'} \quad (16)$$

Formülde w_o , nitel kriterlerin ağırlıkları toplamını ($w_o = \sum_{j \in o} w_j$) ve w_c , nicel kriterlerin ağırlıkları toplamını ($w_c = \sum_{j \in c} w_j$) göstermektedir.

Adım 6: Bu adımda, alternatiflerin sıralamasını oluşturmak amacıyla her alternatif için değerlendirme skoru S_i eşitlik (17) ile hesaplanır.

$$S_i = \left(\sum_{i'} \frac{D_{ii'}}{D_{ii'}} \right)^{-1} \quad (17)$$

En yüksek S_i değerine sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak belirlenmektedir.

Uygulama

Bu çalışmada, Denizli’ de tekstil ve hazır giyim alanında faaliyet gösteren bir tekstil firmasının satın alacağı ramöz makinesi seçim karar probleminin çözümü amaçlanmıştır. Ramöz makineleri tekstil işletmelerinde terbiye işlemleri için kullanılan makinelerden biridir. Kurutma işleminin yanında, bitim işlemi sonrası kurutma ve kondenzasyon ayrıca kumaşların termofiksajı için de kullanılabilir. Bu tür makinelerin standart tip veya büyüklükleri olmamakla beraber işletmeler kendi standartlarına uygun makine için gerekli ebatları ve özellikleri kendisi belirlemektedir. Buna ek olarak, ramöz makineleri seçilirken, birçok farklı unsur dikkate alınmaktadır örneğin; üretim miktarı, kumaş genişlikleri, ürün cinsi, enerji türü vb. (Çınar Gelir, 2017: 28).

Ramöz makinesi seçim karar probleminin çözümünde AHP ve EVAMIX yöntemleri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler satın alma kararında etkili kişiler ile görüşülerek elde edilmiştir. Bunun için öncelikle makine seçimine etki eden kriterler belirlenmiştir. Belirlenen kriterler; fiyat, enerji verimliliği, ürünün menşei, konfigürasyonda kullanılan parçaların kalitesi, satış sonrası hizmetler ve garanti kapsamı ve fan sistemi bileşenleri şeklindedir. Bu kriterlerden ilki nicel veri içerirken diğer kriterler nitel veriler içermektedir. Nitel veriler, alternatiflerin 5’li likert ölçeği vasıtasıyla alternatiflerin kriterlere göre değerlendirilmesi sonucu elde edilmiştir. Bununla birlikte kriterlerden fiyat kriteri, maliyet, diğer kriterler ise fayda kriteri şeklinde oluşmuştur.

Çalışmada ele alınan firmanın, 4 farklı makine alternatifi (a1, a2, a3, a4) bulunmaktadır. Alternatif ramöz makinelerinin her biri maliyet, enerji verimliliği, makinenin kalitesi, ürünü satan firmanın satış sonrası hizmetleri, makinenin üretildiği yere göre farklı özellikler taşımaktadır. Firma için 4 farklı makinenin, 6 kritere göre değerlendirilerek seçim

yapılması zor ve karmaşık bir karardır. Bu nedenle bu problemi ÇKKV yöntemlerinden AHP ve EVAMİX yöntemleriyle çözme kararı alınmıştır. Araştırmada öncelikle AHP yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlenmiştir. Daha sonra bulunan ağırlıklar kullanılarak EVAMIX yöntemi ile alternatiflerin sıralaması yapılmıştır. Kullanılan her iki yöntemin hesaplamaları için, MS Excel (2016) kullanılmıştır.

Araştırmaya konu olan kriterler ve açıklamalarına aşağıda yer verilmektedir.

Fiyat (c1): Karar problemine konu olan makinenin fiyatı ilk kriterdir. Çoğu satın alma probleminde en önemli kriter olarak akla gelebilir. Çalışmada ele alınan fiyatlar Euro (€) cinsinden kullanılmıştır.

Enerji verimliliği (c2): Karara etki eden ikinci kriter ise maliyet üzerinde etkisi bulunan enerji verimliliğidir. Teknik ekipmanların enerji verimliliği son derece önemli bir kriterdir.

Ürün menşei (c3): Ürünle ilgili bir diğer kriter ise ürünün menşeidir. Bazı ülkelerde üretilen ürünlerin piyasada daha kaliteli olduğu algısı seçimleri doğrudan etkilemektedir.

Konfigürasyonda kullanılan parçaların kalitesi (c4): Karar problemine konu olan ramöz makinesi birden fazla fonksiyonu bünyesinde bulunduran ve çok sayıda parçadan oluşan bir yapıya sahiptir. Dolayısıyla makinenin konfigürasyonu da bir seçim kriteri olarak probleme dahil edilmiştir.

Satış sonrası hizmetler (c5): Firmalar tarafından satış sonrası hizmetlere oldukça önem verilmektedir. Bu nedenle seçim problemine dahil edilmiştir.

Fan sistemi bileşenleri (c6): Zaman zaman yüksek ısılarda çalışan ramöz makinesi için fan sisteminin de probleme bir kriter olarak dahil edilmesi uzman kişinin tavsiyesi ile gerekli görülmüştür.

Kriter Ağırlıklarının AHP Yöntemi ile Belirlenmesi

Problemde yer alan kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesi için öncelikle Karar matrisi Tablo 4’ deki gibi oluşmuştur.

Tablo 4. Karar Matrisi (Kriterler)

	c1	c2	c3	c4	c5	c6
c1	1	3	2	1/3	7	9
c2	1/3	1	5	1/5	4	7
c3	½	1/5	1	1/7	3	4
c4	3	5	7	1	9	9
c5	1/7	¼	1/3	1/9	1	3
c6	1/9	1/7	1/4	1/9	1/3	1

Tablo 3’ te yer alan verilerin karşılaştırılabilir hale getirilmesi için yapılan normalizasyon işlemi uygulandıktan sonra elde edilen normalize karar matrisi Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5. Normalize Karar Matrisi

	c1	c2	c3	c4	c5	c6	Ağırlıklar(W_j)
c1	0,197	0,313	0,128	0,176	0,288	0,273	0,229
c2	0,066	0,104	0,321	0,105	0,164	0,212	0,162
c3	0,098	0,021	0,064	0,075	0,123	0,121	0,084
c4	0,590	0,521	0,449	0,527	0,370	0,273	0,455
c5	0,028	0,026	0,021	0,059	0,041	0,091	0,044
c6	0,022	0,015	0,016	0,059	0,014	0,030	0,026
Toplam	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Normalize karar matrisi oluşturulduktan sonra satır ortalamaları alınarak kriter ağırlıkları hesaplanır. Kriterler için bulunan ağırlıklar aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 6. Kriterlerin Ağırlıkları

Kriterler	c1	c2	c3	c4	c5	c6	Toplam
Ağırlıklar(W_j)	0,229	0,162	0,084	0,455	0,044	0,026	1,000

Tablo 6’ ya göre en yüksek ağırlığa sahip kriter c4 (0,455) olarak ortaya çıkmıştır. En düşük ağırlığa sahip kriter ise c3 (0,084) şeklindedir. Bu durumda ağırlıklara bakıldığında parça kalitesi, fiyat ve enerji verimliliği gibi unsurlar karar vermede daha fazla önem arz etmektedir. Kriter ağırlıkları bulunduktan sonra tutarlılık analizi için tutarlılık oranı (TO) hesaplanır. Problemin tutarlı olabilmesi için $0 \leq TO \leq 0,10$ olmalıdır. Çalışmada $TO = 0,092$ olarak bulunmuş olup yapılan hesaplamalar tutarlıdır.

EVAMIX Yöntemi ile Alternatiflerin Sıralanması

Tablo 7’ de karar matrisi yer almaktadır. Karar matrisinde AHP yöntemi ile bulunan ağırlıklara da yer verilmiştir.

Tablo 7. EVAMIX için Karar Matrisi

	c1	c2	c3	c4	c5	c6
W_j	0,229	0,162	0,084	0,455	0,044	0,026
a1	460.000,000	2,000	4,000	4,000	3,000	3,000
a2	383.000,000	2,000	3,000	3,000	5,000	4,000
a3	1.278.900,000	3,000	5,000	4,000	3,000	5,000
a4	428.750,000	4,000	3,000	5,000	4,000	4,000

Karar matrisi, eşitlik (9) ve eşitlik (10) kullanılarak normalize edilmiştir. Elde edilen normalize karar matrisi Tablo 8’ deki gibidir.

Tablo 8. *Normalize Karar Matrisi (EVAMIX)*

	c1	c2	c3	c4	c5	c6
W_j	0,229	0,162	0,084	0,455	0,044	0,026
a1	0,914	0,000	0,500	0,500	0,000	0,000
a2	1,000	0,000	0,000	0,000	1,000	0,500
a3	0,000	0,500	1,000	0,500	0,000	1,000
a4	0,949	1,000	0,000	1,000	0,500	0,500

Normalize matris kullanılarak alternatif çiftlerinin baskınlık skorları oluşturulmuştur. Baskınlık skorları hesaplanırken eşitlik (11-13) kullanılmıştır. Bu çalışmada ağırlıklar tutarlı bir şekilde tespit edildiği için c değeri 1 olarak kullanılmıştır. Baskınlık skorları Tablo 9’ da verilmiştir.

Tablo 9. *Alternatiflerin Baskınlık Skorları ve Standardize Edilmiş Baskınlık Skorları*

Alternatif Çiftleri	α_{iiv}	γ_{iiv}	δ_{iiv}	d_{iiv}
1,2	-0,020	0,212	0,457	0,678
1,3	0,209	-0,149	0,957	0,375
1,4	-0,008	-0,383	0,483	0,178
2,1	0,020	-0,212	0,543	0,322
2,3	0,229	-0,212	1,000	0,322
2,4	0,012	-0,595	0,526	0,000
3,1	-0,209	0,149	0,043	0,625
3,2	-0,229	0,361	0,000	0,803
3,4	-0,217	-0,234	0,026	0,303
4,1	0,008	0,383	0,517	0,822
4,2	-0,012	0,595	0,474	1,000
4,3	0,217	0,234	0,974	0,697

Tablo 9’ da aynı zamanda standardize edilmiş baskınlık skorları da verilmiş olup, bu hesaplama eşitlik (14) ve eşitlik (15) yardımıyla yapılmıştır. Bu işlemlerden sonra değerlendirme skorlarının hesaplanmasında kullanılacak olan genel baskınlık skoru da eşitlik (16) ile hesaplanır. Hesaplanan genel baskınlık skorları (D_{iiv}) Tablo 10’da görülmektedir.

Tablo 10. *Genel Baskınlık Skorları*

Alternatif Çiftleri	1,2	1,3	1,4	2,1	2,3	2,4	3,1	3,2	3,4	4,1	4,2	4,3
D_{iiv}	0,508	0,824	0,413	0,492	0,845	0,405	0,176	0,184	0,089	0,587	0,595	0,911

Son aşamada her bir alternatife ait değerlendirme skorları eşitlik (17) kullanılarak hesaplanır. Değerlendirme skorları Tablo 11’ de görülmektedir.

Tablo 11. Değerlendirme Skorları ve Alternatiflerin Sıralamaları

Alternatifler	Değerlendirme Skorları	Sıralama Alternatiflerin Sıralaması
a1	0,384	2
a2	0,373	3
a3	0,052	4
a4	0,675	1

Tablo 11’ de görüldüğü gibi yapılan analiz sonucunda en uygun alternatifi a4 adlı ramöz makinesi olduğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle a4 makinesi firmaya öneri olarak sunulmuştur.

Sonuç

Seçeneklerin arttığı günümüzde, karar verme eyleminin zorluğu bütün sektörlerde görülmektedir. Özellikle yüksek maliyetli yatırımlar doğru karar analizleri gerektirir. ÇKKV yöntemleri bu gibi durumlarda analiz için önemli bir araç haline gelmiştir. Doğru kurgulanan karar problemleri ÇKKV yöntemleri yardımıyla çözüme ulaştırılabilir. Çok sayıda seçeneğin, birden fazla kriterin etkisi altında sıralanması bu yöntemler sayesinde mümkündür. Tekstil firmalarının makine yatırımları da çok sayıda türü bulunan ÇKKV yöntemlerinin uygulanabilirliğini test etmek adına uygun örnekler sunabilir.

Yapılan çalışmada bir tekstil firmasının satın alacağı ramöz makinesi için alternatifler değerlendirilmiş en iyi alternatif ortaya konulmuştur. Alternatifler ve seçimi etkileyen kriterler doğrultusunda karar matrisi oluşturulmuştur. Kriterlerin öncelik değerlerinin belirlenmesi için AHP yönteminden faydalanılmıştır. Satın alma mühendisinin görüşleri doğrultusunda yapılan değerlendirmelere göre parça kalitesi, fiyat ve enerji verimliliği unsurlarının karar vermede daha etkili olduğu anlaşılmıştır. Bu veriler ışığında alternatiflerin sıralaması EVAMIX yöntemi ile yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda dördüncü alternatif (a4) en yüksek skoru alarak tekstil firmasına öneri olarak sunulmuştur. Çalışma sonucunda AHP-EVAMIX yönteminin ele alınan karar verme problemi için başarılı bir şekilde uygulanabilir olduğu sunulmaktadır.

Gelecekteki çalışmalara önerimiz; teknolojinin gelişmesiyle beraber, dijital makineler veya makinenin sürdürülebilirliğini etkileyen kriterler de çalışmaya katılarak ya da alternatif sayısı artırılarak çalışma genişletilebilir. Ayrıca farklı ağırlık yöntemleri ile EVAMIX yöntemi birleştirilip yeniden seçim yapılarak sonuçlar karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Aytaç Adalı, E. (2016). Personnel Selection in Health Sector with EVAMIX and TODIM Methods. *Alphanumeric Journal*, 4(2), 69-84.
- Aziz, N. F., Sorooshian, S., & Mahmud, F. (2016). MCDM-AHP method in decision makings. *ARNP Journal of Engineering and Applied Sciences*, 11(11), 7217-7220.
- Bakir, S., & Çakir, S. (2021). Seçilmiş Ülkelerin Yenilik Performanslarının Bütünleşik CRITIC-EVAMIX Yöntemleriyle Ölçümü. *International Journal of Management Economics & Business/Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(4).
- Cezlan, E. Ç. (2022). Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ile Yeşil Tedarikçi Seçimi: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama. *Lojistik Dergisi*, (55), 39-52.
- Chatterjee, P., Mondal, S., & Chakraborty, S. (2014). A Comparative Study Of Preference Dominance-Based Approaches For Selection Of Industrial Robots. *Advances in Production Engineering & Management*, 9(1).
- Chojnacka, E., & Górecka, D. (2016). Evaluating Public Benefit Organizations in Poland with the EVAMIX Method for Mixed Data. *Multiple Criteria Decision Making*, 11, 36-50.
- Çetin, C. A. (2006). Türk Tekstil Sektörü ve Türk Tekstil Firmalarının Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8/2, s. 255- 278.
- Çınar Gelir, B. (2017). *Tekstil Sektöründe Kullanılan Ramöz Makinelerinde Isı Geri Kazanımı ile Enerji Tasarrufu*, Yüksek Lisans Tezi, Namık Kemal Üniversitesi, Tekirdağ.
- Dağdeviren, M., Akay, D. ve Kurt, M. (2004). İş Değerlendirme Sürecinde Analitik Hiyerarşi Prosesi Ve Uygulaması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 19(2), s. 131-138.
- Darji, V. P., & Rao, R. V. (2014). Intelligent Multi Criteria Decision Making Methods For Material Selection In Sugar Industry. *Procedia Materials Science*, 5, 2585-2594.
- Durmaz, M., & Çermik, Ö. (2022). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri Kullanılarak Yapısal Bir Uygulama İçin Kompozit Malzeme Önceliklendirilmesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 25(Özel Sayı), 80-97.
- Eleren, A. (2007). Markaların tüketici tercih kriterlerine göre analitik hiyerarşi süreci yöntemi ile değerlendirilmesi: Beyaz eşya sektöründe bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 47-64.

- Ertuğrul, İ. (2007). Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci Ve Bir Tekstil İşletmesinde Makine Seçim Problemine Uygulanması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 171-192.
- Ertuğrul, İ., & Karakaşoğlu, N. (2010). ELECTRE ve Bulanık AHP yöntemleri ile bir işletme için bilgisayar seçimi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2).
- Ertuğrul, İ., & Öztaş, T. (2015). The Application of Sewing Machine Selection with the Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis Method (MOORA) in Apparel Sector. *Textile and Apparel*, 25(1), 80-85.
- Gaudenzi, B., & Borghesi, A. (2006). Managing Risks in the Supply Chain Using the AHP method. *The International Journal of Logistics Management*, 17(1), 114-136.
- Gök Kısa, C. & Perçin, S. (2017). Bütünleşik Bulanık DEMATEL-Bulanık VIKOR Yaklaşımının Makine Seçimi Problemine Uygulanması. *Journal of Yaşar University*, 12(48), 249-256.
- Gülçiçek Tolun, B. & Tümtürk, A. (2020). AHP ile Bütünleşik Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Makine Seçimi: Tarım Makinaları Üretim İşletmesinde Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 27 (1) , 21-34 .
- Hajkowicz, S., & Higgins, A. (2008). A Comparison Of Multiple Criteria Analysis Techniques For Water Resource Management. *European journal of operational research*, 184(1), 255-265.
- Jankowski, P. (1989). Mixed-Data Multicriteria Evaluation For Regional Planning: A Systematic Approach To The Decisionmaking Process. *Environment and Planning A*, 21(3), 349-362.
- Janssen, R. (2001). On the use of multi-criteria analysis in environmental impact assessment in The Netherlands. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 10(2), 101-109.
- Karakış, E. (2021). Machine Selection for a Textile Company with CRITIC and MAUT Methods . *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi* , (27) , 842-848.
- Kumar, R., & Singal, S. K. (2015). Penstock material selection in small hydropower plants using MADM methods. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 240-255.
- Kundakcı, N., & Tuş, Işık, A. (2016). Integration of MACBETH and COPRAS methods to select air compressor for a textile company. *Decision Science Letters*, 5, 381-394.
- Kurtay, K. G., Dağıstanlı, H. A., & Erol, S.. (2021). Plastik Boru ve Kaynak Makinesi Seçim Problemi için Analitik Hiyerarşi Prosesi ile Gri İlişkisel Analiz Yöntemlerinin Entegrasyonu. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 2(40), 267-291.
- Organ, A. (2013). Bulanık DAMATEL Yöntemiyle Makine Seçimini Etkileyen Kriterlerin Değerlendirilmesi, 22/1, s. 157-172.

- Özyörük, B., & Özcan, E. C. (2008). Analitik hiyerarşi sürecinin tedarikçi seçiminde uygulanması: otomotiv sektöründen bir örnek. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 133-144.
- Saaty, T. L. (1977). A scaling method for priorities in hierarchical structures. *Journal Of Mathematical Psychology*, 15(3), 234-281.
- Saaty, T.L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European Journal of Operational Research*. 48: 9-26.
- Sohrabi, R., & Nemati, H. (2015). Ranking approaches to struggle corruption by using evaluation and mixed criteria (evamix). *Teknologi Tanaman*, 12, 370-375.
- Supçiller, A., & Çapraz, O. (2011). AHP-TOPSIS Yöntemine Dayalı Tedarikçi Seçimi Uygulaması. *Istanbul University Econometrics and Statistics e-Journal*, (13), 1-22.
- Tuş Işık, A., & Aytaç Adalı, E. (2016). A Comparative Study for the Agricultural Tractor Selection Problem. *Decision Science Letters*, 5(4), 569-580.
- Ulutaş, A. (2017). EDAS Yöntemi Kullanılarak Bir Tekstil Atölyesi İçin Dikiş Makinesi Seçimi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 169-183.
- Ulutaş, A., & Cengiz, E. (2018). CRITIC ve EVAMIX Yöntemleri İle Bir İşletme İçin Dizüstü Bilgisayar Seçimi. *Journal of International Social Research*, 11(55).
- Uzun S. & Kazan, H. (2016). Çok kriterli karar verme yöntemlerinden AHP TOPSIS ve PROMETHEE karşılaştırılması: Gemi inşada ana makine seçimi uygulaması. *Journal of Transportation and Logistics*, 1(1), 99-113.
- Voogd, H. (1982). Multicriteria evaluation with mixed qualitative and quantitative data. *Environment and Planning B: Planning and Design*, 9(2), 221-236.
- Yılmaz, B., & Dağdeviren, M. (2010). Ekipman Seçimi Probleminde PROMETHEE ve Bulanık PROMETHEE Yöntemlerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 25(4), 811-826.

“

Bölüm 20

**SOSYAL GİRİŞİMCİ KURUMSAL
DÜŞÜNCE VE ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ**

Sonyel OFLAZOĞLU¹

”

¹ Doç. Dr. Sonyel OFLAZOĞLU, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İşletme Bölümü. ORCID: 0000-0002-9133-1686

GİRİŞ

Girişimciliğin iktisadi ve sosyal anlamda toplumun sorunlarına yeterli çözümleri üretememiş olması “sosyal girişimcilik” bakış açısını ortaya çıkarmıştır. Sosyal girişimcilik kavramı sadece bireysel alanda değil kurumlar tarafından da benimsenmiş ve giderek artan şekilde uygulama alanı bulmuştur. Sosyal girişimci kurumsal düşünce uygulayan kurumun iç ve dış paydaşları arasında da bir takım etkilere sebep olmaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk, sosyal işletme, sosyal girişimcilik birbirine oldukça benzeyen ve ortak paydaları olan kavramlar olsa da aslında birbirinden ayrıldıkları noktalar da bulunmaktadır. Sosyal fayda sağlamaları, önceliklerinin akar maksimizasyonu olmaması ve bir sorunun çözümüne yönelik veya kamu yararı sağlama gayretinde olunması gibi ortak noktalar olması bu kavramların birbirinin yerine kullanımına imkân vermiştir. İşletmeler, bütçelerini, paydaşlarını ve hedef kitlelerini belirledikleri bir sosyal sorumluluk projesi yürütebilecekleri gibi; kurum kültürü olarak sosyal girişi benimsesebilir ve bunu tüm paydaşlarına da yansıtabilirler. Tam da bu noktada artık işletmelerin sosyal sorumluluk projeleri yaratmak veya var olan projelere ortak olarak katılmalarının yanı sıra kendi kurumlarında sosyal girişimciliği bir anlayış olarak inşa etmeleri ve bunu çalışanlarına da aşılama konusunda bir anlayış gelişmeye başlamıştır. Kurumun böylesi bir anlayışa sahip olması ve her biriminde bu kültürü yaşatması çalışanların kuruma bağlılığı, sadakati ve kurumdan olan memnuniyetini de olumlu yönde etkilemektedir.

1. KURUMSAL SOSYAL GİRİŞİM

İletişim teknolojisinin yaygın kullanılmaya başlanması ve dijital dönüşüm, üretim maliyetlerini önemli ölçüde düşürmesinin yanında çalışma hayatını ve insan düşüncesini temelden değiştirmiştir. Çalışanlar, çalışma hayatının kendilerine ve topluma olan katkısını düşünüp, sosyal haklarını sorgular duruma gelmişlerdir. Böylece sadece gelir getirici olmayan, sosyal fayda sağlayan işleri de yapmaya yönelmişlerdir. Aynı şekilde dünya, küreselleşme olgusuyla birlikte hızlı bir değişim ve dönüşüme uğramaktadır. Yaşanan bu değişim ve dönüşüm beraberinde bir sürü sosyal sorunu da getirmektedir (Apaydın ve Altun, 2021:783). Gelir adaletsizliği, yoksulluk, insan hakları, krizler, işsizlik, çevre sorunları, savaşlar gibi birçok sorun ortaya çıkmıştır. Bu tür problemler gerek ulusal düzeyde gerekse uluslararası düzeyde kendini hissettirmektedir. Aynı şekilde neo-liberal küreselleşme süreci bütün devletleri ve insanları politik, ekonomik, sosyal ve hukuksal anlamda olmak üzere bir değişime sürüklemiştir. Yeni dönemdeki küreselleşme ve liberal anlayışlar devletin küçülmesini, sınırlı sorumluluğa sahip devlet anlayışını gerekli hale getirmiştir (Işık, 2018: 236). Tek bir yapıdan üretimi elinde tutan devlet sistemi yerine, sadece denetleme ve kontrol mekanizması işleyen ve bunun dışına dışına çık-

mayan bir devlet anlayışı ortaya çıkmıştır (Özdemir, 2007: 229). Böylece devlet tek ve mutlak güç olarak refahın sağlanmasında ki yükümlülüğünü de paylaşır hale gelmiştir. Demokrasi ile yönetilen ülkelerde başlıca üç önemli sektör bulunmaktadır. Bunlardan ilki, yaşanan tüm gelişme değişimlerden etkilenen kamu sektörüdür. İkincisi; kar amaçlı özel sektördür. Liberal sistemde devletin ekonomik gücünü bu sektör oluşturmaktadır. Üçüncüsü; kar amacı gütmeyen, gönüllü olarak sosyal hizmet ve görevlere katılan, dernek, vakıf, platform vb. kuruluşların oluşturduğu sektördür (Baloğlu, 2004: 99). Bu sektördeki kuruluşlara sivil toplum kuruluşları da denmektedir. Sosyal politikaların ve sosyal refah hizmetlerinin sağlanması, devletin yanında sivil toplum kuruluşlarının önemini arttırmıştır. Üçüncü sektörün insan kaynağını üyeleri ve gönüllüler oluşturmaktadır. Bu sektörün içinde faaliyet gösteren kuruluşların kar amaçsız, sosyal amaçların gerçekleştirebilmesi, yani gücü ve etkinliği üye ve gönüllü sayılarıyla doğru orantı içindedir (Özden, Sünnetçioğlu ve Özkök 2018: 50). Neoliberal politikalar çerçevesinde devletler belirli alanlardan çekilmekte ya da özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte çalışmaktadır.

Sosyal sorunlar karşısında sivil toplum kuruluşları ile özel sektör, sorunların çözümü noktasında önemli katkılar ve çalışmalar yapmaktadırlar. Bu çalışmalar sosyal sorumluluk ve sosyal girişimcilik konularını gündeme getirmiştir (Apaydın ve Altun, 2021). İşletmelerin asıl amaçları piyasadaki tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmetler üreterek değer yaratmaktır (Işık, 2018: 102). Bu noktada amaç hem işletme sahipleri ve paydaşları adına kar sağlamak, hem de toplumun ihtiyaçlarını karşılayarak refahını sağlamaktır. Günümüzde yaşanan sektörel ve sosyal baskılar işletmelerin değerlerinde ve bakış açılarında değişimlere neden olmuştur. İnsanı merkeze alan yönetim anlayışı, insan kaynağını önemli bir sermaye olarak görmeye başlamış ve insanı ilgilendiren konuları ön plana çıkartmıştır. Böylelikle asıl amaçları kar elde etmek olan özel sektör işletmeleri, bunun yanında insanı da merkezine alarak ‘sosyal sorumluluk’ kavramını gündemlerine almışlardır.

Sosyal sorumluluk birey ya da kurumların sosyal, ekonomik, kültürel, çevresel ve etik sorunlara karşı duyarlı davranmasıdır (Demir, 2014: 351). Sosyal sorumluluk faaliyetlerinin işletmeler tarafından sahiplenilmesi ve yürütülmesi, kurumsal bir kimlik kazanmış ve ‘kurumsal sosyal sorumluluk’ kavramının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Kurumsal sosyal sorumluluk kavramının uluslararası kabul görmüş tek bir anlamı yoktur. Genel anlamda kurumların hem iç hem de dış çevresindeki tüm paydaşlarına karşı sorumlu ve etik davranması ve bunu karar alma mekanizmalarında da uygulaması şeklinde tanımlanabilir. Aktan ve Börü (2007: 13) kurumsal sosyal sorumluluğun, işletmelerin sadece faaliyetlerine devam edebilmeleri değil aynı zamanda da sürdürülebilir hedefler doğrultusunda doğayı

ve çevreyi koruyacak önlemler alması değil, aynı zamanda tüm paydaşlarına (hissedarlar, çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, rakipler, devlet, toplum, doğa ve çevre) karşı sorumluluğu nu ifade ettiğini belirtmektedirler. Kurumsal sosyal sorumluluk projeleri işletmelerin hem kurumsal imajını (prestijini) hem de marka imajını oluşturmada etkili olmuş, rekabet edebilmenin önemli koşulu halini almıştır. Kurumsal sosyal sorumluluğun yayılmasında şüphesiz sivil toplum kuruluşlarının özel sektör üzerindeki baskıları yadsınamaz. Sivil toplum kuruluşları bazı kurumsal sosyal sorumluluk projelerini geliştirmek ve uygulamak adına özel sektör şirketleri ile iş birliği yapmaktadır. Tam bu noktada asıl amacı kar elde etmek olmayan dernek, vakıf vb. sivil toplum örgütlerinin, salt bağış odaklı gelir yerine finansal devamlılıklarını sağlamak ve daha geniş kesimlere ulaşmak amacıyla iktisadi girişimcilik faaliyetlerine yönelmeleri üçüncü sektör ile özel sektör arasında yer alan ve karma (hibrit) bir yapı sergileyen yeni bir yapının doğmasına neden olmuştur. Üçüncü sektörün sosyal amaçları çerçevesinde ‘sosyal’ ve özel sektörün iktisadi girişimleri doğrultusunda ‘girişim’ niteliğini taşıyan bu yapılar ‘sosyal girişim’ (social entrepreneurship) olarak adlandırılmışlardır (Işık, 2018: 239). Sosyal girişimcilik, hem ticari girişimciliği hem de sosyal sektör örgütlerini birleştiren veya kapsayan bir kavram olarak kabul edilmektedir (Günlü, 2015: 30).

Sosyal girişimcilik dar bir tanımlamayla kâr amacı gütmeyen işletmelerin gelir elde etmek için yenilik üretmeleridir. Buradan hareketle kâr amacında olmayan kuruluşların kendilerine gelir sağlayabilmek için fırsatları bulma, fırsatlardan yararlanma, kaynaklara erişme ve bu fırsatları uygulamaya koyup birtakım çıktılara dönüştürebilme kapsamında yaptıkları çeşitli faaliyetler sosyal girişimcilik olarak nitelendirilmektedir (Devecioğlu ve Cingöz, 2009: 84). Sosyal girişimcilik kar amacı gütmeyen, sivil toplum kuruluşları ve kar amacı güden özel sektör arasında kalan melez kuruluşların sosyal fayda sağlama esaslı faaliyetlerini açıklamaktadır (Özden, Sünnetçioğlu ve Özkök, 2018: 41). Sosyal girişim, sosyal faydayı gözetme ilkesini kar maksimizasyonu yapmadan gerçekleştirmektedir. Ticari girişimlerde doyum sağlayan faktör kar iken sosyal girişimlerde ise elde edilen karın sosyal faydaya dönüştürülmesidir. Demir (2014: 351) sosyal girişimciliğin kar amacı gütmeyen sosyal fayda sağlamak için gelir elde etmek amacıyla sürdürülen faaliyetleri ifade ettiğini, kar amacı güden kamu ve özel sektör işletmelerinin sosyal fayda sağlayan faaliyetlerini ise kurumsal sosyal sorumluluk olarak değerlendirebileceğini belirtmektedir. Demirel (2017: 3) sosyal girişimciliği; sosyal fayda sağlayacak fırsatların tanınması, değerlendirilmesi ve toplumu ilgilendiren süreçlerden sömürünün atılması süreci olarak tanımlamaktadır. Aynı şekilde topluma ait olan ve toplumun herhangi bir ihtiyacını karşılamak üzere üretim süreçlerinde kâr amaçlı kullanılmış olan kaynaklar sonucunda elde edil-

miş olan gelirin sosyal sorunların çözümü noktasında kar amaçlı olmayan alanlarda yeni yatırımlara dönüştürülmesi olduğunu vurgulamaktadır. Sosyal girişimler istihdam yaratarak işsizliğin azaltılmasına ve ekonomik büyümeye katkı sunmakla birlikte sosyal sorunların çözülmesi noktasında kamunun da yükünü azaltmaktadır. Sosyal girişimciliğin temel amacı kar amacı gütmeyen girişimler yaratmaktır. Bu girişimlerde ortaya koydukları alternatif finansman ve yönetim uygulamaları, örgüt yapıları vb. argümanlarla sosyal sorunları çözmek, yoksulluğu azaltmak, istihdamı arttırmak vb. konularda dezavantajlı toplum kesimlerini destekleme odaklı çalışmaktadırlar. Sosyal girişimcilik ulusal ve uluslararası sorunların çözümü noktasında duyarlı olup, dünyanın iyilik halinin ve sosyal işlevselliğinin yükseltilmesini savunur. Cantekin (2019) sosyal girişimciliğin üzerinde durduğu konuları; işsizlik, eşitlik, çevre kirliliği, insan hakları, kadına şiddet, alkol, uyuşturucu ve madde bağımlılığı, sağlıklı yaşam, gıda ve tarım, her türlü kaynağa erişim hakkı, bilgi hizmetleri, sosyal inovasyon ve değişim, yoksulluk, eğitim ve iş geliştirme, sosyal politikalar şeklinde kategorize etmiştir.

Mair ve Marti (2006) sosyal girişimciliğin yapısal özelliklerini sosyal ve ekonomik özellikler olmak üzere iki şekilde incelemiştir (Demirel: 2017). Sosyal özellikler;

- Kar odaklılık yerine sosyal fayda yaratmak için fedakârlık odaklıdır.
- Toplum için yenilikler yaratmaya çalışır.
- Sosyal barışı güçlendirmeye ve sosyal refahı arttırmaya odaklanır.
- Etik hassasiyetleri çok güçlüdür.

Ekonomik özellikler;

- Toplumsal ihtiyaçların karşılanmasına yönelik sosyal dönüşümler başlatır ve sürdürür.

- Sosyal dönüşümlerin etkisiyle daha az işsizlik, daha az yoksulluk, daha adil gelir dağılımı ve daha hızlı kalkınmaya yöneliktir. Sosyal girişimcilik ekonomik dinamizm sağlayarak pek çok önemli sosyal ve çevresel sorunun çözülmesinde aktifleyici rol üstlenmektedir. Sosyal girişimcilik kamu yararına kar yaratmak ve bunu yaparken de gönüllü olarak toplumun kaynaklarını kullanarak, fırsat maliyetlerinden yararlanma güdüsüyle hareket eder. Aynı şekilde toplumdaki sosyal değerlerin, sosyal bilinçten sosyal adalete kadar tüm konuların sağlanabilmesi güdüsüyle hareket eder.

2. SOSYAL SORUMLULUK, SOSYAL GİRİŞİM, ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ VE SADAKAT İLİŞKİSİ

Çalışan memnuniyeti, 1920’lerde başlayan ve 1930’larda ve 1940’larda değer kazanan bir kavramdır. Yaşam doyumu ile ilgili olduğu için önemli bir kavramdır. Bunun nedeni, iş tatmininin hem zihinsel hem de fiziksel sağlığını etkilemesidir. Diğer taraftan, verimlilikle doğrudan bir ilişkisi vardır (Sevimli ve Işcan, 2005). İş memnuniyeti, çalışanların aynı şirkette kalmasına veya işi bırakmasına karar verir. Çalışanların işten ayrılma kararı, kısa sürede yapılan bireysel bir karardır; ancak, işte kalma kararı, uzun vadede planlanan bir karardır (Tett ve Meyer, 1993). Araştırmalar, çalışanların söz verdikleri sorumluluklarını yerine getirdikleri anda işten ayrılmayı düşünmediklerini göstermektedir (Cho, Park ve Ordonez, 2009). Şirketin ve üst yönetimin çabaları çalışanların kararlarını etkiler; sadık çalışanların sayısı da buna göre artmaktadır (Bowen ve Chen, 2001). Çalışanların işten ayrılma fikri, insan kaynakları departmanı onlara kişisel gelişim için fırsat verirse, ödüllendirirse, bireysel performanslarını değerlendirirse ve kendilerini ifade edebilecekleri bir çevre sağlarsa ortadan kaybolabilir. Çünkü kendilerini şirkete daha yakın hissedebilirler ve hedeflerine ulaşması için desteklerler (Cho vd., 2009). Çalışan sadakatinin en önemli tanımlarından biri, bir çalışanın şirket ile kendini tanımlaması ve şirketin hedeflerine ve amaçlarına ulaşmak için çalışmasıdır. Meyer ve Allen’a (1997) göre, bir çalışanın psikolojik durumu çalışma ile ilgili kararlarını etkiler. Çalışan bağlılığı, çalışanın şirketin sürekli kadrolu olmasını istediği ve çalışanın şirketle ilişkisine dayanan bir davranış şeklidir (Meyer ve Allen 1997, 11). O’Reilley ve Chatman (1986) bunu bireyin şirkete karşı psikolojik bağlılığı olarak tanımlarlar (Caldwell ve diğerleri, 1990). Çalışan sadakati, şirketin ve hedeflerinin benimsenme derecesi ve şirkette çalışmaya istekli olma özelliğidir. Şirket ve çalışan arasındaki bağlantının gücüdür (Grusky 1966: 489). Çalışan sadakatinin diğer tanımları; Şirketin amaç ve hedeflerini kabul etmek, onlar için çalışmak, şirketin başarısını arttırmak ve şirketin bir üyesi olmayı istemek için güçlü bir arzuya sahip olmak (Drummond 2000). Kendini şirket ile bireysel olarak tanımlamak ve şirketin amaçları doğrultusunda çalışmak (Kreitner ve Kinicki 2001). Şirketin bir üyesi olmayı istemek ve şirketin amaçlarını ve hedeflerini güçlü bir şekilde kabul ederek şirket için çaba sarf etmesidir (Morrow, 1983). Duygusal sadakat, isteyerek aynı işte kalmaya devam etmektir (Zangaro 2001: 16). Daha geniş anlamda tanımlarsak, bir çalışanın kendini şirket ile özdeşleştirmesi, şirket ile aktif etkileşimi ve işyerindeki mutluluğudur (Porter ve diğerleri, 1979: 604; Sabuncuoğlu 2007: 622). Şirket ile duygusal bağlılığı olan çalışanlar, aralarındaki bağlantıdan dolayı pozisyonlarında kalmaya devam ediyor. Şirketi aileleri olarak kabul ediyorlar ve kurumsal hedeflere ulaşmak için

yüreken çalışıyorlar. Bu nedenle şirketler, kendilerine duygusal olarak sadık çalışanlara sahip olmak isterler. Çalışanlar ihtiyaçları doğrultusunda şirkette çalışmaya devam ediyor. Devamlılık taahhüdü, statü ve yan faydaların kaybı ve yeni bir iş bulmakta güçlük çekilmesi korkusuyla çalışmaya itici güç olarak tanımlanmaktadır (Sabuncuoğlu 2007: 622). Böyle bir durumda, finansal olarak güçlü ve en çok katkıda bulunan bireyler aynı şirkette çalışmaya devam etmek ister (Allen ve Meyer 1991, s. 72). Çünkü onların statüsünden vazgeçmeleri zordur. Ancak, bu süreçte asgari çaba sarf ederler. Bu nedenle, şirketlerin çalışmalarına kendilerini adanarak, makul çaba harcayan insanlarla çalışmak istemeleri nedeniyle devamlılık taahhüdü şirketler tarafından tercih edilmemektedir. Araştırmalar, çalışma fırsatlarının ve yatırımların kıtlığının süreklilik taahhüdünde belirleyici bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır (Wasti 2000, Uyguc ve Cımrın 2004: 92). Birçok şirket, küresel pazarda daha iyi rekabet edebilmek ve kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini vurgulayarak ürün ve hizmetleri tanıtmak için KSS ilkelerini değerlendirmeye başlamıştır. Bu durum “tanıtımın bilinçaltı seviyesi” olarak tanımlanmaktadır çünkü şirketler hayırseverlik faaliyetleri nedeniyle kendi işlerini yaparken halk tarafından desteklenmektedir. Ayrıca bu tür KSS faaliyetleri, çalışan memnuniyeti ve sadakatine katkılarından dolayı önemli görülmektedir.

Çalışanların KSS faaliyetlerinin gönüllü bir parçası olmaları kendilerini olumlu yönde etkilemekte ve aynı zamanda üretim sürecine daha fazla katkıda bulunmalarına izin vermektedir. Ayrıca, şirket sosyal konuları önemseyen ve kamu yararına çalışan bir şirket olarak algılanmaktadır. Bu şekilde “kazan-kazan” politikası çalışır ve firma hem kendisi hem de müşterileri tarafından içselleştirilir (Lantos 2002: 207). KSS faaliyetlerinde gönüllü olarak çalıştıklarından bu gayri resmi bir eğitim olarak görülebilir, çünkü hem kendi mesleki becerilerini hem de iletişim becerilerini kendi ortamlarında geliştirme fırsatı elde ederler (Creyer ve Ross 1997). Başka bir deyişle, kendi bölümlerinde normal olarak yapamayacakları becerilerini sergileyebilirler. KSS faaliyetlerinde gönüllü olarak çalışmak, çalışanların “takım çalışması, iletişim, yönetim ve liderlik becerileri” ni geliştirir (Yaşlıoğlu, 2012). Son yıllarda firmalar, firmanın dışından sağlanan kişisel gelişim veya uzmanlık programlarını talep etmemekte, daha ziyade gönüllü faaliyetlerinde performanslarını gözlemleyerek çalışanlarını teşvik etmektedir. Araştırmalara göre, çalışanların gönüllü olarak yürüttüğü çalışmalar kademeli olarak değer kazanmaktadır. Böylece çalışanların değer katkısı ve üretim süreci de olumlu yönde etkilenmektedir (Geroy ve ark. 2000: 280).

Sosyal etki teorisinde belirtildiği üzere, firmaların itibarı paydaşlarının kararlarını etkilemektedir. Yani, bir ürün veya hizmet satın almadan önce müşterilerin aday çalışanların dikkatini çeken duyguları, yatırım yap-

madan önce hissedarların kararları ve çalışanların firmaya karşı tutum ve davranışlarını etkilediği söylenebilir (Riordan, Gatewood ve Bill, 1997: 401). Şirketler kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini verimli bir şekilde kullanıyorsa; İşe alım, eğitim ve personel değiştirme masraflarını geri alıyorlar. Çalışanlar genellikle, çalıştıkları şirketleri, şirketin konumuna ve topluma karşı tepkilerine göre değerlendirirler. Aslında, şirketin çalışma koşulları çalışanların sadakatini ve çalışma ortamından duydukları memnuniyeti tanımlar. Çalışanların şirkete bakış açısı, şirketlerin sosyal konulara karşı ayakta durmalarından etkilenmektedir (Koh ve Boo 2001: 311). Çalışanların sadakati, şirketlerin kârlılığı veya işgücü kaybı gibi diğer performansları da etkilemektedir (Benkhoff 1997: 717). Çalışanların motivasyonu, çalışma isteğini artıran ilham verici bir faktördür. Bir şirket hedeflerini gerçekleştirmek için çalışanlarını başarılı bir şekilde motive etmek isterse, yapılacak ilk şey onların sadakatini sağlamaktır. Diğer bir deyişle, daha sadık çalışanlar daha iyi ürünler üretmeye ve daha iyi hizmet vermeye giderek daha verimli çalışırlar. Sonuç olarak çalışanların memnuniyeti artmaktadır. Araştırmalara göre, özellikle şirket dışında uygulanan KSS uygulamaları çalışanları olumlu yönde etkilemektedir (Brammer ve diğerleri, 2007:1715). Daha da önemlisi, çalışanların davranışları ve performansları kurum kültüründen etkileniyorsa, KSS faaliyetleri dışında hayırsever faaliyetlere katılmak gibi daha fazla katkıda bulunurlar. Böylece, hayırsever şirket kültürünün bir parçası haline geliyorlar. Hancock (2005), şirketlerin çalışanları tarafından desteklenmeleri için KSS'yi bir kültür olarak benimsemeleri gerektiğini ve KSS'nin çalışanların gözünde iyi bir üne sahip olduğunu iddia etmektedir. Şirketler, kâr odaklı bir şirket olmaktan çok, KSS ile bütünleşmiş bir kurum kültürüne sahiplerse, iş gücü kaybını azaltma ve çalışanların çalışma koşullarını iyileştirme şansına sahiptir. Ayrıca, bu durumda iş ortakları ile daha iyi iletişim kurabilirler. Dışarıdaki KSS faaliyetleri etik ve çevre standartlarına ek olarak iş stratejisini içeriyorsa, çalışanlar şirkete daha sadık hissederler. Sonuç olarak, şirketler ve üst yönetim, çalışanlarını planlama, yönetim ve değerlendirme bölümlerine dahil ederek teşvik edebilir; bu nedenle iç iletişim ve liderlik geliştirebilirler.

Kurumsal gönüllülük programları, pazarlama, halkla ilişkiler ve insan kaynakları gibi iç ve dış paydaşlarla daha iyi iletişim kurmayı sağlayan önemli kanallardır. Esrock ve Leichty (1998), kurumsal sitelerin %90'ının sosyal toplum katılım olarak, sürdürülebilir uygulamalar ve kamu eğitimine destek gibi en az bir popüler sosyal sorumluluk meselesi sunduğunu belirtmektedir. Sosyal sorumlulukla ilgili kurumsal yatırımlar hakkında konuşmak, gönüllü faaliyetlerde ve ayrıca sosyal kalkınmada gelişme anlamına gelmektedir. Daha sağlıklı bir iş ortamı olarak yorumlanabilir ve olumlu çalışmalar yapılabilir. Diğer yünden, kurumsal sosyal

projeler pazarlamanın geliştirilmesi için ek fırsatlar yaratmakta ve sosyal problemleri çözmeye yardımcı olmaktadır. Kurumsal sosyal projeler ve çalışanların gönüllülüğü, günümüz dünyasının en önemli harici KSS faaliyetleridir. Kurum içi KSS faaliyetlerinin bir parçası olmak, çalışanlara maneviyat duygusu kazandırmaktadır. Aynı zamanda işlerine karşı saygısını arttırmaktadır bu nedenle çalışanlar örgütü kucaklar ve ona daha çok güvenirler. Örgüt reklamına güvenen çalışanlar, huzur içinde hissediyor, organizasyonun hedeflerini gerçekleştirmek için daha verimli çalışırlar. Günümüzde, küresel pazardaki şirketler, çalışanlarını geride bırakmak yerine onları konuya dâhil etmeye başlamıştır, bu da kararları daha stratejik ve toplumun gelişimine katkıda bulunur şekilde alınmasına katkı sağlamaktadır.

Kurumsal hayırseverlik programlarının çoğu, iyi bir güven ve olumlu bir itibar yaratmak için tasarlanmıştır. Bu sayede çalışanlar gönül ve üretim artışları alırlar (Porter ve Kramer 2002: 57). Dahası, KSS kültürü çalışanlara bir sadakat hissi uyandırır ve başkalarına yardım etmek için onlara bir çevre yaratarak özgüvenlerini artırır. Şirketler, çalışanların morallerini kurumsal gönüllülük ve sosyal gelişim projelerine dahil ederek geliştirmektedir (Lewin 1991). KSS programlarından en iyi sonucu alabilmek için, firmalar temel değerlerine ve iş stratejilerine uygun alanlarda çalışmalıdır. Çalışanlar hem şirketin hem de takım üyelerinin değerlerine uygunsa, harici KSS uygulamalarına katılabilirler. Bu, çalışanların sadakati için çok önemlidir. Çalışanlar şirketin temel değerlerini ve inançlarını içselleştiriyorlarsa, şirketin diğer faaliyetlerine katılmaya isteklidirler. Brewis'e (2004) göre, eğer çalışanlar kurumsal gönüllülük faaliyetlerine katılıyorsa, şirketin çalışanların algısı üzerinde olumlu bir etkisi olduğu anlamına gelir. İşverenin rehberliği altındaki gönüllü faaliyetler, çalışanların sadakat düzeyini artırmakta ve çalışanlar ile şirket arasında olumlu bir bağ oluşturmaktadır (Laverie ve McDonald 2007: 286). Carroll (1990), sosyal destek faaliyetlerinin bir parçası olmanın çalışanların bağlılığını artırdığını iddia etmektedir. Kısacası, şirkete olan sadakat, şirkette uzun süre çalışmak arzusunu dramatik bir şekilde artıran çalışan sadakatini ortaya çıkarmaktadır. Güçlü bir çalışan sadakati, rahat bir çalışma ortamı ve iş memnuniyeti sağlayan verimli bir çalışma için tutku oluşturur. KSS programlarının işgücü üzerinde olumlu bir etkisi olduğu kanıtlanmıştır. Çünkü hayırsever faaliyetlerde çalışan çalışanlar kendilerini daha mutlu hissederek ve toplumdaki şirketin itibarını takip ederler.

Peterson'ın Sosyal Kimlik Teorisine göre, şirketin sosyal performansı, çalışanların KSS değeri pozitif olan şirketlerde çalışmayı tercih etmeleri nedeniyle çalışanların sadakatini, şirkette kalma süresini ve çalışanların tercihlerini etkilemektedir (Peterson 2004: 313). Kurumsal sosyal katılım ve gönüllülük faaliyetleri güçlü bir kurumsal sosyal sorumluluk

taahhüdünü vurgulamaktadır. Bu taahhüt şirketin sosyal imajını etkilemekte ve iş tatminini arttırmaktadır. Örgütsel vatandaşlık davranışı ile üst yönetimin olumlu etkisi arasında bir bağ vardır (Wayne ve Green 1993: 1438). Çalışanlar, şirketin toplumda iyi bir üne sahip olduğuna inanırsa, kurumsal hayırsever uygulamalara katılma konusunda daha fazla motive olurlar. Topluma katkıda bulunmanın yanı sıra, anlamlı şeyler yapmaktan dolayı kişisel olarak tatmin ve motive olurlar. Ayrıca, işyerinde gönüllülük yönetimi ile daha iyi bir etkileşim ve kendilerini geliştirmek için bir fırsat yaratır. Aynı zamanda şirketler KSS uygulamaları için bir kaynak yaratmakta ve farkındalıklarını arttırmaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre, çalışan sadakati işten ayrılma kararlarını azaltmaktadır (Sabuncuoğlu, 2007). Ayrıca, şirketin amaçlarını benimseyen sadık çalışanlar işi bırakmayı daha az düşünmektedir (Çiftçiöğlu ve Poroy, 2010). Öte yandan, bir şirkette uzun süre çalışmak iş doyumunu arttırmaktadır. Özetlemek gerekirse, KSS faaliyetleri şirket imajı, finansal performans, düşük maliyet ve çalışan sadakati gibi avantajlar sağlayarak, iç ve dış paydaşları olumlu yönde etkilemektedir. En önemlisi, harici KSS uygulamalarının daha güçlü bir sadakat yaratmasıdır. Bu durum, çalışanların daha fazla çalışmasını gerektirmektedir ki bu da üretim ve çalışan memnuniyeti ile sonuçlanır. Harici kurumsal sosyal sorumluluklar, kurum imajı ve hükümet ile sosyal örgütler arasındaki iletişim üzerinde olumlu katkılarda bulunmaktadır. Bu nedenle, şirketlerin KSS kavramını iyi anlamaları ve kurumsal ilkeler ve hedefler hakkındaki konulara odaklanması çok önemlidir.

KSS odaklı bir kurum kültürü oluşturmak için, çalışanların yasal ve etik iş standartlarına göre çalışmaları teşvik edilmelidir. Aynı zamanda, şirketlerin yardım kuruluşları ve yerel örgütleri desteklemek için daha geniş bir KSS çerçevesine sahip olmaları teşvik edilmelidir. Carrroll (1999), örgütsel katılım, gönüllü çalışan programlarında, sosyal katılım, çevresel ve sürdürülebilir programlarda ve şirketin sosyal yatırımlarına katkıda bulunan uygulamalarda harici KSS faaliyetlerinin bulunduğunu göstermektedir. Şirketler sosyal uygulamalara ek olarak, kurumsal hedeflerle ilgili konulara odaklanmalarını sağlayan sosyal sorumluluk projeleri üzerinde çalışmalıdırlar (Lantos 2002: 224). Ayrıca çalışanların aktif rol oynadığı gönüllü çalışan programları ve sosyal gelişim projeleriyle çalışan bağlılığını artırabilirler. Aslında, kurumsal gönüllülük programları ve sosyal hizmetler müşterilerinin zihninde olumlu bir imaj yaratmaktadır. Bu sayede şirket pazar payını artırmaktadır. İki tür gönüllü çalışan programı vardır. Birincisi işveren tarafından desteklenen gönüllü faaliyetlerdir. Bu tipte çalışanlar herhangi bir finansal beklentiyle çalışma saatlerinden sonra çalışırlar. İkinci tip, işverenin rehberliğinde gönüllülük uygulamalarıdır. Bu noktada şirketler hedeflerini destekleyen projeleri tercih ediyorlar. Ayrıca, bu projelerde işverenler aktiftir. Genel olarak, şirketler çalışanla-

rın gelişimi için işveren destekli programlar seçerler. Çünkü çalışanların bireysel yeteneklerini ve potansiyellerini ortaya koymaktadırlar. Gönüllü çalışan programları, sosyal etkinliklere yardım etmek isteyen çalışanlara ve ailelerine şans vermektedir (Wild 1993: 20). Şirketler, çalışanlarının ekip çalışması becerilerini geliştirir ve farklı sosyal projelerle kendilerini topluma sunar. Şirketin hem iç hem de dış imajına katkıda bulunurlar. Gönüllülük programlarını geliştirmek için toplumun ihtiyaçlarına göre rehberler veya sosyal temsilcilerle çalışabilirler. Sosyal gelişim projelerine fon yaratmak, takım oluşumlarını belirlemek ve işçilerin çabalarını değerlendirmek bu faaliyetlerden bazılarıdır. Genel olarak, çalışanların bu projelerde finansal beklentisi yoktur; Ancak, bazı şirketler performanslarından dolayı onları ödüllendirir. Bazı şirketler, sosyal projelerinde başarılı sonuçlar elde etmek için gönüllülük programlarını yerel ihtiyaç ve durumlara göre değiştirmektedir. Bu sayede sosyal sorunlara yaklaşarak daha iyi çözümler bulabilirler. Çalışan memnuniyeti ve çalışan sadakati KSS olgusunu daha iyi anlamak için, “Ekonomik zenginlik üreticisi olarak iş, sadece ekonomik etkilere sahip değil” diyen Dahlsrud’un (2008) açıklamasının kabul edilmesi gerekir. KSS her zaman sorgulanabilir bir kavram olarak algılanmıştır, prensip olarak belirli bir sınırı yoktur ve bu nedenle, tek tip bir tanım yoktur. Kotler ve Lee (2005), KSS’yi etik, hukuki, ticari ve sosyal beklentileri aşacak şekilde yönetme olarak tanımlayan Uluslararası Sosyal Sorumluluk Örgütünün bir tanımından bahsetmektedir. Bu sosyal-ekonomik süreçteki kilit katılımcılar hissedarlar ve paydaşlardır. Şirketler paydaşların ihtiyaçlarını ve ilgilerini karşılamaya meyillidir ve sonuç olarak itibar yaratmaya, sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamaya ve karı artırmaya yönlendirmektedir. KSS bağlamında, işin ana prensibi, menfaat sahiplerinin ihtiyaçları ve çıkarları ile kar odaklı hissedarlar ve paydaşlar arasında bir denge kurmaktır.

SONUÇ

Kurumsal sosyal sorumluluk ve sosyal girişim son yıllarda iş dünyasında oldukça yükselen bir eğilimdedir. Günümüzde işletmelerin kamu ve toplumsal faydayı gözetmesi rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürülebilmeleri ve ayırt edici olabilmeleri için kaçınılmazdır. İşletmelerin pazara sundukları ürün ve hizmetlerin kalitesi, fiyat-performansı kadar hedef kitleden ve paydaşlarından “sosyal onay” alması da oldukça önemlidir. Bu bağlamda işletmelerin toplumdan ve iç-dış paydaşlarından onay almaları onların çalışanları tarafından da çalışan memnuniyetini yaratacağından işletmenin performansına ve sürdürülebilirliğine olumlu katkı sağlayacaktır. Rekabetin bu kadar yoğun olduğu, dijital dönüşümlerin ileri düzeyde yaşandığı günümüz dünyasında işletmelerin sadece pazardaki değişimlere cevap verebilme kapasite ve hızlarına göre değil aynı zamanda toplumsal

konu ve sorunlara yaklaşımlara verdikleri cevap ve çaba ile de kabul almaları gittikçe daha önemli olmaya başlamıştır. Bu anlayış değişiminin farkında olan işletmeler sosyal sorumluluk ve sosyal girişim konusunda geleneksel tavrın dışına çıkmıştır. Çalışanlarını da tüm bu değişime adapte etmeye çalışmış ve sosyal girişimci kurumsal düşünce yaklaşımını tüm kuruma nüfuz etmeyi önemsemişlerdir. Bunun sonucunda işletme hem çalışanların memnuniyeti hem de sadakati ile performansını arttırabilmiş ve toplumda sosyal olarak onayını almıştır. Bugüne kadar bilinen ve uygulananın yanı sıra “sosyal girişimci kurumsal düşünce yaklaşımının” geleceğin işletmelerinin olmazsa olmaz değerlerinden olacağı aşîkârdır.

KAYNAKÇA

- Aktan, Coşkun C.; Börü, D., (2007), “Kurumsal Sosyal Sorumluluk”, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İşletmeler ve Sosyal Sorumluluk, (Editör: Coşkun Can Aktan), İgiad Yayınları: 4 İş Ahlâkı Kitaplığı: 2, İstanbul. ss.11-37.
- Apaydın, E., & Altun, F. (2021). Sosyal Girişimcilik ile Sosyal Hizmet Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi. OPUS International Journal of Society Researches, 18(39), 777-803.
- Baloğlu, B. (2004). İktisadın sosyal boyutu. Istanbul Journal of Sociological Studies, (29), 99-119.
- Benkhoff, B. (1997a). “Better Performance Through Organizational Identification: A Test of Outcomes and Antecedents Based on Social Identity Theory”. In Wickham, J. (Ed.) The Search for Competitiveness and Its Implications for Employment. Dublin: Oak Tree Press.
- Bowen, J. T., & Chen, S. L. (2001). The relationship between customer loyalty and customer satisfaction. International journal of contemporary hospitality management, 13(5), 213-217.
- Brammer, S., Millington, A. ve Rayton, B. (2007)“The Contribution of Corporate Social Responsibility to Organizational Commitment”International Journal of Human Resource Management,18(10):1701-1719.
- Caldwell, D.F., Chatman, J.A. ve O'Reilly, C. (1990), “Building Organizational Commitment: A Multifirm Study”, Journal of Occupational Psychology, Vol.63, ss.245-261
- Cantekin, B. (2019, Aralık 3). 07.05.2020 tarihinde İstanbul İşletme Enstitüsü: <https://www.iienstitu.com/blog/sosyal-girisimcilik-nedir> adresinden alındı
- Carroll A B (1999) Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. Business & Society, Vol. 38 No. 3, September, 268-295.
- Cho, J., Park, D. J., & Ordenez, Z. (2013). Communication-Oriented Person–Organization Fit as a Key Factor of Job-Seeking Behaviors: Millennials' Social Media Use and Attitudes Toward Organizational Social Media Policies.Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking, 16(11), pp 794-799.
- Creyer, E. H., & Ross Jr, W. T. (1997). Tradeoffs between price and quality: How a value index affects. Journal of Consumer Affairs, 31(2), 280-302.
- Çiftçioglu, A., & Poroy, N. (2010). Sosyal Sorumluluk ve Bölümlere Göre Raporlama İlişkisini Anlamaya Yönelik Bir Arastırma/Investigate Corporate Social Responsibility and Segment Reporting Relationship. Business and Economics Research Journal, 1(1), 83.

- Dahlsrud, A. (2008). "How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions". *Corporate social responsibility and environmental management*, 15 (1), 1-13.
- Demir, Ö. (2014, Eylül). "Sivil Toplum Kuruluşları", "Sosyal Girişimcilik", "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" Ve "Sosyal İşletme". *The Journal Of Academic Social Science*(6), 347- 356.
- Demirel, E. T. (2017). Sosyal girişimcilik.
- Devecioğlu, M. ve Cingöz, A. (2009), Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 32, S: 82.
- Drummond, H. (2000). *Introduction to organizational behavior*, New York, Oxford University Press.
- Esrock, S.L. and Leichty, G.B., (1998). Social Responsibility and Corporate Web Pages: Self – Presentation or Agenda-Setting?, *Public Relations Review*, 24 (3), pp: 305-319.
- Geroy, G.D., Wright, P.C. and Anderson, J. (1998). "Strategic Performance Empowerment Model, Empowerment in Organization", Vol:6, No:2, 57-65.
- Grusky, O. (1966). Career Mobility and Organisaitonal Commitment. *Administrative Science Quarterly*, 10 (4), 489-503.
- Günlü, E. (2015). Sosyal girişimcilik olgusunun kavramsal analizi ve turizmde sosyal girişimcilik. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 16(35), 23-42.
- Hancock, J. (2005). *Investing in corporate social responsibility*. London: Kogan Page.
- Işık, V. (2018). Değişen çalışma anlayışı ve sosyal girişimler: ashoka türkiye üyeleri üzerine bir alan araştırması.
- Kreitner, R. ve A. Kınickı; (2004), *Organizational Behavior*, Sixth Edition, Irwin McGraw Hill, New York.
- Koh, Hian C. ve Boo, El'fred H. Y. (2001), The Link Between Organizational Ethics and Job Satisfaction: A Study of Managers in Singapore, *Journal of Business Ethics*, Vol. 29, pp.309–324.
- Kotler, P., Lee N., (2005), *Corporate Social Responsibility: Doing the Good for Your Company and Your Cause*, Canada, John Wiley&Sons.
- Lantos, Geoffrey P. (2002), "The ethicality of altruistic corporate social responsibility". *The Journal of Consumer Marketing*; 19, 2/3, s.205-208.
- Mair, Johanna ve Ignasi MARTÍ; (2006), "Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction and Delight", *Journal of World Business*, ss.36-44.
- Meyer, J. P., ve Allen, N. J. (1997). *Commitment in the workplace: Theory, research, and application*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

- Morrow, P. C.; (1983), "Concept Redundancy in Organizational Research: The Case of Work Commitment", *Academy of Management Review*, 8, ss. 486-500.
- O'Reilly, C., & Chatman, J. (1986). Organizational commitment and psychological attachment: The effects of compliance, identification, and internalization on prosocial behavior. *Journal of Applied Psychology*, 71, 603-609.
- Özdemir, H. Ö. (2007). Çalışanların kurumsal sosyal sorumluluk algılamalarının örgütsel özdeşleşme, örgütsel bağlılık ve iş tatminine etkisi: OPET çalışanlarına yönelik uygulama.
- Özden, O., Sünnetçioglu, S., & Özkök, F. (2018). Gastronomideki Umud: Bir Sosyal Girişimcilik Örneği Olarak Hayata Sarıl Lokantası. *Journal of Awareness*, 3(5), 41-52.
- Peterson, D. K. (2004). "The Relationship Between Perceptions Of Corporate Citizenship And Organizational Commitment", *Business And Society*, 43(3): 296-319.
- Porter L.W., Steers R.M., Mowday R.T., Boulian P.V., (1979), "Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover Among Psychiatric Technicians", *Journal of Applied Psychology*, Cilt:59, No:5, s.603-609.
- Riordan, C. M., Gatewood, R. D. ve Bill, J. B. (1997). Corporate Image: Employee Reactions and Implications for Managing Corporate Social Performance. *Journal of Business Ethics*, 16, 401-412.
- Sabuncuoğlu, E.T. (2007). "Eğitim,örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkilerin incelenmesi" *Ege Akademik bakış dergisi*, 7 (2).
- Sevimli, Figen ve Ömer Faruk İşcan (2005). "Bireysel ve İş Ortamına Ait Etkenler Açısından İş Tatmini". *Ege Akademik Bakış* 5/1-2: 55-64
- Tett, R. P., Meyer, J. P., (1993). "Job satisfaction, organizational commitment, turnover intention, and turnover: path analyses based on meta-analytic finding", *Personnel Psychology*, 46, 259-293
- Uyguç, Nermin ve Dilek Çımrın; (2004), "DEÜ Araştırma ve Uygulama Hastanesi Merkez laboratuvarı Çalışanlarının Örgüte Bağlılıklarını ve İşten Ayrılma Niyetlerini Etkileyen Faktörler", *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 19(1), ss.91-99
- Wasti, A., (2000), "Örgütsel Bağlılığı Belirleyen Evrensel ve Kültürel Etmenler: Türk Kültürüne Bakış", İstanbul: Türk Psikologları Derneği Yayınları, 202- 224.
- Wayne, S. J. ve Green S. A. (1993). The effects of leader-member exchange on employee citizenship and impression management behavior, *Human relations*, Vol. 46, Issue. 12, 1431-1440).
- Yaşlıoğlu, M. M. (2012). Kurumsal itibar ve işletmelerde kurumsal itibar algısını ölçmeye yönelik bir model önerisi: Otomotiv sektöründe uygulanması. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi.

Zangaro G. A., (2001), "Organizational Commitment: A Concept Analylsis",
Nursing Forum, Cilt:36, No:2, s.14-22.

“

Bölüm 21

ÖRGÜTLERDE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN SAĞLANMASINDA DİJİTAL ZİHNİYETİN ÖNEMİ

Olgun Irmak ÇETİN¹

”

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, Gümrük İşletme, oirmakcetin@trakya.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-2534-944X

GİRİŞ

Çalışanları teşvik etmek, gelecek inovasyon olanaklarını görebilmek, dijital vizyon oluşturabilmek ve doğru soruları sorabilmek için dijital dönüşümün dilini öğrenmek gerekmektedir [1]. Dijitalleşme, yalnızca teknolojiden ibaret değildir. Sürdürülebilirliği sağlamak için dijital, işin tüm yönlerinde, modelinde, süreçlerinde, müşteri deneyiminde, çalışanlarında, organizasyonel yeteneklerinde ve yapısında değer yaratmayı amaçlayan bir iş yapma biçimine dönüşmelidir. Buradan yola çıkarak, dijital olgunluğu bir kuruluşun giderek dijitalleşen bir ortamda uyum sağlamak ve rekabet etmek için kendini hazırlaması şeklinde tanımlamak mümkündür [2]. Dolayısıyla dijitalleşme, teknolojilerin uygulanmasının çok ötesine geçmekte; şirketin stratejisini, işgücünü, kültürünü ve yapısını dijital beklentileri karşılamak için uyumlaşmasını kapsamaktadır. Bütüncül bir bakış açısıyla bakıldığında dijital dönüşüm, bir kuruluşun müşteri deneyimini ve iş performansını temelden değiştirmek için teknolojiyi, insanları ve süreçleri kullanımına ilişkin radikal değişimleri ve sürekli yenilenmeyi kapsayan süreç olarak tanımlanabilir [3].

Farklı bir tanımda ise Davenport and Redman [4], dijital dönüşümün farklı vizyonları birleştiren ve tüm kurumu kapsayan sürekli bir süreç olduğunu vurgulamıştır. Dolayısıyla, dijital dönüşüme liderlik edebilmek için, kuruma kritik bir kabiliyet olan çeviklik kazandırmak gerekmektedir (Şekil 1).



Şekil 1 Dijital dönüşüm kabiliyetleri

Şekil incelendiğinde, dönüşüm sürecinin, dışsal dürtülere verilen geçici bir tepki olmaktan ziyade kurumun asli parçası haline geldiği anlaşılabacaktır. Mevcut kurumsal bağlamın belirli bir özelliği olarak dijitalleşme hakkında Puthiyamadam [5] tarafından yöneticilerin enerjilerini yapay zeka, makine öğrenimi ve nesnelerin internetine yönlendirdiği belirtilmiştir.

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde, dijital dönüşüm ve dijital zihniyet hakkında bilgiler verilmiştir. Dijital dönüşüm açıklanırken, örgütlerde meydana gelen dönüşüm sürecine vurgu yapılacaktır. Dijital zihniyet ise farklı yazarlar tarafından gerek bilimsel gerek magazinsel olarak değerlendirildiğinden bu çalışmada her iki bakış açısı da verilecektir.

Dijital Dönüşüm

Yazılım uygulamaları, kullanıcılara giderek daha karmaşık özellikler ve içerikler sunmaktadır. Bu karmaşıklığa rağmen, yetenekli yazılımcılardan yararlanmasını bilen yeni kullanıcılar, sezgisel olarak programları anlayabilecek evrim geçirmektedir. Bu evrim, iş dünyasında da karşılık bulmaktadır.

Değişen iş dünyası, işçi-işveren ilişkisine dair yeni bir anlayış gerektirmektedir (Sart & Yıldız, 2022). Çalışan-işveren ilişkilerini etkileyen bağlamsal faktörler, endüstri 4.0'ın getirdiği hızlandırılmış teknolojik gelişmeler ve küresel salgın olarak değerlendirilebilir (Bandeira, Araújo, Godoy, & de Barros Neto, 2022). Endüstriler ve çalışanları, yapay zeka ve makine öğrenimi, Nesnelerin İnterneti, robotik, analitik ve büyük veri gibi kavramları içeren yeni dijital çalışma düzeni oluşmaktadır (Costa, 2021). Yeni düzen, daha fazla esnekliği benimseyen geleneksel organizasyonlara kıyasla giderek daha fazla dijital bir zihniyet sergilemektedir (Javaid, Haleem, Singh, Suman, & Gonzalez, 2022).

Dijital dönüşüm zorunlu olarak zihinsel bir tutum ve yönetim modelleri, insanlar ve organizasyon hakkında farklı bir düşünme biçimi anlamına gelmektedir. Dijitalleşme mevcut rekabetin kurallarını yeniden yazmakta ve uyum sağlayamayan işletmeler yoğun rekabet ortamında ayakta kalamamaktadır. Wade, Avagyan, Stehli, and Vivier (2018), Dijital İş Dönüşümünü, “performansı artırmak için dijital teknolojilerin ve iş modellerinin kullanılması yoluyla organizasyonel değişim” olarak tanımlanmaktadır.

Dijital Dönüşüm, işletmelerin, yeni teknolojileri ve yeni çalışma yöntemlerini uygulayarak değer üretme biçimlerini modernize etmelerini tanımlar (Lessiak, 2020). Düşük maliyetli veri sensörleri ve bilgi işlem gücü, yapay zeka, nesnelerin interneti ve robotik gibi teknolojik gelişmeler, ilerleyen yıllarda iş süreçlerinin otomatikleşmesini sağlayacaktır. Dijital dönüşüm, yalnızca yeni teknoloji değil, yeni çalışma biçimleri gerektiren bir süreçtir. Birçok işletme için dijital dönüşümün en zor kısmı kıt kaynaklara veya teknolojik bilgi birikimine sahip olmak değil, zihniyetin değişimi önündeki dirençtir (Danoesastro, Freeland, & Reichert, 2017).

Sağlıklı bir dijital dönüşüm için işletmeler şu iki hususa dikkat etmelidir (Danoesastro et al., 2017).

Yeniliklere açık olmak.	Kendilerini başarılı bir şekilde dönüştüren şirketler genellikle daha geniş dijital, yenilikçi ve mobil ekosistemlere katılırlar.
	Kuruluşun ötesindeki gelişmelerden yararlanırlar ve dışındakilerin kendi ürün ve hizmet paketlerini geliştirmelerine izin verirler.
Portföy İnşaatı.	Anlaşma yapma, ortak olma ve risk alma açısından, dijital dönüşümler önemli fırsatlar sunmaktadır.
	İşletmeler onlarca farklı yaklaşımı, yatırımı ve ortaklığı değerlendirmeli; birkaç tanesine pilotluk yapmalıdır.

Şekil 2 Dijital dönüşümün yol haritası

Şekilden de görüleceği üzere, işletmeler, dijital dönüşüm için yenilikleri dikkatle takip etmeli ve farklı sektörler ve işletmeler ile ortak projeler geliştirmelidir.

Reichert (2019), uzun vadede rekabetçi kalmak isteyen örgütlerin, aşağıdaki temel alanlara başarılı bir şekilde adapte olmasının ve dijital dönüşümlerini gerçekleştirmesinin gerektiğini belirtmiştir (Şekil 3).

Operasyonların Dijitalleştirilmesi ve Süreç Otomasyonu

- Üretim faaliyetleri, süreçleri, teknoloji, veriler, yönetim ve işletim yapıları, uçtan uca otomatik hale getirilmeli ve dijital olarak yönetilmelidir.

Veri ve İleri Teknoloji Yönetimi

- Veri bir varlık haline gelmekte ve yapay zekayı öğrenmek ve dahil etmek temel bir yetenek haline gelmektedir. Veri ve veri yönetimi rekabet avantajı olarak görülmelidir.

Müşteri İlişkisini Dijitalleştirme

- Müşteri deneyimini dönüştürmek ve müşteriye değer zincirine entegre etmek için dijital çözümler kullanılmalıdır.

Dijital Yetenek ve Organizasyon Oluşturma

- Otomasyon, yapay zeka ve diğer teknolojiler organizasyonun operasyonlarında yer aldıkça, çalışanlara ve organizasyona yönelik yeni gereksinimler ortaya çıkacaktır. Dijital Zihniyet içeren bir kültür sahip olunmalıdır

Şekil 3 Dijital dönüşüm için tavsiyeler

Şekilde dijital dönüşüm için önerilen tavsiyeler, işletmenin tüm süreçlerini kapsayacak şekilde düzenlenmiştir.

Diğer herhangi bir değişim girişimi gibi, dijital dönüşüm de sıklıkla dirençle karşılaşır ve erken yanlış adımlar kaçınılmazdır. Dijital değişim sürecini yönetmek için örgütlerin şu iki hususa dikkat etmesi gerekmektedir (Neeley & Leonardi, 2022).

- Çalışanları yeni bir dijital organizasyon kültürü için hazırlamak
- Sistem-süreç tasarımını yapmak ve uyumlu hale getirmek.

Dijital dönüşüm için önemli görevler üstlenmesi gereken işletme fonksiyonlarından biri insan kaynaklarıdır. İnsan kaynakları yönetiminin iş süreçleri etrafında yeni teknoloji ve Uygulamaları benimseyerek lider durumda değişimi taşıması gerekmektedir. Ayrıca, çalışanlara yeni teknolojileri benimseme aşamasında destek vermeli, çalışanların teknolojiyle ilişkisini analiz etmelidir. Bunun yanı sıra örgütün Dijital dönüşümünde şeffaflık ve güven kültürünü desteklemelidir (Kasen & Sallee, 2022).

İşletmeler, dijital dönüşümü gerçekleştirmek için şu adımları izleyebilir.

- Hedefleri iş hedefleriyle hizalamak.
- BT ve işletmeyi birlikte ele almak
- Stratejik ortaklar seçmek
- İş ve ürünleri müşteri sonuçlarına göre yeniden tasarlamak
- Çalışanları dijital ortamda yeniden eğitmek

Dijital Zihniyet

Mehrtens, (2018)'den aktaran Lessiak (2020), "Dijitalleşme kafada başlar" demiştir. Lessiak'a göre Başarılı bir dijital dönüşüm için, dijitalleşmenin bir yük veya mevcut bir yönetim eğilimi yerine bir fırsat olarak tanınması için çalışanın zihniyetini geliştirmek önemlidir. Dijital Zihniyet açıklığı, yeni teknolojilere ilgiyi, çalışan modelleri, süreçleri ve statükoya meydan okumayı ve yeni yaklaşımlar denemeyi varsayar.

Dijital teknolojiler, insanların yaşam kalitesini çeşitli alanlarda etkilemektedir: aile, iş, arkadaşlık, özsaygı, boş zaman ve finansal güvenlik. Dijital dönüşüm bağlamında, "dijital zihniyet" terimi, dijitalleşmiş bir örgütte başarılı olmak için dijital zihniyete sahip olmanın önemine vurgu yapan uygulayıcılar tarafından son yıllarda yaygın olarak kullanılmaktadır (Kane, Phillips, Copulsky, & Andrus, 2019).

Dijital zihniyet, bir veya daha fazla kişi veya grup tarafından sahip olunan ve bu kişi veya gruplar içinde önceki davranışları, seçimleri veya araçları benimsemeye veya kabul etmeye devam etmek için güçlü bir teşvik yaratacak kadar yerleşik olan bir dizi varsayım, yöntem veya gösterim olarak tanımlanmaktadır (Patary, 2016).

Scheller'den (2017) aktaran Lessiak (2020), dijital zihniyetin, en son teknolojilere karşı açık ve meraklı bir tutuma dayanan davranışsal özelliklerin toplamı olarak tanımlanabileceğini belirtmiştir. Dijitalleşmiş süreçlerin, yaşamı, işi ve iletişimi nasıl ve ne şekilde etkilediğine dair temel anlayışı “dijital öncelikli” bir tutumu içermektedir.

Dijital zihniyet, bireylerin ve kuruluşların dijital çağın olanaklarını görmelerini, bu olanakları daha derin kişisel ve daha fazla mesleki tatmin için kullanmalarını ve daha insan merkezli, amaç odaklı ve bağlantılı işyerleri tasarımlarını sağlayan bir dizi davranışsal ve tutumsal yaklaşımdan oluşmaktadır (Chattopadhyay, 2016).

İnsanların ve örgütlerin teknolojiyi işe dahil etme ve ondan değer elde etme olasılıklarını öngörmelerini sağlayan bir dizi tutum ve davranıştır (Kamath, 2019).

Dijital zihniyet, dijitalleşmiş bir toplumda yaşamaktan dolayı oluşan ve dijital ortamda başarılı olmak için birey tarafından tanınan ve kullanılan bir dizi zihinsel bilgi ve deneyim yapısıdır (Benke, 2013).

Tanımlardan anlaşılacağı üzere ortak nokta, dijitalleşmeyi bir fırsat olarak görme ve iş süreçlerine, yaşam rutinine olumlu bir şekilde entegre etmek üzerine yoğunlaşmalıdır.

Dijital dönüşümlerini başarıyla uygulayan kuruluşlar hem dijital bir varlık hem de dijital bir eylemden oluşan dijital bir zihniyete sahip kişiler tarafından yönetilmektedirler. Büyüme zihniyeti, sabit zihniyetten ayrı olması gerekmektedir: Sabit zihniyet tanıdık olana tutunur ve dönüşüm arayışına girmez. Buna karşılık, büyüme zihniyeti, başarısızlık ve hata korkusu olmadan öğrenmek için denemeler yapmaya, zorluklar aramaya motive olur. Çevikliğin özellikleriyle örtüşen bu büyüme zihniyeti, dijital zihniyeti de karakterize etmektedir.

Dijital bir zihniyet daha sonra çapraz fonksiyonel işbirliğini destekleyen, hiyerarşileri düzleştiren ve yeni fikirlerin üretilmesini teşvik eden ortamlar yaratan kişiler arası davranışlara dönüşür. İş dünyasında kurumsal liderlik perspektifinden bakıldığında, dijital bir zihniyet geliştirmek müşterilere ve değer sunumuna, sürekli iyileştirmeye ve veriye dayalı karar vermeye odaklanmaktadır.

Bilgi açısından, dijital zihniyet, teknolojilerle çalışma, çevik

metodolojiler, yapay zeka, sanal gerçeklik, büyük veri, analitik, web geliştirme, bulut bilişim ve diğerleri hakkında teknik bilgi öğrenme ve uygulama kolaylığı anlamına gelmektedir. Ready, Cohen, Kiron ve Pring (2020), her dijital liderin kendi kuruluşunda uygulaması ve teşvik etmesi gereken dört tür zihniyet tanımlamaktadır:

Üretici	•Yeni dijital araçlar ve inovasyon yoluyla sonuç üretmeyi vurgular. •Güçlü yürütme becerilerine ve teknik bilgiye sahiptir.
Yatırımcı	•Liderin, işletmenin sürdürülebilir kalkınmasını mümkün kılacak eylemlerde bulunmasını sağlar. •Kurumsal performans ve bunun uzun vadedeki faydaları.
Bağlayıcı	•İlişki kurma, ağ oluşturma ve yaratıcı işbirliğine odaklanır. •Güven ilişkileri ve aidiyet duygusu oluşturur.
Kâşif	•Yeni teknolojileri kullanmaya ve konfor alanından çıkmaya açıklığı kapsar. •Dijital duyarlılık ve açık fikirlilikle ilgili bir deneysellik, merak ve risk toleransı duygusu getirir.

Şekil 4 Dijital liderin uygulamaları

Şekil incelendiğinde işletmeler için en büyük zorluğun, dijital dönüşümü bu mercekler aracılığıyla incelemenin bir vizyoner kimlik ile mümkün olacağı anlaşılmaktadır. Esasında önemli olan, dönüşümün ve daha da önemlisi kuruluşun sürekli evrilme kabiliyetinin sürdürülebilir olmasının ancak bu yeni dijital zihniyete sahip liderliğin kazanılması ve geliştirilmesiyle mümkün olabileceğini anlamaktır.

Dijital zihniyet, genel olarak, dijital dönüşümün etkisini vurgulayan ve bunu çeşitli şekillerde destekleyen bir kurum kültürü olarak anlaşılmaktadır (Solberg, Traavik, & Wong, 2020). İş literatüründe ‘dijital’ temasının popülerliğine rağmen, terimin konusu hala tanımlanmayı beklemektedir. 2017 yılında yapılan Global Digital IQ araştırmasına göre tanımlardan bazılarına aşağıda yer verilmiştir [23]. Dijital, teknoloji inovasyonu ile ilgili tüm faaliyetleri ifade eder.

- Dijital, Bilişim Teknolojileri ile eş anlamlıdır.
- Dijital, müşteriye yönelik tüm teknoloji faaliyetlerini ifade eder.
- Dijital, teknolojiyi işimizin tüm bölümlerine entegre etmek için yapılan yatırımlardır

- Dijital, sadece teknolojinin ötesine geçerek sürekli yenilikçiliği, düz karar almayı ve teknolojinin işin tüm aşamalarına entegrasyonunu benimsemektir.

- Dijital, tüm veri ve analitik faaliyetlerini ifade eder

Dijital Zihniyetin Özellikleri

Dijital zihniyet, özellikleri bakımından farklı yazarlar tarafından farklı olarak ele alınmıştır. Lessiak (2020), İngiltere, Avusturya, İspanya ve Almanya’da Siemens firmasında Dijital Dönüşüm ve Dijital Zihniyet konularında 10 uzman ile görüşmüştür. Yaptığı çalışmadan derlemiş olduğu 26 adet Dijital zihniyet niteliğini literatüre kazandırmıştır. Bunlar, Büyüme Zihniyeti, Çeşitliliği Kucaklamak, Global yaklaşım, Merak, Çevik Yönelim, Bilgi Paylaşımı, Veri Odaklı Kararlar, Müşteri Odaklılık, İşbirlikçi, Olumlu Tutum, Yıkıcı Düşünme, Hız, Güven ve Güçlendirme, Yaratıcılık, Dijital Araç Okuryazarlığı, Proaktiflik, Eleştiriyle Başa Çıkma, Başarısızlık Kültürü, Belirsizlikle Başa Çıkma, Yeni Teknolojilere Açıklık, Risk Alma, Hiyerarşileri Azaltma, Önce Dijital, Yenilikçilik, Eleştirel Meydan Okuma, Sahiplik ve Sorumluluk’tur.

Chattopadhyay (201) ise dijital zihniyeti 7 nitelik ile ele almıştır. Bunlar, Bolluk Zihniyeti, Büyüme Zihniyeti, Çevik Yaklaşım, Belirsizliğe Karşı Rahatlık, Kaşifin Zihni, İşbirlikçi Yaklaşım, Çeşitliliği Kucaklamak. Chattopadhyay’ın mistik varoluşçuluk ile harmanladığı dijital zihniyete ait özellikler, ispatı mümkün olmadığı ve ispatlanmadığı için akademik alan yazında karşılık bulamamaktadır.

Dijital Zihniyet Boyutları

Lessiak (2020) tarafından geliştirilen 26 nitelik ve bunların açıklamaları incelendiğinde, bazı niteliklerin birbiriyle ilişkili olabileceği ve dolayısıyla beş genel Dijital Zihniyet boyutunda (kişisel gelişimle ilgili, işbirliğiyle ilgili, çevik çalışma yöntemleriyle ilgili, teknolojiyle ilgili ve müşteriyle ilgili) kümelenebileceği tespit edilmiştir (Şekil 5).

Kişisel Gelişim Odaklılık

- Bu boyutta, "Büyüme Zihniyeti" kavramına ilişkin temel özellikler özetlenmektedir.
- Büyüme Zihniyeti, bir kişinin sürekli öğrenmeye istekli olduğunu ve dolayısıyla yeni zorlukları kucaklamak, engellere rağmen sebat etmek, çabayı ustalığa giden bir yol olarak görmek ve başkalarının başarılarından ve eleştirilerinden bir şeyler öğrenmek için geliştiğini varsayar.
- Bu kümeye ayrıca Merak, Pozitif Temel Tutum ve Başarısızlık Kültürü nitelikleri de eklenerek dijital teknolojiyi kişisel düzeyde benimseme ve sahiplenmeye yönelik kişisel gelişim yönelimi boyutu tamamlanmaktadır.

Açıklık ve Diğerleriyle İşbirliği

- Bu boyut açıklık, kapsayıcılık ve diğerleriyle alışverişe odaklanmaktadır.
- Ayrıca, çeşitliliği kucaklama, dijital ve dijital olmayan araçları kullanarak paylaşma ve işbirliği yapma, şeffaflığı teşvik etme, sınırları ve engelleri aşma ve güvenilir, güçlendirici bir ortam yaratma gibi özellikler atanabilir.

İlerici Çalışma Yöntemlerinin Benimsenmesi

- Bu boyut, çeviklik ve tasarım odaklı düşünme metodolojisinin yönlerini de içeren proaktiflik, katılım, itici güç, yıkıcılık ve yeni çalışma yöntemlerine yönelik nitelikleri içermektedir.

Teknoloji ve Veri Vurgusu

- Bu boyut, "önce dijital" zorunluluğunun içselleştirilmesiyle ortaya çıkan tüm özellikleri özetlemektedir.
- Bu, yeni dijital çözümlere açıklığı, dijital teknolojiyi günlük iş süreçlerine ve yaşam rutinine dahil etme isteğini kapsamaktadır.
- Aynı zamanda yapay zeka, robotlar, nesnelerin interneti ve diğerleri gibi dijital teknoloji kavramlarını öğrenmek ve anlamak ve bunlar aracılığıyla yeni olasılıkları ilişkilendirmekle ilgilidir.
- Ayrıca, veri ve veri işlemeyi karar vermede bir temel olarak kullanmakla ilgilidir.

Müşteri Merkezilik

- Bu boyut, müşterilere yönelik katı yönelimi ve dijital teknoloji aracılığıyla etki ve değer yaratmayı tanımlamaktadır.
- Müşteri Odaklılık, iş fırsatlarının sürekli olarak aranmasını ve tanımlanmasını, müşteri deneyimini iyileştirmek için dijital çözümlerin nasıl uygulanacağını, müşteri süreçlerinin nasıl entegre edileceğini ve otomatikleştirileceğini ve müşterilerin tasarım ve geliştirme döngülerine yakından dahil edilmesini içerir.

Şekil 5 Dijital Zihniyet boyutları

Dijital Zihniyetin Şekil 5'te ayrıntılı olarak açıklanan beş boyutuna dayanarak Dijital Zihniyet ile ilgili bir tanım formüle etmek mümkündür. Dijital Zihniyet, şu özellikleri içeren bir dizi tutum ve davranıştır.

- Yeni teknolojileri benimseme konusunda öğrenme isteği ve merakı içeren bir büyüme tutumu,
- Dijital araçları etkin bir şekilde kullanarak başkalarına karşı işbirlikçi ve kapsayıcı bir yaklaşım
- Çevik ilkeleri uygulayan, ilerici, risk alan, yıkıcı ve sahiplenme odaklı bir çalışma yaklaşımı
- Veriye dayalı karar verme de dahil olmak üzere dijital teknolojiyi iş ve yaşamın tüm yönlerine etkili bir şekilde dahil eden dijital bir ilk tutum

- Dijital teknolojilerin uygulanmasıyla müşteri değeri, deneyimi ve entegrasyonuna yönelik bir yönelim

LİTERATÜR TARAMASI

Dijital zihniyet ve dijital dönüşüm alanlarında çeşitli veri tabanları kullanılarak arama gerçekleştirilmiştir. Literatür taramasında, veri tabanlarının kayıtlarında en az 1 atıf alan yayınlar sıralamaya dahil edilmiştir. Literatür taraması Publish or Perish programı ile gerçekleştirilmiştir. Veri tabanlarının arama kutucuğuna “digital mindset”, “digital transformation” ve (“digital mindset” and “digital transformation”) yazılarak sadece çalışma başlığında yer alacak şekilde arama gerçekleştirilmiştir. Arama İngilizce dilinde yapılan çalışmalar için gerçekleştirilmiştir. En yüksek atıf sayısına sahip ilk 200 çalışma ayrıntılı analize tabi tutulmuştur.

Buna göre yapılan literatür taraması Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1 Literatür taraması

Veri tabanı	Dijital zihniyet				Dijital dönüşüm				Dijital dönüşüm ve dijital zihniyet
	Makale	Kitap	Bildiri	Toplam	Makale	Kitap	Bildiri	Toplam	Makale
EBSCO	18	5	7	30	12.458	6.871	5.251	24.580	2
Open Alex	5	4		9	9.878	1.377	6.135	17.390	0
Google A.	28	11	10	49	11.233	5.634	12.429	29.296	3
Web of Scince	1	0	0	1	5.894	3.692	680	10.266	0
Scopus	6	0	1	7	9.871	1.894	7.592	19.357	0
Crossref	11	24	4	39	8.367	3.452	1.305	13.124	0

Tabloya göre, her veri tabanında hem dijital zihniyet hem de dijital dönüşüm konu başlığında çalışma yapıldığı görülmektedir.

“digital mindset” and “digital transformation” aramasına ilişkin Google Akademik veri tabanında 3; EBSCO veri tabanında 2 çalışma bulunmuştur (Tablo 2).

Veri tabanı	Çalışma	Yazar	Yıl	Tür
EBSCO	Achieving a Digital Mindset, Digital Transformation	Ritu Agarwal	2020	Magazin dergisi
	Digital Enterprise Show Awards the Best Journalistic Work on Digital Transformation in the European Digital Mindset Awards	Digital Enterprise Show	2018	TV programı
Google Akademik	Being Digital: Why Addressing Culture and Creating a Digital Mindset are Critical to Successful Transformation	John Forsythe, Jason Rafoth	2022	Rapor
	Authentic leadership and employee agility in the context of a digital transformation: the roles of employees' fixed digital mindset and affective commitment to change	Kine Marie	2020	Yüksek Lisans Tezi
	The Digital Mindset as a prerequisite for successful Digital Transformation: Definition, Attributes and Approach for Measurement.	Christof Lessiak	2020	Bildiri

EBSCO veri tabanında bulunan çalışmalardan biri akademik olmayan bir magazin dergisinde yapılan mülakata ilişkindir. Diğer çalışma ise bir televizyon programında konu başlıklarının bir arada ele alınmasına ilişkindir. Google Akademik veri tabanında bulunan çalışmalardan bir tanesi rapor, bir tanesi yüksek lisans tezi ve bir tanesi de bildiri şeklinde hazırlanmıştır. Çalışmaların içeriğine ilişkin analizlere aşağıda yer verilmiştir.

• **Being Digital: Why Addressing Culture and Creating a Digital Mindset are Critical to Successful Transformation**

Çalışma, John Forsythe tarafından 2022 yılında Deloitte firmasına ait raporun INSIGHT dergisinde yayınlanmış halidir. Çalışmada dijital kavramı tanımlanmış, örneklerle açıklanmıştır. Dijital dönüşüme giden yol haritası çizilmiştir. Ayrıca, dijital dönüşüm için gerekli olan dijital zihniyet kavramı üzerinde durulmuş ve dijital zihniyete ulaşmayı sağlayacak yol haritası sunulmuştur. Bunun yanı sıra dijital kültüre değinilmiş ve işletmelerin, dijital kültürde nerede olduklarını gösteren bir şema çizilmiştir.

Çalışma, akademik anlamda önem atfetmemesine rağmen, dijital dönüşüm ve dijital zihniyeti birlikte işleyen en derli toplu çalışmalardan biri olma özelliği göstermektedir. Çalışmaya henüz hiçbir atıf yapılmamış olması, çalışmanın yeni yayınlanmasındandır.

• **Authentic Leadership and Employee Agility in the Context of Digital Transformation: The Roles of Employees' Fixed Digital Mindset and Affective Commitment To Change**

Çalışma, Norveç/Norwegian Business School'da Kine Marie tarafından 2020 yılında yazılan bir yüksek lisans tezidir. Tezin danışmanlığını Sut I Wong üstlenmiştir. Wong, Norwegian Business School'da İletişim ve Kültür Bölüm Başkanı olarak Prof. Dr. olarak görev yapmaktadır. Marie, tezinde öncelikle literatür taraması yapmış, ardından metodoloji kısmında anket çalışması gerçekleştirmiştir. Online düzenlediği ankete 225 katılımcı iştirak etmiştir. Katılımcılar tamamen anonim olarak soruları cevaplamıştır. Otantik liderlik, değişime olan duygusal bağlılık, çalışan çevikliği ve çalışan dijital zihniyeti değişkenleri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Bu ilişkide değişime olan duygusal bağlılık değişkeni düzenleyici; çalışanların dijital zihniyeti aracı değişken olarak değerlendirilmiştir. Analizler sonucunda dijital zihniyet değişkeninin otantik liderlik ve değişime olan duygusal bağlılık değişkenleri arasında aracı etkisi olmadığı anlaşılmıştır.

Çalışma dijital değişim ve dijital zihniyet kavramlarını tek çatı altında ele alan ilk tez olma özelliğinden dolayı literatüre katkısı önemlidir.

• **The Digital Mindset as a prerequisite for successful Digital Transformation: Definition, Attributes and Approach for Measurement.**

Çalışma bir tv programının yayın akışında dijital değişim ve dijital zihniyet kavramlarının işlenmesi neticesinde değer kazanmıştır.

SONUÇ

Yeni teknolojik ve beceriler öğrenmek, dijital dönüşüm için çok önemli olmasına rağmen yeterli olamamaktadır. Bu amaçla, çalışanlar, yeni fırsatlar yaratmak için becerilerini kullanma konusunda motive edilmelidir. Çünkü her çalışanın dijital zihniyete ihtiyacı vardır. Psikologlar tarafından zihniyet, dünyanın nasıl algılandığı, hissedildiği ve davranışları nasıl şekillendirdiğine ilişkin düşünce ve dünyaya yönelme yolu olarak tanımlanmaktadır. Dijital zihniyet ise, insanların ve kuruluşların verilerin, algoritmaların ve yapay zekanın nasıl yeni olasılıklar açtığını görmelerini ve veri yoğun ve akıllı teknolojilerin giderek daha fazla hakim olduğu bir iş ortamında başarıya giden yolu çizmelerini sağlayan bir dizi tutum ve davranış olarak değerlendirilmektedir. Dijital zihniyet geliştirmek emek yoğun çalışmayı gerektiren ancak bu çabaya değen süreçlerdir. Başarılı bir dijital dönüşüm, işletmeye yeni bir ekipman getirmekten veya karmaşık bir yazılım satın almaktan çok daha fazlasını kazandıracaktır.

İş dünyasının ve toplumun dijitalleşmesi, liderler adına daha fazla şeffaflık, açıklık ve dayanıklılık çağrısına yol açtı. Bunun sonucu olarak işletmelerin dijital dönüşüm yolculuğu, kurum içinde dijital dönüşümün ne olduğuna dair net bir tanım ve anlayışa sahip olunması ile başlamaktadır. Dijital dönüşüm örneklerinin çokluğuna rağmen, tüm kuruluşlar beklenen sonuçları elde edememektedir. Çoğu zaman üst yönetim böyle bir sürecin gerçekte ne anlama geldiğini anlamamıştır. Bu gibi durumlarda, kuruluşun yönü ve dijitalleşmenin etkileri konusunda uyum ve ortak vizyon eksikliği yaşanmakta, bu da yanlış yönlendirilmiş, kısa vadeli eylemlere ve düşük performansa neden olmaktadır.

Dijital çağda verimlilik, insanları ve teknolojiyi sorunsuz bir şekilde bir araya getirmekle ilgilidir. Teknoloji, bireysel yaşamın ötesine geçerek işletmelerin kendilerini dönüştürme şeklini yeniden şekillendirmektedir. Ürün ve hizmetlerin dijitalleşmesinden iş süreçlerinin yürütülme biçimine kadar işletmelerin dönüşümü kaçınılmazdır. Dijital zihniyet, dijital dönüşümde sadece sürecin bir parçası olarak görülmemeli, aynı zamanda sürdürülebilir şekilde başarılı bir dijital dönüşümün temelini oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, işletmelerde dijital dönüşüm sürecine etki eden dijital zihniyet kavramı işlenmiştir. Literatürde saha önce bu iki kavramın birlikte

ele alındığı başka bir çalışma olmadığı için, bu çalışma önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Çalışmanın kısıtları, konunun yeni olması ve akademik alan yazının henüz oluşmamasından dolayı kaynak temininde zorluklar yaşanmıştır.

Gelecek çalışmalarda yazarlar, dijital dönüşüme etki eden dijital zihniyete ulaşmak için nicel ve nitel analiz yöntemlerinden yararlanarak ilişkilere ağırlık verebilirler. Devlet ve özel sektörde dijital zihniyeti çalışmak konunun genellenebilmesi açısından önemli olacaktır.

KAYNAKLAR

- Agarwal, R. (2020). Achieving a Digital Mindset: Digital transformation relies on leaders, not technology. *BizEd*, 19(1), 20.
- Bandeira, B. L. B., Araújo, C. E. D., Godoy, J. W. B., & de Barros Neto, J. P. (2022). The COVID-19 Pandemic and How Brazilian Organizations Faced Its Challenges: From Remote Employee Behavior to Innovation Using Agile Management. In *Handbook of Research on Digital Innovation and Networking in Post-COVID-19 Organizations* (pp. 324-343): IGI Global.
- Benke, V. (2013). The Digital Mindset. *AAIBORG UNIVERSITY*, 1-66.
- Chattopadhyay, S. (2016). 7 characteristics of a digital mindset. Retrieved from <https://www.peoplesmatters.in/article/hr-technology/7-characteristics-digital-mindset-12980>
- Costa, S. (2021). New Psychological Contracts, Old Breaches? In M. Coetzee & A. Deas (Eds.), *Redefining the Psychological Contract in the Digital Era* (pp. 111-127): Research and Practice.
- Curran, C., Garrett, D., & Puthiyamadham, T. (2017). Global Digital IQ. Retrieved from <https://www.pwc.com/ee/et/publications/pub/pwc-digital-iq-report.pdf>
- Danoesastro, M., Freeland, G., & Reichert, T. (2017). A CEO's Guide to Leading Digital Transformation. Retrieved from <https://www.bcg.com/publications/2017/digital-transformation-digital-organization-ceo-guide-to-digital-transformation>
- Davenport, T. H., & Redman, T. C. (2020). Digital transformation comes down to talent in 4 key areas. *Harvard Business Review*, 21.
- Hinds, P. (Producer). (2019, 03.12.2022). Digital Transformation. *Stanford Webinar*.
- Javaid, M., Haleem, A., Singh, R. P., Suman, R., & Gonzalez, E. S. (2022). Understanding the adoption of Industry 4.0 technologies in improving environmental sustainability. *Sustainable Operations and Computers*.
- Kamath, S. (2019). *What is a digital mindset and why is it important*. Retrieved from <https://knolskape.com/blog/what-is-a-digital-mindset-and-why-is-it-important/>
- Kane, G. C., Palmer, D., & Phillips, A. N. (2017). *Achieving digital maturity*. Retrieved from
- Kane, G. C., Phillips, A. N., Copulsky, J., & Andrus, G. (2019). How digital leadership is (n't) different. *MIT Sloan Management Review*, 60(3), 34-39.
- Kasen, B., & Sallee, A. (2022). HR Must Lead With A "Digital Mindset" In 2023: Key competencies for HR practitioners of the future. *HR Strategy & Planning Excellence*, 10(10), 16-18. Retrieved from <https://>

discovery.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=5194cde9-9b80-3593-904c-9e57c5c30c17

- Lessiak, C. (2020). *The Digital Mindset as a prerequisite for successful Digital Transformation: Definition, Attributes and Approach for Measurement*. Paper presented at the Workshop specifického výzkumu 2020.
- Neeley, T., & Leonardi, P. (2022). Developing a Digital Mindset. *Harvard Business Review*, 100(5-6), 50-55. Retrieved from <https://discovery.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=d74141c3-3005-3b4a-b513-39df32bcdd77>
- Patary, L. C. (2016). Mindset ? How about Agile Mindset? Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/mindset-agile-chandan-lal-patary-pmp-csm-cs-sgb/>
- Puthiyamadam, T. (2017). How the meaning of digital transformation has evolved. *Harvard Business Review*, 29.
- Reichert, T. (2019). Digital Transformation. Retrieved from <https://www.bcg.com/capabilities/digital-technology-data/digital-transformation/overview>
- Sart, G., & Yildiz, O. (2022). Digitalism and Jobs of the Future. In *Digital Transformation and Internationalization Strategies in Organizations* (pp. 1-20): IGI Global.
- Solberg, E., Traavik, L. E., & Wong, S. I. (2020). Digital mindsets: Recognizing and leveraging individual beliefs for digital transformation. *California Management Review*, 62(4), 105-124.
- Wade, M. R., Avagyan, K., Stehli, S., & Vivier, F. (2018). Digital business transformation. *International Institute for Management Development*, 7(18).

“

Bölüm 22

**PAZARLAMA VERİ TABANI OLAN
MÜŞTERİ LİSTLERİNİN TÜRKİYE
MUHASEBE VE FİNANSAL RAPORLAMA
STANDARTLARI KAPSAMINDA
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

Bilal GEREKAN¹

Abdülkadir PEHLİVAN²

”

1 Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, orcid.org/0000-0001-8558-7928

2 Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, orcid.org/0000-0003-3072-773X

Giriş

E-ticaretle beraber pazarlama faaliyetlerinin boyutu, geleneksel unsurların çok ötesine geçmiş ve çeşitli platformlarda gerçekleştirilen satışlar nihai tüketicinin en temel ihtiyaçlarına bile cevap vermeye başlamıştır. İnternet ortamında gezinen müşterinin incelediği bir ürünün, farklı sayfalarda reklamıyla karşılaşması gelinen noktayı gözler önüne sermek bakımından yeterlidir. Farklı pazarlama politikalarının uygulandığı bu dönemde teknolojik gelişmelerle birlikte müşterilere ait birçok bilgi satıcı işletmeler tarafından veri tabanı olarak kullanılmaktadır. Müşteriye ait kişisel bilgilerin ve alış-veriş geçmişinin yer aldığı bu veri tabanları müşteri listesi olarak da adlandırılmaktadır. Bu listeler, satıcı işletmenin müşterilerine daha kolay ulaşabilmesi ve isteklerine daha iyi cevap verebilmesini sağlamaktadır.

Müşteri listeleri, işletme içinde oluşturulabildiği gibi işletme dışından da alınabilmektedir. Bu yönüyle konu, muhasebeleştirme esasları bakımından önem kazanmaktadır. Nitekim işletme içinde oluşturulan müşteri listeleri ile dışarıdan alınan müşteri listelerinin muhasebe ortamına aktarılması farklı şekillerde gerçekleşmektedir. Muhasebe ve finansal raporlama standartları açısından müşteri listeleri gibi işletme içinde oluşturulabilecek maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesi TMS 38: Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardında açıklanmıştır. Bu çalışmada müşteri listelerinin işletme içinde oluşturulması, dışarıdan satın alınması, satışı ve amortismanına tabi tutulması gibi durumlar açısından muhasebeleştirme esasları ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde müşteri listeleri başlığının tek başına ele alındığı çalışma sayısının yok denecek kadar az olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalarda daha çok maddi olmayan duran varlıklarla ilgili muhasebeleştirme esasları başlığı altında konuya yer verilmiştir. Bu çalışmada, literatürdeki eksikliği gidermeye yönelik olarak müşteri listelerine ait muhasebeleştirme işlemleri ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Literatüre katkısı yanında, muhasebe ve finansal raporlama standartları kapsamında ele alınan konunun uygulamacılar açısından yol gösterici olacağı beklenmektedir.

Bu kapsamda çalışmada ilk olarak müşteri listeleri konusu ele alınmış, sonra TMS 38: Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı kapsamında muhasebeleştirme esaslarına yer verilmiştir. Daha sonra ise konu, örnek uygulamalarla birlikte ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Yapılan muhasebeleştirme işlemlerinin değerlendirilmesiyle çalışma sonlandırılmıştır.

1. Bir Pazarlama Veri Tabanı Olarak Müşteri Listeleri

Müşteriyi tanımlamak amacıyla işletmeler tarafından oluşturulan müşteri listeleri, kimlik bilgilerinden tüketim alışkanlıklarına kadar alıcılara ait birçok bilgiyi içeren araçlardır (Çiçek, 2005: 61). Bu listeler, müşteriye yönelik marka tercihleri, tüketim eğilimleri gibi bilgiler yanında rakip markaların kullanımı hakkında da bilgi içerebilmektedir (Ceyhan, 2006: 28).

Veri tabanı olarak da ifade edilen müşteri listelerinin sık sık güncellenmesi kendisinden beklenen faydanın sağlanabilmesi için gereklidir. Tipik olarak yalnızca müşteri adını veya kimliğini ve iletişim bilgilerini içeren müşteri listeleri, veri tabanının somut bir bileşeni ve maddi olmayan varlığın fiziki görüntüsüdür. Bu açıdan bakıldığında, söz konusu varlıklar işletmeler tarafından satılabildiği gibi dışarıdan da alınabilmektedir (Tran ve Vrublevska, 2016: 70-72).

Müşteri listeleri gibi veri tabanları, pazarlama maliyetlerini düşürmek için önemli bir araçtır ve işletmelere kârlı gördükleri müşteriler üzerine yoğunlaşma imkânı sağlamaktadır (Başar ve Aslay, 2011: 337). Bununla beraber, müşteri sadakatine etki ederek satışlarda sürekliliğe imkân tanımaktadır (Çoban, 2005: 296; Baykal ve Ayyıldız, 2020: 1251). Bu kapsamda işletmelerin müşteri listeleri yoluyla elde edebileceği bazı bilgiler (Başar ve Aslay, 2011: 338);

- ✓ En fazla gelir sağlayan müşteriler,
- ✓ En sık alış-veriş yapan müşteriler,
- ✓ Kampanyalardan en çok yararlanan müşteriler,
- ✓ En etkili kampanyalar,
- ✓ Satışı en fazla olan ürünler,
- ✓ Satış geliri en yüksek olan ürünler,
- ✓ Satış potansiyeli yüksek olan personel,
- ✓ Müşteri memnuniyeti,
- ✓ En başarılı satış politikalarıdır.

Müşteri listeleri sağladığı temel yararlarla beraber çapraz pazarlama faaliyetleri açısından da önemli bir araçtır. Bu anlamda bir şirketin yemek kitabı satışı hakkında topladığı bilgiler mutfak malzemesi satın alma potansiyelindeki kişileri belirlemek için kullanılabilir. Bunun yanında toplanan bu bilgiler üçüncü taraflara da satılabilmektedir (Littmann, 2002: 1903).

İnternet ortamında dijital gözetim amaçlı kullanılan çerezlerin (*cookies*) bir yönüyle müşteri listelerinin geliştirilmiş bir versiyonu olduğu söylenebilir. Web sayfalarında kullanılan çerezler yardımıyla ürünlere yönelik eğilimler anlık olarak belirlenmekte ve bu yolla potansiyel müşterilerin her adımda bıraktığı dijital iz, reklamlarla sık sık karşılaşmasına neden olmaktadır (Taşkaya ve Talay, 2019, s. 357 – 358). Bu durum, pazarlama ve reklam faaliyetleri açısından veri tabanının taşıdığı önemi ve son kullanım şeklini gözle önüne sermektedir.

2. Müşteri Listelerinin Muhasebeleştirme Esasları

Müşteri listeleri, TMS 38: Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardında bilgisayar yazılımı, patentler, telif hakları gibi unsurlarla beraber maddi olmayan duran varlık başlığı altındaki kalemlerden biri olarak sayılmıştır (Md. 9). Standarda göre müşteri listeleri, markalar, ticari başlıklar ve yayın hakları gibi kalemler, işletme içinde oluşturulduysa maddi olmayan duran varlık olarak muhasebeleştirilmemektedir. Bu durum söz konusu kalemlere ait ortaya çıkan harcamaların, işin bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik maliyetlerden ayırt edilememesinden kaynaklanmaktadır (Md. 63-64). Dolayısıyla bu kalemler haricen (dışarıdan) elde edilebileceği gibi işletme içinde de oluşturulabilmektedir. Haricen elde edilmesi durumunda bu kalemlerin maddi olmayan duran varlık olarak aktifleştirilmesi ancak işletme içinde oluşturulması halinde ise gider olarak yazılması ilgili standartta öngörülmektedir.

Elde edilen maddi olmayan duran varlıklar için ilk muhasebeleştirmeden, işletme içi oluşturulan maddi olmayan duran varlıklar için tamamlandıktan sonra bu kalemlere yönelik ortaya çıkan sonraki harcamalar kâr veya zararda muhasebeleştirilir. Bu durum da yine oluşan harcamaların, faaliyeti bir bütün olarak geliştirmek için yapılan harcamalardan ayırt edilememesinden kaynaklanmaktadır (Md. 20). Yapılan açıklamalardan anlaşılacağı üzere söz konusu standart kapsamında müşteri listelerinin muhasebeleştirme esasları ilk muhasebeleştirme ve sonraki harcamalar çerçevesinde açıklanmıştır. Aşağıda, müşteri listelerinin muhasebeleştirme esasları sistematik bir şekilde başlıklara ayrılmış ve her aşamayla ilgili ayrıntılı açıklamalara yer verilmiştir.

(a) *İlk Muhasebeleştirme*: Müşteri listelerinin ilk defa muhasebeleştirilmesi, bununla ilgili daha sonra yapılacak kayıtlara da etki etmektedir. Müşteri listesinin satın alma yoluyla elde edilmesi durumunda aktifleştirileceği yukarıda ifade edilmiştir. Aktifleştirme durumunda söz konusu varlığın amortismanına tabi tutulacağı açıktır. Bu durumda müşteri listelerinin 260 Haklar Hesabı'nda izlenmesi mümkündür. Müşteri listelerinin işletme içinde oluşturulması durumunda ise gider olarak kayıtlara aktarılması sağlanır. Bu durumda ise müşteri listeleri, dönem sonunda sonuç hesabına

aktarılmak üzere 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı'nda izlenebilir.

Haricen satın alınan müşteri listeleri için ilk muhasebeleştirmeden sonra “maliyet yöntemi” veya “yeniden değerlendirme yönteminden” biriyle ölçüm yapılır. Maliyet yönteminde söz konusu varlık, maliyetinden, tüm birikmiş itfa ve değer düşüklüğü zararları düşülmüş olarak finansal tablolarda izlenir. Yeniden değerlendirme yönteminde ise söz konusu varlık, yeniden değerlendirme tarihindeki gerçeğe uygun değerinden birikmiş itfa ve değer düşüklüğü zararlarının tamamı düşüldükten sonra hesaplanan yeniden değerlendirilmiş tutarı üzerinden finansal tablolarda izlenir (TMS 38, Md. 74-75). TMS 36: Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardında yeniden değerlendirilmiş bir varlığa ilişkin değer düşüklüğü zararının, yeniden değerlendirme değer azalışı olarak dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir. Buna karşılık, ilgili varlık yeniden değerlendirilmiş tutarı üzerinden gösterilmiyorsa söz konusu değer düşüklüğü zararının kâr veya zararda izlenmesi gerektiği de ilave edilmiştir (Md. 60).

(b) *Sonraki Harcamalar:* Müşteri listeleri için yapılacak sonraki harcamaların kâr veya zararda muhasebeleştirileceği yine yukarıda belirtilmiştir. İlk muhasebeleştirme açısından aktif bir hesapta veya bir gider hesabında izlenmiş olması sonraki harcamalar için yapılacak kayıta farklılığa neden olmaz. Nitekim iki durum açısından da sonraki harcamalar, dönem sonunda sonuç hesabına aktarılmak üzere 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı'nda izlenebilmektedir.

(c) *Satış:* İster haricen satın alma yoluyla elde edilsin isterse de işletme içinde oluşturulsun sahip olunan müşteri listelerinin satışı da mümkündür. Muhasebeleştirme açısından bakıldığında iki farklı durum söz konusudur. Birinci durum, esas faaliyetleri kapsamında müşteri listesi üretmek olan bir işletme tarafından yapılan satıştır. Söz konusu işletme için bu satış hasılat olarak kayıtlara alınır. İkinci durum ise esas faaliyeti müşteri listesi üretmek olmayan işletmeler tarafından yapılan satıştır. Bu durum kapsamında haricen satın alınmış da olsa işletme içinde oluşturulmuş da olsa müşteri listelerinin satışında oluşan gelir, diğer faaliyetlerden sağlanan gelir ve kazanç olarak kaydedilmek üzere 648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabında izlenebilmektedir.

(d) *Dönemsonu:* Haricen satın alma yoluyla elde edilen müşteri listeleri için dönem sonunda itfa payı hesaplanmalıdır. Burada şunu belirtmek gerekir ki maddi olmayan duran varlıkların sadece sınırlı bir yararlı ömre sahip olanları itfaya tabidir (TMS 38, Md. 89). Müşteri listeleri, doğası gereği sınırlı yararlı ömre sahip bir yapıdadır. Çünkü belli bir süre sonra listede yer alan müşteri bilgilerinin çoğu değişim gösterir. Bununla

beraber listelerde yer alan verilerin yıllar geçtikçe kullanım değeri ortadan kalkar. Ve unutulmamalıdır ki tüm müşteri listeleri ancak, içeriğinde bilgileri yer alan müşterilerin sınırlı olan ömürleri kadar fayda sağlayabilmektedir (Tran ve Vrublevskaya, 2016: 71). Bu amaçla, itfa yöntemi olarak doğrusal itfa yöntemi, azalan bakiyeler yöntemi ve üretim birimleri yönteminden biri kullanılabilir (TMS 38, Md. 98).

3. Muhasebe Uygulamaları

Bu başlık altında yukarıda yapılan açıklamalar ışığında müşteri listeleri için ilk muhasebeleştirme, sonraki harcamalar, satış ve dönemsonu başlıklarında yapılması gereken kayıtların nasıl olması gerektiği örnek uygulamalar üzerinde açıklanmıştır. Yapılan kayıtlarda Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından 2018 yılında yayımlanan “Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı”ndan yararlanılmıştır.

Uygulama-1

Perakende sektöründe market faaliyeti yürüten Orhan AŞ. müşterilerini ürün fiyatları konusunda her hafta bilgilendirmek ve bu yolla müşterilerinin zihninde yer etmek istemektedir. Bir reklam politikası olarak düşündüğü bu hizmeti müşterilerine kısa mesaj (SMS) yoluyla sunmaya karar vermiştir. Bu amaçla 01.10.2022 tarihinde Poyraz İletişim ve Teknoloji AŞ. ile görüşerek faaliyette bulunduğu bölge sakinlerinden oluşan 20.000 kişiye ait iletişim bilgilerini müşteri listesi şeklinde satın almaya karar vermiştir. Söz konusu müşteri listeleri için 40.000,- TL + %18 KDV Poyraz İletişim ve Teknoloji AŞ.’ye peşin olarak ödenmiştir.

Bu işlemde Orhan AŞ. haricen (dışarıdan) satın alma yoluyla müşteri listesi elde etmiştir. Dışarıdan alındığı için söz konusu müşteri listeleri aktifleştirilmek üzere 260 Haklar Hesabında izlenebilmektedir. Bu amaçla yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	01.10.2022					
260 Haklar Hesabı		40.000,	-			
191 İndirilecek KDV Hesabı		7.200,	-			
	100 Kasa Hesabı			47.200,	-	

Yapılan muhasebe kaydından görüleceği üzere elde edilen müşteri listeleri aktif bir hesaba yazılmıştır. Burada üzerinde durulması gereken diğer bir husus da alımın vadeli olması durumunda ortaya çıkacak vade farkıdır. Böyle bir durumda oluşan vade farkı geçici bir hesapta izlenmekte ve geçici hesapta izlenen bu tutar vade boyunca dönemsel olarak bir gider hesabına aktarılmaktadır. Ayrıca bu işlemle ilgili oluşan vergi etkisinin de hesaplanması ve buna ait kayıtların yapılması gerekmektedir.

Yukarıdaki kayda konu olan müşteri listeleri Orhan AŞ.'nin kendi içinde oluşturulsa bu amaçla ortaya çıkacak harcamaların tamamı 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabında izlenecektir.

Uygulama-2

Kalmaz AŞ. perakende sektöründe teknoloji ürünleri üzerine faaliyette bulunmakta ve müşterilerine, uyguladığı kampanya bilgilerini e-posta ve kısa mesaj (SMS) yoluyla ulaştırmayı istemektedir. Müşterileriyle ilgili çeşitli bilgileri içeren bir müşteri listesini kendi bünyesinde oluşturmak için saha çalışması yürütmektedir. Bu çalışmalar kapsamında 05.10.2022 tarihinde katlandığı masraflar toplamı 25.000,- TL + %18 KDV olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu masraflar şirket tarafından peşin olarak ödenmiştir.

Bu işlemde müşteri listelerinin işletme içinde oluşturulması söz konusudur. Buna ait yapılan harcamaların 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı'nda izlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	05.10.2022				
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı		25.000,	-		
191 İndirilecek KDV Hesabı		4.500,	-		
100 Kasa Hesabı				29.500,	-

760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabında yer alan bu tutar dönem sonunda yansıtma hesapları vasıtasıyla bir kâr veya zarar tablosu hesabı olan 631 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabına aktarılacaktır. Aktarılacak bu tutar ise kapanış kaydında ilgili hesaptan çıkarılarak sürdürülen faaliyetlere ilişkin dönem kârının hesaplanabilmesi amacıyla 690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Kârı veya Zararı Hesabının borcuna yazılacaktır.

Uygulama-3

Irmak AŞ. elinde bulunan müşteri listesinin geliştirilmesi için çalışma başlatmıştır. Bu amaçla 01.11.2022 tarihinde katlanılan 10.000,- TL + %18 KDV tutarındaki masraf işletme tarafından peşin olarak ödenmiştir.

İster haricen elde edilmiş olsun isterse de işletme içinde oluşturulmuş olsun müşteri listeleri için ortaya çıkan sonraki harcamalar gider olarak kayıtlara aktarılacaktır. Bu doğrultuda yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	01.11.2022				
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı		10.000,	-		
191 İndirilecek KDV Hesabı		1.800,	-		
100 Kasa Hesabı				11.800,	-

Yapılan kayıttan da görüleceği üzere müşteri listesi için ortaya çıkan sonraki harcama 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı'na yazılmıştır. Standartta bu gibi harcamalar için herhangi bir kriter belirtilmemiş ve bunların kâr veya zararda muhasebeleştirileceği belirtilmiştir. Buna göre, yapılan harcamanın müşteri listesi için değer artışı sağlayıp sağlamadığı muhasebeleştirme açısından herhangi bir farklılığa neden olmamaktadır.

Uygulama-4

Perakende gıda sektöründe faaliyette bulunan Hancı AŞ. daha önce satın alıp geliştirdiği müşteri listelerini 01.12.2022 tarihinde teknoloji ürünleri satışı yapan Teknik Yazılım AŞ.'ye 55.000,- TL + %18 KDV'ye peşin olarak satmıştır.

Teknik Yazılım AŞ.'ye yapılan satış sonucunda söz konusu listede yer alan müşterilere ait bilgiler Hancı AŞ.'nin elinden tamamen çıkmayacaktır. Nitekim Hancı AŞ. kullandığı sitem ile her hafta müşterilerini bilgilendirmeye devam edecektir. Buradaki satış, müşteri listelerinin Teknik Yazılım AŞ.'nin kullanımına açılması, diğer bir ifadeyle müşteri bilgilerinin kendisiyle paylaşılması şeklinde gerçekleşmektedir. Muhasebeleştirme açısından bakıldığında söz konusu satış herhangi bir duran varlığın kiraya verilmesi mantığı çerçevesinde kayıtlara aktarılacaktır. Bu amaçla yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	01.12.2022					
100 Kasa Hesabı		64.900,	-			
648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabı				55.000,	-	
391 Hesaplanan KDV Hesabı				9.900,	-	

Yukarıdaki işlemle ilgili yapılacak kaydı etkileyen en önemli husus Hancı AŞ.'nin esas faaliyet konusudur. Bu kapsamda şayet Hancı AŞ. perakende gıda sektöründe değil de müşteri listelerinin oluşturulup satılmasının esas faaliyet konusu olduğu bir sektörde bulunsaydı, elde edilen tutar satış hasılatı olarak kayıtlara aktarılacaktır. Bu kapsamda 648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabı yerine yurtiçi ve yurtdışı satış durumuna göre 600 Yurtiçi Satışlar Hesabı veya 601 Yurtdışı Satışlar Hesabı kullanılacaktır.

Uygulama-5

Yazılım konusunda faaliyette bulunan Değirmen AŞ. çeşitli sektörlerde yönelik pazarlama veri tabanı oluşturmakta ve bunların satışını yapmaktadır. Çeşitli platformlar üzerinden geliştirdiği müşteri listesini 01.12.2022 tarihinde perakende sektöründe faaliyette bulunan Gıdam AŞ.'ye 80.000,-

TL + %18 KDV'ye dört ay vadeli olarak satmıştır. KDV'yi peşin tahsil etmiş kalanı ise vade sonunda alacaktır. Sektöre ilişkin borçlanma maliyeti %3'tür.

Esas faaliyeti pazarlama veri tabanı oluşturmak olan Değirmen AŞ. tarafından gerçekleştirilen bu satış için ilk yapılması gereken işlem, vade farkının hesaplanarak ayrıştırılmasıdır. Bu kapsamda, bugünkü değer aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

$$\text{Bugünkü Değer} = 80.000 / (1 + 0,03)^{4/12} = 79.216,- \text{ TL}$$

Bu satışa ilişkin vade farkı tutarı 784,- TL (80.000 – 79.216) olarak hesaplanmaktadır. Vadeli olarak gerçekleştirilen bu işleme ait yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	01.12.2022					
100 Kasa Hesabı		14.400,	-			
120 Alıcılar Hesabı		80.000,	-			
600 Yurtiçi Satışlar Hesabı				79.216,	-	
128 Ertelenmiş Vade Farkı Gelirleri Hesabı				784,	-	
391 Hesaplanan KDV Hesabı				14.400,	-	

Yukarıdaki satış işlemine ilişkin 128 Ertelenmiş Vade Farkı Gelirleri Hesabında izlenen vade farkı tutarı, vade boyunca aylık olarak gelire dönüştürülecektir. Bu amaçla yapılacak kayıta 128 Ertelenmiş Vade Farkı Gelirleri Hesabı borçlandırılıp, 640 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Vade Farkı Gelirleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Kazançları Hesabı alacaklandırılacaktır. Bununla beraber, vadeli satış işlemi nedeniyle oluşacak vergi etkisi de dönem sonunda hesaplanarak kayıtlara aktarılacaktır.

Uygulama-6

Kale AŞ. 2022 yılında bilançosuna aktardığı 60.000,- TL maliyeti müşteri listesi için doğrusal yöntemle itfa payı hesaplayacaktır. Müşteri listesi için faydalı ömür 5 yıl olarak belirlenmiştir.

Verilen bilgiler ışığında bir bilanço hesabında izlenen müşteri listesi için yıllık olarak; $60.000,- \text{ TL} / 5 \text{ yıl} = 12.000,- \text{ TL/yıl}$ itfa payı hesaplanacaktır. Bu kapsamda yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	31.12.2022					
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı		12.000,	-			
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı				12.000,	-	

Uygulama-7

Kale AŞ. elinde bulunan müşteri listelerine ilişkin 31.12.2023 tarihi itibarıyla geri kazanılabilir tutarın 30.000,- TL olduğunu tespit etmiştir. Söz konusu müşteri listelerine ilişkin defter-i kebir hesaplarının görünümü aşağıdaki gibidir.

260 Haklar Hesabı	268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı
60.000,-	24.000,-

Bu bilgiler ışığında söz konusu müşteri listesinin defter değeri, maliyetinden birikmiş amortismanın düşülmesi suretiyle hesaplanmaktadır. Buna göre defter değerinin 36.000,- TL (60.000 – 24.000) olduğu anlaşılmaktadır. Elde edilen verilere göre geri kazanılabilir tutar (30.000,- TL) defter değerinden (36.000,- TL) düşüktür. Dolayısıyla 6.000,- TL tutarında bir değer düşüklüğü söz konusudur. Bu kapsamda yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

	31.12.2023				
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı	6.000,	-			
267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılıkları Hesabı			6.000,	-	

Yukarıda yer alan işlemle ilgili daha önce bir değer düşüklüğünün yaşanmamış olması maliyet ve yeniden değerlendirme yöntemi açısından bir farklılığa neden olmamıştır. O nedenle yapılan kayıt maliyet yöntemi için de yeniden değerlendirme yöntemi için de yukarıdaki gibi olacaktır. Şayet bundan önce bir değer düşüklüğü daha yaşanmış olsaydı benimsenen yöntemle göre yapılacak muhasebe kaydı da farklılaşacaktı.

Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yayımlanan taslak niteliğindeki hesap planında gerek maddi gerekse de maddi olmayan duran varlıklarda oluşacak değer düşüklüğü zararının, söz konusu varlığın kullanım yerine bağlı olarak ilgili fonksiyonel gider hesabına borç olarak kaydedilmesi gerektiği belirtilmiştir. Daha önce karşılık ayrılmış bir maddi olmayan duran varlığın elden çıkarılması veya buna ilişkin hesaplanan değer düşüklüğünün iptali durumunda 267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılığı Hesabının borçlandırılması gerektiği ifade edilmiştir. Değer düşüklüğü karşılığının ister ayrıldığı dönemde isterse sonraki bir dönemde iptalinde daha önce yazılmış olan ilgili fonksiyonel gider hesabının alacaklandırılması gerektiği açıklanmıştır (Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı,

2018: s.60). Daha sonraki dönemlerde gerçekleşecek karşılık iptali için ilgili fonksiyonel gider hesabının alacaklandırılması hesapta ters bakiye verme riskine neden olacağından bu ihtimalin göz önünde bulundurulması işletmeler açısından yararlı olacaktır.

Sonuç ve Değerlendirme

Pazarlama faaliyetleri kapsamında veri tabanı olarak kullanılan müşteri listeleri, alıcıyla bire bir iletişim kurmayı sağlayan önemli bir araçtır. Teknolojik gelişmelerle beraber kullanım alanı genişleyen bu listelerin geleneksel fonksiyonu yanında müşteri eğilimlerinin analizine de imkân vermesi kullanımını yaygınlaştırmıştır. Özellikle internet üzerinden yapılan alış-verişlerde müşterinin dijital izleri, veri tabanına yeni bir boyut kazandırmış ve uygulanacak pazarlama politikası da önemli oranda etkilmiştir.

Müşteri listeleri, pazarlama faaliyetleri açısından olduğu gibi muhasebe açısından da üzerinde durulan konulardan biridir. Maddi olmayan duran varlıklar kapsamında değerlendirilen bu listelerin muhasebeleştirilmesi TMS 38: Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardına göre gerçekleştirilmektedir. Söz konusu standart kapsamında müşteri listelerinin muhasebeleştirme esasları aşağıda maddeler halinde açıklanmıştır.

✓ Standartta müşteri listelerinin, işletme dışından (haricen) elde edilebileceği gibi işletme içinde de oluşturulabileceği açıklanmıştır. Muhasebeleştirilmenin de bu duruma göre şekilleneceği belirtilmiştir. Buna göre müşteri listelerinin; işletme dışından (haricen) elde edilmesi durumunda maddi olmayan duran varlıklar içinde gösterilebileceği ancak işletme içinde oluşturulması halinde ise buna ilişkin yapılacak harcamaların gider olarak yazılması gerektiği ifade edilmiştir. Aktifleştirme durumunda müşteri listelerinin 260 Haklar Hesabında, gider olarak yazılması halinde ise 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabında izlenebilmesi mümkündür.

✓ Müşteri listelerinin edinimi veya oluşumundan sonra ortaya çıkan harcamalarla ilgili de standartta açıklama yapılmıştır. Nitekim her iki durumda da müşteri listelerinin geliştirilmesine ilişkin yapılacak harcamanın gider olarak muhasebeleştirileceği ifade edilmiştir. Diğer bir ifadeyle ister dışarıdan (haricen) alınmış olsun isterse de işletme içinde oluşturulmuş olsun müşteri listeleri için ilk kayıttan sonra yapılan harcamalar gider olarak yazılmaktadır. Bu kapsamda, ortaya çıkacak harcamaların 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabında izlenmesi mümkündür.

✓ Veri tabanı olarak da ifade edilebilen müşteri listelerinin satışı da söz konusu olabilmektedir. Satışa ilişkin kayıtların nasıl olması gerektiği işletmenin faaliyet konusuna göre değişmektedir. Söz konusu veri-

lerin bir pazarlama firması tarafından hazırlanarak satılması durumunda bu satış, işletmenin esas faaliyetleri arasında değerlendirilmekte ve elde edilen tutar satış hasılatı olarak yazılmaktadır. Bu gelirin, yurtiçi bir satıştan kaynaklanması durumunda 600 Yurtiçi Satışlar Hesabında, yurtdışı bir satıştan elde edilmesi durumunda ise 601 Yurtdışı Satışlar Hesabında izlenmesi mümkündür. Buna karşılık, müşteri listesi hazırlayıp satmak işletmenin esas faaliyetleri arasında olmadığı halde satılırsa elde edilecek tutar diğer faaliyetlerden sağlanan gelir ve kazanç olarak kaydedilecektir. Bu amaçla söz konusu gelirin 648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabında izlenmesi mümkündür.

✓ Müşteri listeleriyle ilgili ortaya çıkabilecek bir başka durum da dönemsonunda yapılacak itfa işlemleridir. İtfa payının hesaplanması müşteri listelerinin ilk kayıta maddi olmayan duran varlık olarak kaydedilmesine bağlıdır. İtfa payı hesaplanması durumunda 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabının borçlandırılmasına karşılık 268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı alacaklandırılır.

✓ Dönemsonunda yapılması gereken diğer bir işlem ise –varsa- değer düşüklüğünün tespitidir. Müşteri listelerinin ilk kayıttan sonraki ölçümü maliyet yöntemi veya yeniden değerlendirme yöntemlerinden biriyle yapılmaktadır. İtfa payında olduğu gibi değer düşüklüğünün de hesaplanması müşteri listelerinin ilk kayıta maddi olmayan duran varlık olarak raporlanmasına bağlıdır. Aksi halde ne itfa payı ne de değer düşüklüğü söz konusu olur. Yapılan hesaplamalar sonucunda bir değer düşüklüğü söz konusu ise bu tutarın, 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabının borcuna karşılık 267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılığı Hesabının alacağında izlenmesi mümkündür.

KAYNAKÇA

- Başar, M. S. & Aslay, F. (2011). Veri Tabanı Pazarlama: Çok Katlı Tekstil Mağazaları İçin Geliştirilen Örnek Bir Pazarlama Veri Tabanı. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 6 (3), 332 – 345.
- Baykal, M. & Ayyıldız, A. Y. (2020). Veri Tabanlı Pazarlama Faaliyetlerinin Müşteri Sadakatine Etkisi: Kuşadası’ndaki 4 ve 5 Yıldızlı Otel Yöneticileri Üzerine Bir Uygulama. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 8 (2), 1247 – 1268.
- Ceyhan, E. (2006). *Veri Tabanlı Pazarlama ve Karayoluyla Yolcu Taşımacılığı Yapan Firmalarda Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Çiçek, E. (2005). Müşteri İlişkileri Yönetimini Uygulama Sürecinde Başarıyı Etkileyen Faktörler. *Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5 (2), 60 – 72.
- Çoban, S. (2005). Müşteri Sadâkatinin Kazanılmasında Veri Tabanlı Pazarlamanın Kullanımı. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (19), 295 – 307.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2018). Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/EK2_Finansal%20Raporlama%20Standartlar%C4%B1na%20Uygun%20Hesap%20Plan%C4%B1%20Tasla%C4%9F%C4%B1.pdf. Erişim Tarihi: 3 Kasım 2022.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2019). TMS 36: Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı, [https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/10380/TFRS-2022-Seti-\(Mavi-Kitap\)](https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/10380/TFRS-2022-Seti-(Mavi-Kitap)). Erişim Tarihi: 3 Kasım 2022.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2019). TMS 38: Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı, [https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/10380/TFRS-2022-Seti-\(Mavi-Kitap\)](https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/10380/TFRS-2022-Seti-(Mavi-Kitap)). Erişim Tarihi: 3 Kasım 2022.
- Littmann, A. E. (2002). The Technology Split in Customer List Interpretation, *The University of Chicago Law Review*, Autumn, 69 (4), 1901-1927.
- Taşkaya, M. & Talay, Ö. (2019). Dijital Gözetimin Pazarlama Amaçlı Aracıları: “Çerezler” ve Çerez Kullanımında “Açık Rıza”. *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, Haziran (31), 356-376
- Tran, L. H. & Vrublevskaia, I. (2016). Methods for Valuing Customer Relationships: Use of the Multi-Period Excess Earnings Method or the Distributor Method?. *Forensic Analysis Insights*, Spring, 70 – 77.