

İKTİSADİ VE İDARİ

BİLİMLERDE ULUSLARARASI ÇALIŞMALAR - II

Haziran 2023

EDİTÖRLER

PROF. DR. MUSTAFA METE
DR. ÖĞR. ÜYESİ AYTAÇ TOPTAŞ
DR. FUNDA MERMERTAŞ

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

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

Birinci Basım / First Edition • © Haziran 2023

ISBN • 978-625-6450-51-6

© 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: Kızılay Mah. Fevzi Çakmak 1. Sokak

Ümit Apt No: 22/A Çankaya/ANKARA

Telefon / Phone: 05437675765

web: www.serüvenyayınevi.com

e-mail: serüvenyayınevi@gmail.com

Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

İKTİSADİ VE İDARİ

BİLİMLERDE ULUSLARARASI ÇALIŞMALAR-II

Editörler

PROF. DR. MUSTAFA METE
DR. ÖĞR. ÜYESİ AYTAÇ TOPTAŞ
DR. FUNDA MERMERTAŞ

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

KOOPERATİFLERDE SERMAYE YAPILARININ İNCELENMESİ

Göktürk KALKAN..... 1

Bölüm 2

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ VE AKILLI ERP'LER: ŞİRKETLERDE
DÖNÜŞÜM VE ETKİN VERİMLİLİK

Esin YELGEN..... 17

Bölüm 3

TMS 37. KARŞILIKLAR, KOŞULLU BORÇLAR VE KOŞULLU
VARLIKLAR STANDARDININ İNCELENMESİ

Rozi MİZRAHİ, Mustafa Volkan KUŞOĞLU..... 33

Bölüm 4

TÜRKİYE'DEKİ YATIRIM TEŞVİKLERİNİN TRC3 BÖLGESİNDEKİ
İŞSİZLİK VE İSTİHDAM GÖSTERGELERİ ÜZERİNDEN
DEĞERLENDİRİLMESİ

Serhat UZAN..... 73

Bölüm 5

MARKA İTİBAR YÖNETİMİ AÇISINDAN YEŞİL PAZARLAMA
UYGULAMALARI VE SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ

Nilgün TUZCU..... 93

Bölüm 6

TAKIM AKSAKLIKLARI'NIN ÇEVİKLİK ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRK SİVİL
HAVACILIK SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ

Fatih KARAMAN 113

Bölüm 7

KÜRESELLEŞME-KÜRESELLEŞMEDEN GERİ DÖNÜŞ SÜREÇLERİ VE
ÇEVRESEL ETKİLERİ

Süleyman AÇIKALIN..... 145

Bölüm 8

ÇOCUK İŞÇİLERİN ÇALIŞMA KOŞULLARINA İLİŞKİN BİR SAHA
ÇALIŞMASI

Duygu ÖZYILMAZ MİSİCAN , Hasan CABAR 161

Bölüm 9

DEĞERLEME ÖLÇÜLERİ AÇISINDAN TAM SET MUHASEBE
STANDARTLARI VE VERGİ USUL KANUNU'NUN
KARŞILAŞTIRILMASI

Erkan UZUN..... 197

Bölüm 10

HUKUK DEVLETLERİNİN ÖNEMLİ SINAVI YENİ NESİL TERÖR
ÖRGÜTLERİ/FETÖ-PDY TERÖR ÖRGÜTÜ

Tarık SÖYLEMİŞ..... 219

Bölüm 11

DELPHI VE DEMATEL YÖNTEMLERİYLE LOJİSTİK SEKTÖRÜ
SORUNLARININ ANALİZİ: HATAY İLİ ÖRNEĞİ

Cem Emre YILMAZ, V. Alpagut YAVUZ 241

Bölüm 12

R PROGRAMI İLE BİBLİYOMETRİK BİR ÇÖZÜMLEME: BALANCED
SCORECARD

Fettah KAYRA..... 267

Bölüm 13

KÜMELEME ANALİZİ İLE ADALET GÖSTERGELERİNE GÖRE
TÜRKİYE'DEKİ İLLERİN SINIFLANDIRILMASI

Uğur DEMİREL..... 291

Bölüm 14

TÜRKİYE'DE KISA VADELİ SERMAYE HAREKETLERİ VE REEL
DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ: ARDL EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

İsmail Hakkı KOFOĞLU, Zühal ALACA..... 315

Bölüm 15

FOSİL ENERJİ KAYNAKLARI PAZARINDA BRICS ÜLKELERİ'NİN DIŞ
TİCARETİ İNCELEMESİ

Leyla Baştan TÖKE, Mine ÜZÜMCÜOĞLU..... 341

Bölüm 1

KOOPERATİFLERDE SERMAYE YAPILARININ İNCELENMESİ

Göktürk KALKAN¹



¹ Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi İslahiye İİBF İşletme Bölümü,
gkalkan@gantep.edu.tr, Orcid: 0000-0003-3631-8179

1.GİRİŞ

Bir kooperatifin sermaye yapısının, finansal istikrarı, büyümesi ve uzun vadeli başarısı için kritik bir önemi vardır. Ortakların katılımı ve toplu karar alma ilkesi üzerinde çalışan ayrı ekonomik birimler olarak kooperatifler, sermaye yapılarını belirlemede benzersiz zorluklarla ve hususlarla karşı karşıyadır. Kooperatiflerin fonlarını nasıl artıracaklarını ve yöneteceklerini dikkatlice düşünmeleri gerekir. Bunun nedeni, bir kooperatifin finansal istikrarı, operasyonel esnekliği ve finansal taahhütlerini yerine getirme, fırsatları değerlendirme ve ekonomik belirsizliği yönetme yeteneği üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilmesidir. Bu alanlarda, bir kooperatifin işini finanse etmek için kullandığı sermaye yapısı, borç ve özkaynak bileşimi önemli bir rol oynar.

Kooperatiflerin sermayeyi artırma ve yönetme şekli, kooperatiflerin nasıl yönetileceği ve kararların nasıl alınacağı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Sermayenin tahsisi, üyeler arasındaki güç dengesini etkiler ve üyelerin kuruluş üzerindeki kontrol derecesini belirler. İyi yapılandırılmış bir sermaye tabanı, üye katılımını kolaylaştırabilir, demokratik karar almayı kolaylaştırabilir ve kooperatif paydaşlarının çıkarlarını uyumlu hale getirebilir. Ayrıca, kooperatiflerin dış finansman kaynaklarına erişmek ve yatırım çekmek için en uygun sermaye yapısına sahip olmaları gerekir. Bir kooperatifin sermaye yapısı kararları, kredi değerliliğini ve borç verenlerden ve yatırımcılardan sermaye toplama kabiliyetini önemli ölçüde etkileyebilir. Dengeli bir sermaye yapısı, kooperatifin sermaye piyasalarına erişimini kolaylaştırır, uygun finansman koşullarını müzakere eder ve büyüme ve genişleme planlarını destekler, böylece dış paydaşlar nezdinde güven tesis eder. Mali faktörlere ek olarak, bir kooperatifin sermaye yapısının sosyal etkileri de vardır. Kooperatifler, sahipliğe ve kâr paylaşımına dayalıdır. Uygun bir sermaye yapısı, kooperatifin mali kaynaklarının sosyal misyonunu yerine getirmek ve üyelerinin ihtiyaç ve isteklerini karşılamak için kullanılmasını sağlar. Bu, kooperatiflerin fazla fonları üyelerine dağıtmasına, toplum geliştirme çabalarına yatırım yapmasına ve sürdürülebilir ve kapsayıcı iş uygulamalarını teşvik etmesine olanak tanır (Stoop, Brandsen & Helderma, 2021: Royer & McKee, 2021).

Giriş bölümünden sonra kooperatifin sermaye yapısı hakkında genel bir bilgi verilmektedir. Bu bölüm, kooperatiflere özgü sermaye bileşenlerini tanımlar ve ele alır ve bunların bu kuruluşlar için önemini vurgular. Kooperatif sermayesinin bileşimini ve tahsisini anlamak, kooperatif yöneticileri ve politika yapımcılar için finansal dayanıklılığı ve operasyonel verimliliği artıran bilinçli kararlar almak için kritik öneme sahiptir.

Bir sonraki bölümde, kooperatif bağlamında sermaye yapısı teorilerinin karşılaştırmalı bir analizini yürütülecektir. Bu analiz, Modigliani-Miller, ödünleşme teorisi, finansman hiyerarşisi teorisi ve temsilcilik teorisinin ko-

operatif finansman kararlarına uygulanmasına ve bunun kooperatif sermaye yapıları üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır.

Kooperatif sermaye yapısının önemini anlamak, kooperatif yöneticileri, politika yapıcılar ve araştırmacılar için kritik öneme sahiptir. Sermaye yapısı kararları ile bir kooperatifin mali ve sosyal performansı arasındaki ilişkiyi anlamak, karar verme ve stratejik planlama konusunda değerli bilgiler sağlar. Bu çalışmanın amacı, sermaye yapısı teorisine ve kooperatif bağlamındaki uygulamasına kapsamlı bir genel bakış sunarak kooperatif finansmanını çevreleyen bilgi tabanına katkıda bulunmaktır. Bu, kooperatif organizasyonlarının sürdürülebilir büyümesini ve başarısını destekler.

2. KOOPERATİF SERMAYE YAPISINA GENEL BİR BAKIŞ

Kooperatifler, ortak sahiplik ve demokratik yönetim gibi temel özelliklere dayanarak sermaye şirketlerinden ayrılabilirler (Kalegoras, Pennings & Van Dijk, 2007). Kooperatif bir işletme, müşteri ve tedarikçiler gibi üye-kullanıcıların kolektif olarak sahip olduğu ve yönettiği bir yapıdır. Üyeler, örgüte aktif olarak katılarak faydalarını elde etmektedir.

Kooperatifler, ortaklık paylarına dayalı bir ortaklık yapısıyla faaliyet gösterir ve diğer ticari şirketlerin hisselerinden farklıdır. Sermaye şirketlerindeki hisselerin halka açık bir piyasada işlem gördüğüne karşın, kooperatif ortaklık paylarının böyle bir piyasası bulunmamaktadır. Bu durum, kooperatifleri tek bir varlığın elinde yoğunlaşan sahiplik konsantrasyonuna karşı korumaktadır. Bir üyenin tek bir ortaklık payı veya birden fazla payı olması durumunda, eşitlik ilkesi, oy haklarının bir üye-bir oy esasına göre kullanılmasını sağlar. Bu demokratik yapı, kooperatif yönetiminin daha eşitlikçi bir şekilde yürütülmesine olanak tanır. Kooperatif üyeleri, kooperatif içinde hem kar paylaşımı haklarına hem de kontrol paylaşımı haklarına sahiptir (Hansmann, 2013). Kooperatifin ortakları olarak üyeler, faaliyetlerine aktif olarak katılır ve başarısından doğrudan fayda sağlar.

Geleneksel kooperatifler, harici yatırımcılardan yatırım fonu sağlama konusunda sınırlamalarla karşılaşır ve genellikle mevcut üyelerin mali kapasitesine dayanır (Gentzoglanis, 2007). Kooperatif üyelerinin bireysel sahipliği, hisselerin alım satımının yapılmadığı için hisse değeri dalgalanmalarının olmamasına neden olur. Sonuç olarak, kooperatif yönetimi, öz sermayeyi maliyeti sıfır olan bir kaynak olarak görebilir ve aşırı borçlanmaya girebilir. Hisse sahibi şirketlere kıyasla, kooperatif üyeleri mülkiyet paylarını devretme ve ticaret yapma konusunda kısıtlamalarla karşılaşır. Bu durum, geleneksel kooperatiflerin karlı yatırım fırsatlarını finanse etmek için yeterli sermaye elde etme konusunda zorluklarla karşılaşmasına neden olur (Olesen, 2007). Kooperatiflerin sürdürülebilirliği, gereken yatırımları yapabilme yeteneklerine dayanırken, geleneksel kooperatifler genellikle yeterli sermayeye sahip değildir. Bu kooperatiflerin sermaye sağlama kaynakları iki kaynaktan gelir:

üyelerden doğrudan yatırımlar ve dağıtılmamış karlar (Fahlbeck, 2007:256).

Kooperatiflerin yatırım fırsatlarını finanse etmek için risk sermayesi elde etme yetenekleri sınırlıdır ve bunun birkaç faktöre bağlı olduğu söylenebilir: (1) Kooperatiflerin sınırlı artık hakları, bu durumda alacaklıların ve diğerlerinin iflas durumunda varlık likidasyonunda önceliklendirilmesi, normal hissedarlara artık varlıklar bırakır. (2) Kooperatif üyelerinin yatırım yapma konusunda yetersiz teşvikleri (3) Kooperatif sermayesi elde etmek için üyelerin desteğine bağımlılık (4) Kooperatif sermayesinin geçiciliği (5) Kooperatiflerin harici finansman kaynaklarına sınırlı erişimi (Chaddad, 2006:2).

Sermaye yapısı, bir işletmenin varlıklarının nasıl finanse edildiği ile ilgilidir. Bir işletme, varlıklarını borçlanma ve özsermaye aracılığıyla finanse eder. İşletme, faaliyetlerini ve yatırımlarını desteklemek için sağladığı bu kaynakları riskleri ve maliyetlerine göre değerlendirerek bir sermaye yapısı oluşturur. Kooperatif işletmelerin perspektifinden bakıldığında sermaye yapısı, finansal istikrarını, operasyonel verimliliğini ve uzun vadeli sürdürülebilirliğini şekillendirmede kritik bir rol oynar. Kooperatif finansal yapı üzerine literatür, rekabet gücü, verimlilik ve kaldıraç gibi konulara odaklanmaktadır (Bazzana ve Catturani, 2021).

Kooperatiflerin sermaye yapısı, uzun vadeli borç, kısa vadeli borç, elde tutulan karlar ve özsermaye finansmanının bir karışımını içerir (Viviani, 2008; Cheng ve Katchova, 2019). Borç-özsermaye oranı, kaldıraç oranı, faiz karşılama oranı ve özsermaye oranı gibi önemli oranlar ve göstergeler, kooperatiflerin mali sağlığı ve risk profili hakkında bilgi sağlar (Setiajatnika, Dasuki & Hasyim, 2020; Royer ve McKee, 2021).

Sermaye yapısı ile ilgili kararlar, kooperatiflerin finansal performansı, operasyonel verimlilik ve stratejik karar süreçleri üzerinde önemli etkilere sahiptir. Sermaye yapısının önemini anlamak, kooperatiflere bilinçli finansal kararlar almak ve genel performanslarını artırmak konusunda güç verir.

A. Finansal İstikrar ve Performans: Sermaye yapısı seçimleri, kooperatiflerin finansal istikrarı ve performansı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Viviani (2008), sermaye yapısı belirleyicilerinin Fransız şarap endüstrisinde finansal performans ve değer yaratma üzerindeki önemli etkisini göstermiştir. Cabaleiro-casal, Iglesias-malvido & Martínez-fontañña (2019), sermaye yapısı kararlarının ekonomik ve finansal sonuçlarına vurgu yaparak, kooperatif üyelik dinamikleri için önemini vurgulamıştır. Gweyi, Minoos & Luyali (2013), Kenya'daki tasarruf ve kredi kooperatifleri üzerine bir çalışma yapmış, kaldıraç belirleyicilerini ve finansal istikrar üzerindeki etkilerini incelemiştir.

Sektöre özgü çalışmalar, sermaye yapısı ile kooperatif performansı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Ananiadis, Notta & Oustapassidis (2003), Yu-

nan süt endüstrisinde kooperatif rekabeti ve sermaye yapısını incelemiş, kooperatif başarısı için sermaye yapısı seçimlerinin önemini ortaya koymuştur. Lisa (2016), Endonezya'da kooperatif sharia baitul maal wa tamwil (BMT) üzerine odaklanmış ve finansman dağılımının karlılık ve mali sürdürülebilirlik üzerindeki etkilerini vurgulamıştır. Seo ve Choi (2016), Güney Kore'deki tüketici kooperatiflerinde sermaye yapısının belirleyicilerini araştırmıştır.

B. Operasyonel Verimlilik ve Karar Verme: Sermaye yapısı kararları, kooperatiflerin operasyonel verimliliği ve karar verme süreçlerini önemli ölçüde etkileyebilir. Chang, Lee, Yu, & Lee (2009), Tayvan'daki kredi kooperatiflerinin sermaye yapısı ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemiş, sermaye yapısı seçimlerinin kooperatif operasyonlarının finansal sürdürülebilirliği ve verimliliği üzerinde etkisi olduğunu öne sürmüştür. Russo, Weatherspoon, Peterson & Sabbatini (2000), İtalyan tarımsal kooperatifler üzerine bir çalışma yapmış, yönetsel gücün sermaye yapısı kararlarını nasıl etkilediğini göstermiş ve karar vericilerin kooperatifin finansal yapısını şekillendirmedeki rolünü vurgulamıştır.

3. KOOPERATİFLERDE SERMAYE YAPISI TEORİLERİNİN ANALİZİ

Kooperatiflerin finansal yönetimi, sürdürülebilirliği, performansı ve refahı, sermaye yapısı kararlarından büyük ölçüde etkilenir. Kooperatifler de dahil olmak üzere firmaların sermaye yapısı tercihlerini açıklamak için çeşitli teoriler önerilmiştir. Sermaye yapısı teorisi, bir organizasyonda finansman kararlarını etkileyen faktörleri anlamak için bir çerçeve sağlar. Bu teoriler başlangıçta yatırımcıların sahip olduğu şirketler için geliştirilmiş olsa da kooperatiflere de uygulanabilir. Karşılaştırmalı bir analiz, bu teorilerin işbirlikçi ortamlardaki sermaye yapısı kararlarını açıklama biçimlerindeki hem benzerlikleri hem de farklılıkları ortaya çıkarır.

Bu teorilerin ortak bir yönü, Royer ve McKee (2021) tarafından vurgulandığı gibi, kooperatifler ve yatırımcıya ait şirketlerde borç finansmanı ile ilişkilendirilen faydalar (vergi avantajları ve artan kaldıraç gibi) ile maliyetlerin (finansal sıkıntılar ve temsilcilik maliyetleri gibi) dengelemesinin tanınmasıdır.

3.1. Modigliani-Miller Teorisi ve Kooperatif Sermaye Yapıları

Franco Modigliani ve Merton Miller tarafından 1958 yılında ortaya konan Modigliani-Miller teorisi, teorik finansta temel bir kavramdır. Bu teori, sermaye yapısı ile bir işletmenin değeri arasındaki ilişkiyi araştırır. Modigliani-Miller teorisine göre, belirli varsayımlar altında, bir işletmenin değeri sermaye yapısından bağımsızdır. Özellikle vergiler, iflas maliyetleri ve ajans sorunları gibi faktörler göz ardı edildiğinde, bir işletmenin değeri yalnızca temel varlıkları ve bu varlıklar tarafından oluşturulan beklenen nakit akışları

tarafından belirlenir (Kurzrock, Mokinski, Schindler & Westerheide, 2011). Teoriye göre, borç ve özsermaye gibi farklı sermaye yapıları işletmenin genel değerini etkilemez. Ayrıca, teori, yatırımcıların farklı işletmelerin menkul kıymetlerini birleştirerek sentetik portföyler oluşturabileceği ve böylece alternatif sermaye yapılarıyla ilişkilendirilen nakit akışlarını taklit edebileceği arbitraj prensibine dayanır. Modigliani ve Miller, farklı sermaye yapılarına sahip iki işletmenin benzer nakit akışları ürettiği durumda, yatırımcıların diğer işletmenin menkul kıymetlerini alıp satarak bir işletmenin sermaye yapısını taklit edebileceğini ve böylece değer farklılığını ortadan kaldırdığını göstermektedir.

Kooperatif işletmeler, üye sahipliği ve demokratik kontrol gibi özelliklere sahip, yatırımcı sahipli şirketlere kıyasla benzersiz özelliklere sahiptir. Modigliani-Miller teorisi başlangıçta yatırımcı sahipli şirketler için geliştirilmiş olsa da, prensipleri kooperatif bağlamındaki finansman kararlarına da uygulanabilir.

3.2. Ödünleşme Teorisi ve Kooperatif Sermaye Yapıları

Ödünleşme teorisi, bir şirketin en iyi borç seviyesinin, borcun faydalarını ve maliyetlerini dengelediğini gösterir. Borcun faydaları, esas olarak yöneticiler üzerindeki vergi tasarrufu ve disiplin etkilerinde görülür, böylece bir şirketin yöneticileri ve sahipleri arasındaki çatışmaları hafifletir. Artan borcun zarar verici maliyetleri, artan iflas riski ve finansal zorlukların artan maliyetleridir (Kurzrock vd., 2011). Bu teoriye göre, bir işletmenin sermaye yapısına borcu dahil etmenin avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Avantajlar arasında faiz indirimlerinden kaynaklanan vergi avantajları ve özsermayenin kaldırma etkisi yer almaktadır, bu da özsermaye sahipleri için daha yüksek getirilere yol açabilir. Ödünleşme teorisi kooperatif örgütlerinde de sermaye yapısı kararlarına uygulanabilir (Seo ve Choi, 2016). Geleneksel işletmeler gibi, kooperatifler de borç finansmanının avantajları ve dezavantajları arasında bir denge kurmaya çalışır. Ancak, üye katılımı, kooperatif yönetimi ve dış finansa erişim gibi ek faktörler kooperatiflerin sermaye yapısı seçimlerini etkileyebilir (Chaddad, Cook & Heckeley, 2005; Rebelo, Caldas & Matulich, 2008).

Ampirik çalışmalar, ödünleşme teorisinin kooperatiflerde sermaye yapısı seçimleriyle ilgili geçerlilik konusunda bilgi sağlamaktadır. Ananiadis vd. (2003), kooperatiflerin ve yatırımcıların sahip olduğu firmalar arasında sermaye yapısında önemli bir fark olduğunu ve kooperatiflerin daha düşük bir borç seviyesine sahip olduğunu bulmuşlardır. Bu bulgu, ödünleşme teorisinin, şirketlerin borç almanın faydalarını finansal sıkıntı maliyetlerine karşı dengelemesi gerektiği yönündeki öngörüsüyle tutarlıdır. Lisa (2016), Endonezya'da bir kooperatif olan Sharia Baitul Maal wa Tamwil (BMT) üzerine araştırma yapmış ve karlılık ve varlık yapısının borç-özsermaye karışı-

mının önemli belirleyicileri olduğunu ortaya koymuştur. Mateos-Ronco ve Guzmán-Asunción (2018), İspanyol tarımsal kooperatifleri analiz etmiş ve büyüklük, karlılık ve büyüme fırsatları gibi faktörlerin sermaye yapısı seçimlerini etkilediğini bulmuşlardır. Chang vd. (2009), Tayvan'daki kredi kooperatiflerinin sermaye yapısının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemiş ve sermaye yapısı ile performans arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu göstermiş, böylece optimal borç-özsermaye karışımının varlığını ortaya koymuştur. Russo vd. (2000), İtalyan tarımsal kooperatifleri üzerine bir araştırma yapmış ve sermaye yapısı seçimlerinde yönetici gücünün etkisini vurgulamıştır.

Bu ampirik çalışmalar, ödünleşme teorisinin kooperatif finans kararlarını anlama konusundaki geçerliliğini destekleyen kanıtlar sunmaktadır. Karlılık, varlık yapısı, büyüklük ve büyüme fırsatları gibi faktörler, kooperatifler için optimal sermaye yapısının belirlenmesinde dikkate alınır. Bu bulgular, kooperatiflerin borç finansmanının avantajları ve maliyetleri arasında denge sağlamayı amaçladığını göstermektedir.

Sonuç olarak, sermaye yapısı ödünleşme teorisi, kooperatif örgütlerinde finansman kararlarına uygulanabilir. Kooperatifler, borç finansmanının avantajları ve dezavantajlarını dikkatlice değerlendirerek optimal sermaye yapısını belirlemeye çalışırlar.

3.3. Finansman Hiyerarşisi Teorisi ve Kooperatif Sermaye Yapıları

Kooperatif işletmelerin sermaye yapısı kararları, finansal istikrarlarını ve uzun vadeli başarılarını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Teorik bir çerçeve olarak hizmet veren Finansman Hiyerarşisi teorisi, işletmelerin öncelikle iç finansmana dayandıklarını ve fon sağlama konusunda bir hiyerarşiye uyduklarını önererek bu kararları anlamamıza yardımcı olmaktadır (Myers ve Majluf, 1984).

Finansman hiyerarşisi teorisine göre, işletmeler finansman için öncelikle elde tutulan kazançlara, ardından borç ihraçlarına ve son olarak da özsermaye finansmanına dayanırlar (Myers ve Majluf, 1984). Bu hiyerarşi, yöneticiler ile dış yatırımcılar arasındaki bilgi asimetrisine dayanır, burada yöneticiler daha doğru bilgiye sahiptir. Sonuç olarak, işletmeler olumsuz sinyaller göndermekten kaçınmak için iç finansmana öncelik verme eğilimindedir. Üye sahipliği ve demokratik kontrolle karakterize edilen kooperatif işletmeleri, sermaye yapısı kararlarını etkileyen benzersiz özelliklere sahiptir. Finansman hiyerarşisi teorisi genellikle yatırımcı sahipli işletmelere uygulansa da, birkaç çalışma kooperatifler bağlamında geçerliliğini incelemiştir. Örneğin, Royer ve McKee (2021), tarımsal kooperatiflerde elde tutulan kazançlar ve üye sermayesi gibi iç finansmanın önemini vurgular. Bulguları, kooperatiflerin iç kaynaklara öncelik verdiğini göstererek finansman hiyerarşisi teorisiyle uyumlu olmaktadır. Viviani (2008), finansman hiyerarşisi teorisinin Fransız

şarap şirketleri için daha uygun olduğunu ve kooperatifler ile diğer yasal yapılar arasında ve toptancılar, bağcılar ve şarapçılık gibi alt sektörler arasında borç oranlarında önemli farklılıklar olduğunu öne sürmektedir. Wang (2016), tarım kooperatiflerinin döner sermaye kullanımının dış finansman ihtiyacını azalttığını ve tarım kooperatiflerinin yatırımcıların sahip olduğu firmalardan daha az borç kullanması gerektiğini öne sürmüştür. Ayrıca, Cheng ve Katchova (2019), tarımsal kooperatifler için sermaye yapısı teorilerini incelemiş ve finansman hiyerarşisi teorisine destek bulmuşlardır. Kooperatiflerin elde tutulan kazançlara ve üye kredisine daha fazla dayandığını gözlemlemişlerdir, bu da finansman hiyerarşisi teorisinin öncelik verilen iç finansmana dikkat çektiğini yansıtmaktadır. Kurzrock vd., (2011), Almanya'daki konut şirketlerini analiz etmiş ve sermaye yapısında sistematik uyumların kanıtlarını bulmuş, finansman hiyerarşisi teorisinin önemini vurgulamıştır. Shitbutse, Kalunda ve Achoki (2019), Kenya'daki mevduat kabul eden Tasarruf ve Kredi Kooperatif Kuruluşları (SACCO'lar) nda likiditenin ve temettü dağıtımının finansal performansa etkisini araştırmış ve sonuçları, kaldıraç ile likidite arasında negatif bir ilişki olduğunu göstererek finansman hiyerarşisi teorisine uyumludur. Seo ve Choi (2016), Kore'deki tüketici kooperatiflerinin sermaye yapısını incelemiş ve karlılık, likidite ve varlık yapısı gibi faktörlerin finansman kararlarını etkilediğini belirleyerek finansman hiyerarşisi teorisine destek sağlamıştır. Fedele, Miniaci ve Tortia (2022), İtalyan sosyal bakım sektöründeki sosyal kooperatifleri bir vaka çalışması olarak kullanarak müşteri odaklılığın kar amacı gütmeyen kuruluşların finansal kararları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuçlar, daha güçlü bir müşteri odaklılığa sahip kar amacı gütmeyen kuruluşların dış finansmana daha az güvendiğini ve bunun da finansal sürdürülebilirlikleri üzerinde etkileri olabileceğini göstermektedir. Finansman hiyerarşisi teorisi, kooperatif sermaye yapılarını ve finansman kararlarını anlamak için değerli bir çerçeve sunmaktadır. Farklı sektörler ve coğrafi bağlamlarda kooperatif işletmeleri inceleyen deneysel çalışmalar, iç finansman kaynaklarına verilen önceliği vurgulayarak sıralama teorisine destek sağlamaktadır. Kooperatifler, elde tutulan kazançlar, üye sermayesi ve kredilere öncelik vererek benzersiz özelliklerini yansıtmaktadır. Kooperatif sermaye yapılarına etki eden faktörleri anlamak, bu organizasyonların mali yönetimini ve uzun vadeli sürdürülebilirliğini iyileştirmeye katkı sağlayabilir.

3.4. Temsilcilik Teorisi ve Kooperatif Sermaye Yapıları

Temsilcilik teorisi, işi gerçekleştirmek için bir tarafın başka bir tarafı görevlendirdiği temsilcilik ilişkisini kapsar ve bu ilişkiler sahiplik ve kontrolün ayrılmasıyla karakterizedir. Sahiplik ve kontrolün ayrılması, özellikle sahipler, yöneticiler ve borç verenler arasında çıkar çatışmalarına yol açar. Şirketlerde sahiplik ve kontrolün ayrılması, hissedarlar ile yöneticiler arasında temsilcilik problemi olarak adlandırılan bir soruna neden olur. Bu problemde, temsilcinin

her zaman sahibin çıkarlarını en iyi şekilde gözetmeyeceği düşüncesi haklı bir sebeptir (Jensen ve Meckling, 1976). Temsilcilik teorisi, temsilcinin işverenin lehine hareket edip etmediğini izlemeye yönelik sorunları ve işveren ile temsilcinin farklı risk tutumları ve tercihlerinden kaynaklanan problemleri ele alır (Eisenhardt, 1989). Çıkar çatışmaları, şirketlerin faaliyetlerini tam olarak yerine getirmesini engelleyebilir ve karlı yatırım fırsatlarının gözden kaçırılmasına, temsilcilerin yetersiz performansına ve maliyetlerin artmasına neden olabilir. Asıl-temsilci ilişkisindeki sorunlar, asıl ve temsilcinin temsilcinin asılın çıkarlarına uygun davranmasını sağlayacak bir sözleşme üzerinde anlaşmaları durumunda giderilebilir. Bununla birlikte, eksik sözleşmeler ve ahlaki riskler nedeniyle kaytarma fırsatları mevcuttur (Royer, 1999).

Kooperatifler, üyelerinin hem yatırım hem de tüketici menfaatlerini gözettiği benzersiz bir sahiplik yapısı ile karakterize edilir. Kooperatiflerde, ortakların çıkarları kooperatifin amaçlarından saptığında temsilcilik çatışmaları ortaya çıkabilir. Örneğin yöneticiler, kişisel çıkarlarını maksimize etmek veya üyelerinin çıkarlarıyla bağdaşmayan alternatif hedefler peşinde koşmak gibi kendi çıkarlarını ön planda tutabilirler. Temsil ihtilafları, kooperatiflerin sermaye yapısına ilişkin kararlarda önemli bir etkiye sahiptir. Sermaye yapısı, kooperatifin faaliyetlerini finanse etmek için borç ve özkaynak finansmanının bir kombinasyonudur. Kooperatif yöneticileri, üyelerinin refahını maksimize etmek yerine kendi çıkarlarına hizmet eden sermaye yapısı kararları alabilirler. Bu kararlar, kooperatif içindeki kontrollerin, risklerin ve faydaların dağılımını etkileyebilir.

DeneySEL çalışmalar, temsilcilik çatışmalarının kooperatif sermaye yapıları üzerindeki etkisine dair kanıtlar sunmaktadır. Cabaleiro-Casal vd. (2019), kooperatiflerde açık üyelik uygulamasının ekonomik ve finansal etkilerini inceleyerek üyelik yapısı ile sermaye yapı kararları arasındaki ilişkiye ışık tutmuştur. Chaddad vd., (2005), Amerika Birleşik Devletleri'ndeki tarım kooperatiflerinde finansal kısıtlamaların varlığını test etmiş ve yatırım davranışlarını analiz etmiştir. Bu çalışma, temsilcilik çatışmaları ve finansal kısıtlamaların tarım kooperatiflerinin sermaye yapı kararları ve yatırım kararlarını nasıl etkileyebileceği konusunda bilgi sağlamaktadır. Rebelo vd., (2008), Portekiz Douro şarap kooperatiflerini analiz etmiş ve yönetici gücü ve üye davranışının sermaye yapı kararları üzerindeki etkisini incelemiştir. Bu çalışma, temsilcilik çatışmalarını ve bu çatışmaların belirli kooperatif bağlamlarında sermaye yapı kararları üzerindeki etkisini anlamının önemini vurgulamaktadır. Reddy ve Locke (2014), Yeni Zelanda'daki kooperatifler ve müşterek ortaklı şirketlerde mülkiyet yapısı, sermaye yapısı ve kurumsal yönetim uygulamaları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Bu çalışma, kurumsal yönetim mekanizmalarının temsilcilik çatışmalarını hafifletme ve sermaye yapı seçimlerini kooperatif üyelerinin çıkarlarıyla uyumlu hale getirme konusundaki önemini vurgular.

4. SONUÇ

Bir kooperatifin sermaye yapısını belirlemenin, finansal performans, üye ilişkileri ve yönetim, dış finansmana erişim, temsilcilik çatışmalarının yarattığı zorluklar, bilgi asimetrisi, kooperatifler arasındaki farklılıklar ve stratejik hususlar üzerinde önemli sonuçları ve bir dizi zorluğu vardır.

Sermaye yapısı ile ilgili kararlar, kooperatiflerin finansal performansı, operasyonel verimlilik ve stratejik karar süreçleri üzerinde önemli etkilere sahiptir. Sermaye yapısının önemini anlamak, kooperatiflere bilinçli finansal kararlar almak ve genel performanslarını artırmak konusunda güç verir.

Sermaye yapısının kooperatiflerin finansal performansı üzerinde önemli bir etkiye sahiptirler. Viviani (2008), Fransız şarap endüstrisinde sermaye yapısı belirleyicilerinin finansal performans ve değer yaratma üzerindeki önemini vurgulamaktadır. Bu çalışma, sermaye yapısının doğru seçilmesinin kooperatiflerin finansal başarısını artırabileceğini ortaya koymaktadır. Benzer şekilde, Cabaleiro-casal vd. (2019), sermaye yapısı kararlarının ekonomik ve finansal sonuçlar üzerindeki etkilerini vurgulamakta ve kooperatif üyelik dinamikleri için önemini belirtmektedir. Bu da sermaye yapısının finansal performans üzerindeki etkisini göstermektedir. Sermaye yapısı kararlarının doğru bir şekilde yapılması, kooperatiflerin finansal sürdürülebilirlik, operasyonel verimlilik, rekabet gücü ve değer yaratma açısından başarısını artırabilir. Bu nedenle, kooperatif yöneticileri sermaye yapısı seçimlerini dikkatli bir şekilde değerlendirmeli ve kooperatifin hedeflerine ve sektör özelliklerine uygun bir sermaye yapısı stratejisi oluşturmalıdır.

Sermaye yapısı kararlarının, üye ilişkileri ve kooperatif yönetimi üzerinde de etkileri bulunmaktadır. Seo ve Choi (2016), Güney Kore'deki tüketici kooperatiflerini incelemiş ve sermaye yapısı seçimlerinin belirleyicilerini belirlemiştir. Kooperatif büyüklüğü, üyelik büyüme hızı ve karlılık gibi faktörlerin sermaye yapısı kararlarını etkilediğini ve bunun da üye ilişkileri ve kooperatif yönetimi üzerinde etkisi olabileceğini bulmuşlardır. Ayrıca, finansman kaynaklarının dağılımı, kooperatif içindeki üye ilişkilerini etkileyebilir. Rebelo vd. (2008), Portekiz Douro şarap kooperatiflerini incelemiş ve yöneticilerin gücünün sermaye yapısı kararlarını önemli ölçüde etkilediğini bulmuşlardır. Kooperatif üyelerinin karar alma süreçlerine katılımı ve sermaye yapısı kararlarını etkileme yetenekleri, kooperatife olan güven ve bağlılıklarını etkileyebilir.

Kooperatiflerin sermaye yapısı, dış finansana erişimlerini etkileyebilir. Chaddad vd. (2005), ABD tarımsal kooperatifler üzerinde bir çalışma yürütmüş ve finansal kısıtlamaların varlığını araştırmışlardır. Finansal kısıtlamaların kooperatiflerin yatırım davranışlarını sınırlayabileceğini, dış finansana erişimlerini etkileyebileceğini ve büyüme fırsatları üzerinde etkisi olabileceğini bulmuşlardır.

Açık üyelik, kooperatiflerin dış kaynaklara erişimlerini olumlu etkileyen bir faktör olarak belirlenmiştir. Cabaleiro-Casal vd. (2019), kooperatiflerde açık üyeliğin ekonomik ve finansal etkilerini analiz etmiş ve dış sermaye erişimini artırdığını bulmuşlardır. Açık üyelik, kooperatiflerin üye tabanını genişletmelerine, riskleri çeşitlendirmelerine ve yeni üyelerden ek sermaye sağlamalarına olanak tanır.

Kooperatifler, temsilcilik çatışmaları ve bilgi asimetrisi gibi özel zorluklarla karşı karşıya kalır, bu da optimal sermaye yapılarının belirlenmesini karmaşık hale getirir. Rebelo vd. (2008), Portekiz Douro şarap kooperatiflerini incelemiş ve ajans çatışmalarının kooperatif sermaye yapısı kararları üzerindeki etkisini vurgulamışlardır. Kooperatiflerde mülkiyet ve kontrolün ayrılması, üyeler ve yöneticiler arasında çıkar çatışmalarına neden olabilir ve borç ve özkaynak finansmanı arasında seçim yapmayı etkileyebilir.

Kooperatifler arasındaki çeşitlilik, optimal sermaye yapılarının belirlenmesinde zorluklar oluşturur. Tarımsal kooperatifler ve tüketici kooperatifleri gibi farklı türdeki kooperatiflerin farklı finansman ihtiyaçları ve sektöre özgü özellikleri olabilir. Seo ve Choi (2016), Güney Kore'deki tüketici kooperatiflerinde sermaye yapısı seçimlerinin belirleyicilerinin diğer firmalarınkilerden farklı olduğunu bulmuşlardır.

Stratejik faktörler de kooperatif sermaye yapısı kararlarında rol oynar ve mevcut teoriler tarafından tam olarak ele alınmayabilir. Grashuis (2020), tarımsal üretici örgütlerinde borç ve özkaynak üzerindeki getiri önemini vurgulamaktadır.

Sonuç olarak, kooperatiflerde sermaye yapısı kararları geniş kapsamlı sonuçlara ve çeşitli zorluklara yol açar. Finansal performansı, üye ilişkilerini, dış finansa erişimi etkiler ve ajans çatışmaları, bilgi asimetrisi, kooperatifler arasındaki farklılıklar ve stratejik düşünceler tarafından etkilenir. Bu faktörlerin ve aralarındaki etkileşimin anlaşılması, kooperatiflerin optimal sermaye yapısı kararlarını almasına yardımcı olabilir. Ancak, kooperatiflerin spesifik özelliklerini ve bağlamsal faktörleri dikkate almak önemlidir.

I. Kooperatiflerde sermaye yapısı üzerine gelecekteki araştırmalar için öneriler:

1. Kültürel, kurumsal ve düzenleyici faktörlerin etkisi:

Kültürel, kurumsal ve düzenleyici faktörlerin kooperatif finansman tercihleri üzerindeki etkisini araştırmaya ihtiyaç vardır. Bu faktörlerin kooperatiflerin sermaye yapısına nasıl yansdığı daha detaylı incelenmelidir. Karşılaştırmalı çalışmalar, farklı ülke ve bölgelerdeki kooperatif sermaye yapılarının belirleyicileri hakkında önemli bilgiler sağlar.

2. Heterojenlik ve farklı kooperatif türleri:

Farklı kooperatif türleri arasındaki heterojenlik göz önüne alındığında, ileriye dönük çalışmaların yapılması gerekmektedir. Örneğin, tarım kooperatifleri veya tüketiciler kooperatifleri gibi kooperatiflerin farklı sektörlerine odaklanılabilir. Bu alışmalar, her tür kooperatifin finansman ihtiyaçlarının ve sermaye yapısının belirleyicilerini anlamamıza yardımcı olur. Kooperatif yöneticileri için sektör özelliklerine göre stratejiler ve öneriler formüle etmek mümkün olacaktır.

3. Sermaye yapısı ve diğer faktörler arasındaki etkileşim:

Gelecekteki araştırmalar, sermaye yapısı ile kooperatif yönetişimi, performans ve diğer faktörler arasındaki etkileşimi araştırmalıdır. Risk yönetimi ve sosyal etki gibi faktörlerin sermaye yapısı kararlarını nasıl etkilediğine ve bunların nasıl etkileşime girdiğine daha fazla önem verilmelidir.

Bu tür araştırmalar, kooperatif finansman kararları hakkında daha bütüncül bir bakış açısı sağlayarak daha geniş bir anlayışa yol açar.

KAYNAKÇA

- Ananiadis, Y., Notta, O., & Oustapassidis, K. (2003). Cooperative competitiveness and capital structure in the Greek dairy industry. *Journal of rural cooperation*, 31(886-2016-64532), 1-15.
- Bazzana, F., & Catturani, I. (2021). *The Capital Structure of Co-operative Firms: An International Comparative Study*.
- Cabaleiro-casal, M. J., Iglesias-malvido, C., & Martínez-fontaíña, R. (2019). Co-Op Open Membership: Economic and Financial Effects. *Annals of Public and Co-operative Economics*, 90(4), 669-686.
- Chaddad, F. R. (2006). Investment constraints in agricultural cooperatives: theory, evidence and solutions. XLIV CONGRESSO DA SOBER “Questões Agrárias, Educação no Campo e Desenvol-vimento”, 23 a 27 de Julho de 2006, Fortaleza, Brasil, (pp. 1-14).
- Chaddad, F. R., Cook, M. L., & Heckelei, T. (2005). Testing for the presence of financial constraints in US agricultural cooperatives: an investment behaviour approach. *Journal of Agricultural Economics*, 56(3), 385-397.
- Chang, T., Lee, K. C., Yu, Y. M., & Lee, C. H. (2009). Does capital structure affect operating performances of credit cooperatives in Taiwan—Application of Panel Threshold Method. *International Research Journal of Finance and Economics*, (32), 18-30.
- Cheng, Y., & Katchova, A. L. (2019). Testing capital structure theories for agricultural cooperatives. *International Food and Agribusiness Management Review*, 22(1), 1-14.
- Dasuki, R. E., Setiajatnika, E., & Mulyana, I. (2016). Estimated financial performance model based on scale business cooperative (Study in cooperatives in West Java). *Risk Governance and Control: Financial Markets and Institutions*, 6(54), 49-54.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 14(1), 57-74.
- Fahlbeck, E. (2007). The horizon problem in agricultural cooperatives—only in theory?. In K. Karantininis & J. Nilsson, (Ed.), *Vertical markets and cooperative hierarchies* (pp. 255-274). Dordrecht: Springer.
- Fedele, A., Miniaci, R., & Tortia, E. (2022). Strong client orientation, little leverage in nonprofit firms?. *Small Business Economics*, 1-23.
- Gentzoglani, A. (2007). Regulation, governance and capital structure in cooperatives. In K. Karantininis & J. Nilsson, (Ed.), *Vertical markets and cooperative hierarchies* (pp. 151-167). Dordrecht: Springer.
- Grashuis, J. (2020). Returns to debt and equity in farm producer organizations. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 91(1), 55-69.

- Gweyi, M. O., Minoo, E. M., & Luyali, N. C. (2013). Determinants of leverage of savings and credit co-operatives in Kenya: An empirical approach.
- Hansmann, H. (2013) All Firms Are Cooperatives-So Are Governments, *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2 (2), 1-10.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Kalegoras, N., Pennings, J. M. E. & Van Dijk, G. (2007). The Structure of Marketing Cooperatives, In K. Karantininis & J. Nilsson, (Ed.), *Vertical markets and cooperative hierarchies*, (pp. 73-92).
- Kurzrock, B. M., Mokinski, F., Schindler, F., & Westerheide, P. (2011). Do residential property companies systematically adjust their capital structure?: The case of Germany.
- Li, Z., Jacobs, K. L., & Artz, G. M. (2015). The cooperative capital constraint revisited. *Agricultural Finance Review*, 75(2), 253-266.
- Lisa, O. (2016). Determinants Distribution of Financing and the Implications to Profitability: Empirical Study on Cooperative Sharia Baitul Maal wa Tamwil (BMT) in Indonesia. *Asian Journal of Accounting Research*, 1(2), 44-51.
- Mateos-Ronco, A., & Guzmán-Asunción, S. (2018). Determinants of financing decisions and management implications: evidence from Spanish agricultural cooperatives. *International Food and Agribusiness Management Review*, 21(6), 701-721.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.
- Olesen, H. B. (2007). The horizon problem reconsidered. In K. Karantininis & J. Nilsson, (Ed.), *Vertical markets and cooperative hierarchies*, (pp. 245-253). Dordrecht: Springer.
- Reddy, K., & Locke, S. (2014). The relationship between ownership structure, capital structure and corporate governance practices: A case study of co-operatives and mutuals in New Zealand. *International Journal of Managerial Finance*, 10(4), 511-536.
- Rebelo, J., Caldas, J. V., & Matulich, S. C. (2008). Manager power, member behavior and capital structure: Portuguese Douro wine cooperatives. *Agricultural Economics Review*, 9(389-2016-23333), 5-15.
- Royer, J., & McKee, G. (2021). Optimal capital structure in agricultural cooperatives and implications for equity retirement. *Agricultural Finance Review*, 81(2), 277-291.
- Royer, J. S. (1999). Cooperative organizational strategies: A neo-institutional digest.

Journal of cooperatives, 14(1142-2016-92748), 44-67.

- Russo, C., Weatherspoon, D., Peterson, C., & Sabbatini, M. (2000). Effects of managers' power on capital structure: a study of Italian agricultural cooperatives. *The International Food and Agribusiness Management Review*, 3(1), 27-39.
- Seo, J., & Choi, W. (2016). What Determinants Affect the Capital Structure of Consumer Co-Operatives? The Case of Icoop Korea. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 87(1), 117-135.
- Setiajatnika, E., Dasuki, R. E., & Hasyim, M. A. N. (2020). Integration of Financial and Social Performance Survey of Cooperatives in West Java, Indonesia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 13, 419-435.
- Shibutse, R., Kalunda, E., & Achoki, G. (2019). Effect of liquidity and dividend payout on financial performance of deposit taking SACCOs in Kenya.
- Stoop, E., Brandsen, T., & Helderma, J. K. (2021). The impact of the cooperative structure on organizational social capital. *Social Enterprise Journal*, 17(4), 548-565.
- Viviani, J. L. (2008). Capital structure determinants: an empirical study of French companies in the wine industry. *International journal of wine business research*, 20(2), 171-194.
- Wang, Y. C. (2016). The optimal capital structure in agricultural cooperatives under the revolving fund cycles. *Agricultural Economics*, 62(1), 45-50.

Bölüm 2

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ VE AKILLI ERP'LER: ŞİRKETLERDE DÖNÜŞÜM VE ETKİN VERİMLİLİK

Esin YELGEN¹



¹ Dr. Öğr. Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İİSBF, İşletme Bölümü,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4506-377X>

1. GİRİŞ

Tüm şirketler, yasalar tarafından zorunlu kılındığı için faaliyetleri ile ilgili muhasebe kayıtlarını yapmak ve muhasebe defterlerini tutmakla yükümlüdür. Şirketlerde bu faaliyetler, muhasebe bilgi sistemleri (MBS) içerisinde yürütülmektedir. Öyle ki, MBS'ler, yasalar tarafından zorunlu kılınan ve şirket paydaşları (şirket sahipleri, yöneticiler, tedarikçiler, finansal kurumlar, yatırımcılar, devlet vb.) tarafından ihtiyaç duyulan finansal verilerin toplanması, işlenmesi, depolanması ve raporlanması işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bu bağlamda MBS'ler, şirketlerin performansını etkileyen çeşitli kararların alınmasında büyük öneme sahip olan finansal verilere dayanmaktadır. Bununla birlikte, MBS'ler, şirketlerin bilgi kaynağı olarak kabul edilerek, şirketlerin durumunun net bir şekilde çizilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle, MBS'nin etkin bir şekilde çalışmaması, şirketlerin yatırım, harcamalar, işletme sermayesi vb. yönetim kararlarını olumsuz şekilde etkileyerek uzun vadeli kayıplara neden olabilmektedir. Bu yüzden MBS'ler, şirket paydaşları arasında güvenin inşa edilebilmesi, faaliyet gösterilen piyasada rekabet üstünlüğünün elde edilebilmesi ve faaliyetlerin sürdürülebilirliği için büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla çoğu şirket MBS'leri, hedeflerine ulaşmada stratejik bir araç olarak konumlandırmaktadırlar.

Öte yandan, bilgi teknolojilerinin gelişmesi, MBS'ler de iş yapış şekilleri üzerinde dönüştürücü bir etkiye sahiptir. Şöyle ki, MBS'ler faaliyetlerini, uzun yıllar boyunca muhasebe paket programlarının kullanıldığı bilgisayar destekli sistemler vasıtasıyla yürütmüştür. Son yıllarda ise şirketlerde muhasebe-finans, lojistik, üretim gibi birimlerin birbiriyle ilişkilendirildiği bilgi sistemleri büyük ilgi görmektedir. En popüler bilgi sistemlerinden biri olan Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP)'nin MBS'lere entegre edilmesi, şirketler için teknolojik dönüşüm projelerinin merkezinde yer almaktadır. ERP'ler, şirketler tarafından istenildiği takdirde pazarlama, muhasebe-finans, lojistik, üretim gibi tüm birimlerin entegre bir biçimde yönetilmesine imkan tanıyan ve tüm işlemleri bir veri tabanında saklayan merkezi yazılım sistemleri olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca şirketlerin faaliyetleriyle ilgili doğru ve zamanında bilgi sağlayabilmenin ve sunabilmenin anahtarı olarak kabul edilmektedirler. Ve dahası ERP sistemleri, her türlü işletme (kamu-özel, büyük-orta-küçük) tarafından da benimsenebilmektedir. Kısacası ERP sistemlerinin benimsenmesi, MBS'lerin gelişimine ve etkin bir şekilde çalışmasına büyük katkı sağlamaktadır.

Diğer taraftan 2011'den beri sıkça duyulan Endüstri 4.0 ve yeni nesil teknolojiler (nesnelerin interneti, büyük veri, bulut teknolojileri vb.), şirketleri faaliyet gösterdikleri çevrede rekabet üstünlüğü yakalayabilmeleri için bir değişime zorlamaktadır. Bu teknolojilerin yaygınlaşması, MBS'lerde yaygın olarak kullanılan ERP sistemlerini de değişime zorlamaktadır. Özellikle bazı ülkeler/endüstriler dijital dönüşüme uyum sağladıklarında, süreçlerin birbir-

leriyle uyumlu yönetilebilmesi amacıyla o ülke/endüstri ile ilişkili diğer ülkeler/endüstriler üzerinde bir dönüşüm baskısı oluşmaya başlamaktadır. Bu durum iş süreçlerinde yeni nesil teknoloji kullanımlarının yaygınlaşması ile sonuçlanmaktadır. Panorama Danışmanlık Grubunun 2023 ERP Raporunda araştırmaya katılan şirketlerin cevapları, bu durumu desteklemektedir. Bu raporda şirketlerin tesis içi ERP yazılımı kullanımlarının %35,5, Bulut ERP kullanımlarının ise %64,5 olduğu belirtilmiştir. Yine aynı raporda araştırmaya katkıda bulunanlar, bulut ERP'nin tercih edilmeme nedenleri arasında %32,3 ile güvenlik ihlali riskini, %24,6 ile entegrasyon kaygısını, %18,5 ile veri kaybı riskini, %7,7 ile teklifler hakkında bilgi eksikliğini, %7,7 ile bağlantı sorunlarını, %6,2 ile maliyetleri göstermişlerdir. Araştırmaya katılanların %36,1'i bir ERP uygulamasına aynı şekilde devam edeceklerini, %33,9'u dijital iş dönüşümü uygulamalarını destekleyeceklerini ve %30,1 ise teknoloji destekli iş geliştirme modellerini uygulayabileceklerini belirtmişlerdir. Raporunda araştırmaya katılanların çoğunun (%78.6) iş zekası modellerini uyguladıkları belirtilmiştir. Ayrıca katılımcıların %43.2'si yapay zeka teknolojisini halihazırda sistemlerine entegre ettiklerini belirtmiştir.

Bununla birlikte, 4. nesil teknolojiler olarak da ifade edilen nesnelerin interneti, büyük veri, bulut bilişim, blockchain ve yapay zeka gibi teknolojilerin ERP sistemlerinde kullanılmaya başlanması, Akıllı ERP sistemleri kavramını ortaya çıkarmıştır. Akıllı ERP sistemleri ile şirketlerde güvenli dijital iş ortamları oluşturularak gerçek zamanlı veri erişimi ve akıllı veri analizleri sayesinde, şirket faaliyetlerini daha iyi yönetmek ve verimliliği artırmanın mümkün olabileceği savunulmaktadır. Bu amaçla çalışmada MBS'lerde yeni nesil teknolojilerin entegre edildiği Akıllı ERP sistemleri incelenmektedir. Çalışma, okuyucuların tüm kavramları anlamalarına ve ilişkilendirmelerine yardımcı olacak ilgili güncel literatürün teorik incelemesine dayanmaktadır. Bu inceleme, ERP ve Endüstri 4.0 teknolojilerine, aralarında var olan ilişkilere, MBS'lerde Akıllı ERP'lerin gelişimine ve MBS'lerde Akıllı ERP sistemleri kullanmanın faydalarına ve zorluklarına ilişkin genel bir bakış sağlamaktadır. Çalışma, muhasebe bilgi sistemlerinde Akıllı ERP sistemlerinin etkilerine yönelik güncel bir durum tespiti yapmakta olup, yeni nesil teknolojilerin ERP sistemlerine entegrasyonu ile ilgili teknik (altyapı, arayüzler, algoritmalar vb.) bilgileri kapsamamaktadır. Bu çalışmanın, MBS'lerde Akıllı ERP sistemlerini tüm yeni nesil teknolojileri ele alarak genişletmesi bakımından literatüre katkı sağlaması öngörülmektedir. Bu çalışmanın geri kalanı şu şekilde düzenlenmiştir. Bölüm 2; muhasebe bilgi sistemleri ile ilgili temel bilgileri sunmaktadır. Bölüm 3; ERP sistemlerinin gelişimini ele almaktadır. Bölüm 4; yeni nesil teknolojilere, Bölüm 5; MBS'lerde Akıllı ERP sistemleri kullanımının etkilerine odaklanmaktadır. Son bölümde ise çalışmanın sonucu verilmektedir.

2. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ

Muhasebe, şirketler için oldukça kritik bir role sahiptir. Şöyle ki, muhasebe; şirketlerin, finansal sürdürülebilirliğinin sağlanmasında, mevzuatlara uyumunun sağlanmasında, performansının değerlendirilmesinde ve isabetli kararlar alınmasında hayati bir görev üstlenmektedir. Şirketlerde varlık ve borçların, gelir ve giderlerin takibi, nakit akışlarının yönetimi, maliyet analizleri, fiyatlandırma politikaları, bütçeleme faaliyetleri, vergi yükümlülükleri, yatırım kararları ve paydaşlarla ilişkiler gibi birçok husus muhasebe bilgi sistemleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu bağlamda MBS'leri açıklayabilmek için muhasebe, bilgi ve sistem kavramları üzerine ayrı ayrı odaklanmak gerekmektedir. Muhasebe, mali nitelikteki işlemleri kaydeden, sınıflandıran, analiz eden ve şirketler ve paydaşları için raporlayan bir sistem olarak tanımlanmaktadır. Bilgi, herhangi bir konu ile ilgili anlamlı ve yararlı açıklamalar bütünü olarak ifade edilmektedir. Sistemler ise özel bilgi gerektiren bir alanda bir amaç doğrultusunda gerçekleştirilen kurumsallaşmış faaliyetler bütünü olarak tanımlanmaktadır (Dinç ve Abdioğlu, 2009: 161). Bu tanımlamalardan hareketle muhasebe bilgisi; muhasebe uygulamaları, yasal ve politik sistemler, finansal piyasalar ve vergi sistemi ile ilgili doğru ve güvenilir açıklamalardan oluşmaktadır (Demir ve Onocak, 2021: 213). Muhasebe bilgi sistemi, şirketlerde muhasebe faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için gerekli olan bilgileri toplayan, işleyen, depolayan ve raporlayan bir yapı olarak ifade edilmektedir (Akgün ve Kılıç, 2013: 24; Alzoubi, 2011: 10). Öyle ki, şirketlerde en temel bilgi sistemi olarak görülen MBS'ler, uzun vadeli planların hazırlanmasını ve şirketlerin politika ve stratejilerinin geliştirilmesini sağlamaktadır. MBS'lerin etkin bir şekilde yönetilmesi ile şirket performansının doğru bir şekilde ölçülebilmesi ve değerlendirilebilmesi mümkün olmaktadır (Dinç ve Abdioğlu, 2009: 163). Bu yüzden, toplanan bilgilerin niceliğini ve niteliğini iyileştirebilmek için MBS'lerin, çalışanlar, prosedürler, talimatlar ve bilgi teknolojileri altyapısı ile birlikte çalıştırılması önem arz etmektedir (Ekasari vd., 2021: 289).

Bu noktada, bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmelerin, MBS'lerin iş yapış şekillerini değiştirdiği ve yeni fırsatlar sunduğu görülmektedir. Yakın bir zamana kadar MBS'ler faaliyetlerini, paket programların kullanıldığı bilgisayar destekli sistemlerle yürütmüştür. Ancak son yıllarda şirket topluluklarının veya şirketlerde alt birimlerin artması ve iş süreçlerinin karmaşıklaşması, MBS'lerde kullanılan muhasebe paket programlarının yetersiz kalmasına neden olmuştur. Bu minvalde çoğu şirket, muhasebe-finans, lojistik, üretim gibi birimlerin birbirleriyle iletişim ve etkileşim içinde olduğu bilgi sistemlerine ilgi göstermeye başlamıştır. Şirketlerin MBS'lerde tercih ettikleri bu sistemlerden en popüler olanı, Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) sistemleridir.

3. ERP SİSTEMLERİ VE GELİŞİMİ

ERP sistemleri, şirketler tarafından en çok benimsenen bilgi teknolojileri sistemlerinden biridir. En yalın ifadeyle ERP sistemleri, şirket içinde oluşturulan büyük hacimli işlemler ve bilgiler ile başa çıkabilmek için kullanılmaktadır (Parikh, 2018: 1341). Bu sistemlerle artık şirket topluluklarından veya şirketlerin pazarlama, üretim, satın alma ve muhasebe-finans gibi farklı birimlerinden gelen bilgilerin tek bir veritabanında toplanarak, şirket çalışanlarının iş süreçlerini basitleştiren raporlar oluşturulması mümkün olmaktadır (Ekasari vd., 2021: 289; Elbahri vd., 2019: 65). Diğer taraftan ERP sistemleri, modüler sistemler olarak tasarlanmaktadır. Yani şirketlerin taleplerine ve özelliklerine göre ölçeklendirilebilmektedirler. Modüller (finans, insan kaynakları, tedarik zinciri yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, iş zekası gibi), bağımsız birimler olarak gerçek zamanlı çalışabilir veya entegre bir sistem oluşturmak için birkaç modülün birleştirilmesiyle de kullanılabilir (Awad vd., 2017: 2). Tüm işlemler tek bir sisteme entegre edildiğinde, şirketlerin kaynaklarını planlamak, kontrol etmek ve optimize etmek kolaylaşmaktadır (Biolcheva ve Molhova, 2022: 37; Awad vd., 2017: 2). Ayrıca, ERP sistemleri, işlemleri otomatikleştirerek, hızla büyüyen piyasalarda şirketlere esneklik ve hız kazandırmaktadır (Bhujade vd., 2021: 1). ERP sistemleri ile şirket faaliyetleri üzerinde standardizasyon, görünürlük, izlenebilirlik ve kontrol edilebilirlik sağlanarak (Ahamed vd., 2020: 69), performans ve verimlilik artmakta dolayısıyla rekabet üstünlüğü yaratıldığı için günümüz şirketlerinde giderek daha fazla tercih edilmektedir.

Öte yandan ERP sistemlerinin uygulanması, risksiz girişimler olarak da görülmemelidir (Pacheco-Comer ve González-Castolo, 2015: 138). ERP sistemlerinde karşılaşılan en önemli zorluk, iş ortamındaki dinamik değişimler olarak gösterilmektedir. Bu değişimler, ERP sistemlerinin sürekli geliştirilerek, değişen çevreye adapte edilmesi anlamına gelmektedir. Ayrıyeten, sürekli değişen pazar gereksinimleri, müşteri beklentilerinin değişmesi, teknolojik gelişmeler, artan rekabet, faaliyetleri daha kısa sürede gerçekleştirmek ve bunlarla beraber genel maliyetleri düşürmeye çalışmak şirketleri zorlu bir sürecin içine sokmaktadır. Ve bu süreç, şirketler tarafından genellikle zaman alıcı ve pahalı olarak eleştirilmektedir (Biolcheva ve Molhova, 2022: 40; Awad vd., 2017: 3). Bu zorluklara ek olarak, ERP sistemlerinden etkili bir şekilde yararlanabilmek için şirketlerde ERP konusunda uzman kadroların istihdam edilmesi de gerekmektedir (Alsharari, 2022: 3). Ayrıca ERP sistemlerinin uygulanmasında bir diğer zorluk ise sisteme hangi birimlerin entegre edilmesi veya edilmemesi gerektiğini tespit etmektir. Çünkü şirketlerde sistem entegrasyonlarının nerede rekabet avantajı sağlayacağını veya şirketlerin faaliyet akışlarının nerede tıkanacağını belirlemek oldukça zordur. Bu yüzden karar vericilerin sistemleri planlarken şirketlerinin özelliklerine ve faaliyetlerine hakim olması gerekmektedir (Ahamed vd., 2020: 70). Bu zorlukları dikkate

alan şirketler, amaçlarına, büyüklüklerine ve faaliyetlerine uygun ERP entegrasyonuna gittiklerinde, büyüme, karlılık ve ürün ve hizmet geliştirmede istikrarlı sonuçlar elde etmeleri mümkün olmaktadır.

Alsharari (2022), Lahlou ve Motaki (2022), Silva vd. (2022), Yathiraju (2022), Martins ve Santos (2021), Kulikov vd. (2020), Odoyo ve Ojera (2020), Elbahri vd. (2019) gibi birçok çalışmada ERP sistemlerinin tarihçesi verilmektedir. Bu çalışmalarda ERP sistemlerinin ilk versiyonlarının ortaya çıkışı 1960'lı yıllara gitmektedir. 1960'larda ilk olarak envanter kontrol sistemlerini otomatikleştiren merkezi bilgi işlem sistemleri tasarlanmış ve kullanılmıştır. 1970'lerde malzeme ihtiyaç planlaması (MRP) olarak ifade edilen, ürünün üretimi ve planlanması için gerekli olan parçaları içeren bir sistem geliştirilmiştir. 1980'lere gelindiğinde, MRP II olarak kısaltılan ve süreçleri iyileştirmeye odaklanan üretim kaynak planlaması sistemleri geliştirilmiştir. Aynı zamanda MRP II sistemleri, ERP sistemlerinin de öncüsü olarak kabul edilmiştir. Ve sonrasında ilk ERP'leri, 1990'ların başında görmekteyiz. 1990'ların ortalarına gelindiğinde ise ERP sistemlerinin şirketlerin tüm birimlerine entegre edildiği ve hatta kamu kurumları tarafından kullanıldığı da görülmektedir. 2000'li yıllarda ise geleneksel ERP sistemleri üzerine tasarlanan ve ERP II olarak ifade edilen sistemlere; tedarik zinciri yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, iş zekası, insan kaynakları yönetimi, kurumsal performans yönetimi gibi yeni modüller entegre edilmiştir. 2011 yılında 4. sanayi devrimi ve yeni nesil teknolojilerin (nesnelerin interneti, büyük veri, bulut bilişim, yapay zeka vb.) ortaya çıkışı ve yaygınlaşması ile birlikte ERP III sistemleri geliştirilmiştir.

4. YENİ NESİL TEKNOLOJİLER

Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, tüm alanlarda iş yapış şekillerini değiştirmektedir. 2011 yılında Endüstri 4.0 veya 4. Sanayi Devrimi olarak ifade edilen gelişmelerle, iş yapış şekilleri internet ve siber-fiziksel-sistemlerdeki devasa ağlarda, insanlar ve makineler arasındaki iletişimle gerçekleştirmeye başlamıştır (Supramaniam vd., 2022: 1338). Endüstri 4.0 ile birlikte, iş süreçlerinde yaygın bir şekilde kullanılmaya başlayan teknolojiler arasında nesnelerin interneti, büyük veri, bulut bilişim, blockchain ve yapay zeka teknolojileri bulunmaktadır. 4. nesil teknolojiler veya yeni nesil teknolojiler olarak ifade edilen bu teknolojiler, şirketleri faaliyet gösterdikleri çevrede rekabet üstünlüğü yakalayabilmeleri için bir değişime zorlamaktadır. Bu teknolojilerin yaygınlaşması, MBS'lerde yaygın olarak kullanılmaya başlanan ERP sistemlerini de değişime zorlamaktadır. Yeni nesil teknolojilerin ERP sistemlerine entegre edilmesi ile Akıllı ERP sistemleri kavramı ortaya çıkmıştır. MBS'lerde Akıllı ERP sistemlerinin etkilerini anlayabilmek için yeni nesil teknolojilerin neler olduğuna ve nasıl çalıştıklarına yakından bakmak gerekmektedir. Bu teknolojiler aşağıda başlıklar halinde ele alınmaktadır.

Nesnelerin İnterneti (Internet of Things - IoT): IoT teknolojisi, ağ bağlantısı ve bilgi işlem yeteneğinin nesnelere, cihazlara, sensörlere yani normalde bilgisayar olarak kabul edilmeyen diğer öğelere genişletilmesi esasına dayanmaktadır (Boyes vd., 2018: 3). Banerjee (2019) yaptığı çalışmada, IOT teknolojisini, interneti kullanan platformlardan bağımsız olarak, kaynağından herhangi bir hedefe iletmek üzere cihaz veya makineden her türlü bilgiyi yakalama konsepti olarak ifade etmiştir. Bilgi toplama ve paylaşma, radyo frekansı tanımlama (RFID) gibi IoT cihazları tarafından gerçekleştirilmektedir. Birbirleriyle bağlantılı olan IoT cihazları, şirketlerin ihtiyaç duydukları iç ve dış kaynaklı bilgileri toplayarak, faaliyetlerin daha verimli yürütülmesine imkan tanıyan bir sistem oluşturmaktadırlar (Deloitte, 2017: 7). Bu “akıllı nesnelere” bilgileri toplamak, bir araya getirmek, paylaşmak ve kullanmak için asgari oranlarda insan müdahalesine ihtiyaç duymaktadır (Boyes vd., 2018: 3).

Büyük Veri (Big Data): Büyük, karmaşık ve hızlı büyüyen veriler, büyük veri olarak ifade edilmektedir. Yani büyük veri kavramı, bir petabayttan (1024 TB) daha büyük, bazı saklama zorlukları bulunan ve çoğu zaman hesaplama yöntemleri kullanılarak analiz edilebilen veri kümeleri olarak tanımlanmaktadır (Cockcroft ve Russell, 2018: 323). Belirli özelliklerle karakterize edilen bu veri kümeleri, ilk zamanlarda hacim, çeşitlilik ve hız ile ilişkilendirilmiştir. Zamanla, bu ilişkilendirme hacim, çeşitlilik, hız, doğruluk ve karmaşıklık olarak değişmiştir. Günümüzde ise bahsedilen özelliklere değişkenlik, değer, görselleştirme ve geçerlilik kavramları da eklenmiştir (Morawiec ve Sołtyś-Piorunkiewicz, 2022: 5). Diğer taraftan bu veri kümeleri, genellikle yapılandırılmamış iç ve dış veri kümelerinden oluşmaktadır. Örneğin, sosyal medyadan toplanan verileri de kapsayan bu yapılandırılmamış veri kümeleri analiz edilerek, iş performansı, riskler ve fırsatlar hakkında yeni fikirler sağlamak üzere şirket stratejilerinin bir parçası olarak giderek daha fazla kullanılmaya başlamıştır (Cockcroft ve Russell, 2018: 324).

Bulut Bilişim (Cloud Computing): Bulut teknolojisi, büyük hacimli verilerin işlenmesinde ve depolanmasında internet üzerinden hizmet olarak sunulan uygulamaları, donanımları ve yazılımları ifade etmektedir (Alsharari, 2022: 4; Yathiraju, 2022: 2; Kakkar, 2021: 1). Bu teknolojiler sayesinde büyük hacimli verilerin, veri merkezleri olmadan işlenmesi, yönetilmesi ve depolanması mümkün olmaktadır (Yoon, 2020: 6). Ayrıca bu teknolojiler ile dünyanın herhangi bir yerinden, herhangi bir zamanda internet üzerinden verilere erişilebilmektedir (Carlsson-Wall vd., 2021: 178). Bu özellik şirket sahiplerine, yöneticilerine veya işlem yetkisine sahip çalışanlarına ofislere gitmeden sadece akıllı cihazlar (telefon, tablet vb.) aracılığı ile internet olan her yerden işleri yönetebilme olanağı sunmaktadır. Ayrıca bu teknolojiler, farklı büyüklükteki şirketlere, şirket ortaklıklarına veya varolan yapıya yeni bir şirket/birim eklenmiş hızlı bir şekilde ölçeklendirilebilmektedir. Ve dahası şirketler/kullanıcılar, makul fiyat seçenekleriyle tam işlevli uygulamalara kolayca ulaşabil-

mektedirler (Alsharari, 2022: 5). Sonuç olarak bu teknolojiler ile şirketler/kullanıcılar faaliyetlerinde daha fazla esneklik ve adaptasyon kazanmaktadırlar.

Blockchain: Blockchain sistemi, dağıtılmış bir defter teknolojisi aracılığıyla bir ağ içinde yer alan farklı sözleşme tarafları arasında aracılar olmaksızın verilerin paylaşılmasını sağlayan merkezi olmayan teknolojik bir protokol olarak ifade edilmektedir (Inghirami, 2018: 3). Blockchain ile büyük hacimli işlemleri, günler yerine dakikalar içinde gerçekleştirmek ve kontrol etmek mümkün olmaktadır. Böylelikle blockchain sistemleri, değer aktarımı için neredeyse gerçek zamanlı bir bileşen olarak görülmektedir (Parikh, 2018: 1342). Diğer taraftan bu sistemlerde işlemler, bloklar halinde kaydedilmektedir. Böylece her işlem kodlanarak bloklar halinde değişmez bir işlem zincirine eklenmektedir. Bu zincir, merkezi bir sunucuda saklanmak yerine tüm ağ düğümlerine (defterlere) dağıtılmaktadır. Bu şekilde zincirin değiştirilmesi önlenmektedir. Ayrıca ağ katılımcılarının (sözleşme tarafları) sisteme erişimi, şifrelenmiş kimliklerle sağlanmaktadır (Banerjee, 2019: 266; Inghirami, 2018: 3). Sonuç olarak Blockchain sistemleri ile yüksek korumalı bir kanal oluşturularak, çeşitli taraflar arasında veri paylaşımını daha şeffaf ve güvenli bir hale getirmek mümkün olmaktadır.

Yapay Zeka (Artificial Intelligence- AI): Kısaca AI, insan zekasını simüle eden bir teknoloji olarak ifade edilmektedir (Hrishev ve Shakev, 2023: 4). Sree ve diğerleri (2022) yaptıkları çalışmada AI'yi, gerekli görevleri gerçekleştirmek için insanlara ihtiyaç duymayan uygulama yazılımları olarak tanımlamaktadırlar. Bu yazılımlar aracılığı ile makineler, insanların anlama, öğrenme, konuşma, tanıma, çalışma, tepki verme, sorun çözme ve karar verme gibi çeşitli bilişsel yetilerini yerine getirmek üzere bilgisayar sistemlerine tanıtılmaktadır (Assenova, 2020: 101; Lee ve Tajudeen, 2020: 216; Mohammad vd., 2020: 479). Bu teknolojiler ile şirketlerin/kullanıcıların ihtiyaç duydukları veriler, önceden tanımlanmış algoritmalar kullanılarak toplanmaktadır. Sonrasında toplanan bu veriler, analiz edilerek, kullanılabilir bilgiler haline getirilmektedir. Ve ardından bu bilgiler, karar almak veya sorunları tespit etmek ve çözmek için kullanılmaktadır (Hrishev ve Shakev, 2023: 4). Bu süreçlerde genellikle Makine Öğrenimi, Sinir Ağları, Derin Öğrenme, Doğal Dil İşleme ve Robotik gibi birbiriyle ilişkilendirilebilen beş ana AI teknolojisi kullanılmaktadır (Sree vd., 2022: 53; Hrishev ve Shakev, 2023: 5).

5. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİNDE AKILLI ERP'LER

Günümüzde şirketler, veri hacminde, çeşitliliğinde ve hızında yaşanan artışlar nedeniyle, geleneksel ERP sistemlerinin artık daha hızlı ve doğru kararlar almalarında ve dinamik iş süreçlerini yönetmekte yetersiz kaldığını düşünmektedirler. Bu yüzden şirketler, dinamik ve karmaşık iş süreçlerini basitleştirebilmek, faaliyet gösterdikleri piyasalarda rekabet üstünlüğü elde edebilmek için akıllı teknolojilerin kullanıldığı sistemlere ilgi göstermeye

başlamaktadırlar. Endüstri 4.0 teknolojilerinin (nesnelerin interneti, büyük veri, bulut bilişim, blockchain, yapay zeka..), hizmet sağlayıcı şirketler (SAP, Oracle, Microsoft Dynamics 365 vb.) tarafından ERP sistemlerine entegre edilmesiyle akıllı sistemler oluşturulmaktadır. Akıllı ERP olarak da ifade edilen bu sistemlerle, oldukça kısa sürede farklı kaynaklardan büyük hacimli verilerin toplanması, işlenmesi ve yedeklenmesi mümkün olmaktadır. Bu sistemler, müşteri tercihlerindeki eğilimleri, gerçek zamanlı tespit ederek, gelecekte piyasaların nasıl hareket edeceğini tahmin edebilmektedir. Bununla birlikte bu sistemlerle, şirketler, geçmişi ve bugünü en doğru şekilde analiz ederek kısa, orta ve uzun vadede, daha gerçekçi ve isabetli hareket kabiliyetine sahip olmaktadır. Ve dahası akıllı ERP'ler ile şirketler ve paydaşları için faaliyetlerle ilgili verilerin toplanmasında, işlenmesinde, paylaşılmasında ve yedeklenmesinde güvenilir bir sistem yaratılmaktadır.

Diğer taraftan, akıllı ERP sistemleri, birçok farklı teknoloji ile entegre olarak çalışmakta ve şirketlere çeşitli katkılar sağlamaktadır. Bu teknolojilerin ERP sistemleriyle nasıl etkileşimde bulunduğunu ve hangi katkıları sağladığını şu şekilde özetleyebiliriz: IoT cihazları aracılığı ile şirketlerin kendi ERP sistemleri de dahil olmak üzere birçok kaynaktan büyük veriler (yapılandırılmış veya yapılandırılmamış veriler) toplanmaktadır. Bu toplanan verilerin analiz edilmesine ve değerlendirilmesine yardımcı olmak için kendi kendine öğrenen teknolojiler (AI) kullanılmaktadır (Rizza ve Lava, 2021: 2). Ancak, etkili bir karar verme sürecinin gerçekleşmesi için bu verilerin güvenilir ve doğru olması gerekmektedir. Blockchain ağındaki IoT cihazlarıyla, paydaşlar arasında karar verme süreci için değişmez, güvenilir ve doğru veri akışları sağlanabilmektedir (Moalagh ve Ghadi, 2022: 231). Ayrıca, Blockchain, siber saldırılara ve diğer kötü amaçlı yazılım tehlikelerine karşı sistemleri korumaktadır (Hrishev ve Shakev, 2023: 7; Parikh, 2018: 1344). Bulut ERP ile veriler, internet ortamında daha az maliyet ve daha yüksek verimlilikle yönetilmekte, işlenmekte, depolanmakta ve yedeklenmektedir. Blockchain ve Bulut Bilişim'i entegre etmek, ERP'lere hız, esneklik, yüksek düzeyde gizlilik, kullanılabilirlik ve bilgi güvenliği getirmektedir (Moalagh ve Ghadi, 2022: 231). Dahası AI araçlarıyla (sohbet robotları vb.) personel eğitimleri ve teknik danışmanlık hizmetleri de sağlanmaktadır. Ayrıca AI'ler ile sistemde oluşan arızalar, hızlı ve kolay bir şekilde tespit edilerek bakım süreçleri de yönetilmektedir. Sonuç olarak akıllı ERP sistemleri, yöneticilerin şirketin faaliyetlerini gerçek zamanlı izleyebilmesine, performanslarını değerlendirebilmesine, sorunları tespit ederek çözümler üretmesine, geleceğe yönelik gerekli tedbirler alarak gelişen ve değişen piyasa koşullarına karşı uyum sağlayabilmelerine yardımcı olmaktadır.

Öte yandan MBS'lere entegre edilmiş Akıllı ERP'ler ile, şirketlerin nakit akışlarında genel ve özel anahtarlar kullanarak, mal ve hizmet faturalarının, personel maaşlarının, vergilerin ve diğer masrafların ödenmesi ve yahut tah-

silatlar gibi çeşitli işlemlerin yapılmasında bankalar gibi bir aracıya ihtiyaç duyulmaksızın, daha düşük maliyet ve daha yüksek güvenlik koşulları içerisinde gerçekleştirilmektedir. Ayrıca işlemleri, hesaplara kategorize ederek, farklı bağımsız sistemler arasındaki hesap bakiyelerini karşılaştırmakta, mevzuat değişikliklerine göre sistemde gerekli güncellemeleri otomatikman yapmakta, tekrarlayan faaliyetleri otomatikleştirmekte ve tabloların ve raporların doğruluğunu kontrol etmektedir. Ve hatta sistem, gerçekleşmesi en olası proforma raporlar oluşturarak, şirketlerin kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmesini ve geleceğe yönelik isabetli kararlar almasını mümkün kılmaktadır. Ayrıca sistem, otomatik yedeklemelerle olası veri kayıplarının da önüne geçmektedir. Bunların yanı sıra, müşteri talepleri analiz edilerek, satış trendlerini belirlemek ve stok seviyelerini otomatik olarak ayarlamak ve optimize etmek mümkün olmaktadır. Ek olarak, sistemde bilgi akışı, tarafların her biri için açık bulunmaktadır. Ancak hiçbir taraf anlaşma olmadan bilgileri kontrol edememekte veya değiştirememektedir. Böylece şirketler ve paydaşları arasında güven inşa edilebilmektedir (Moalagh ve Ghadi, 2022: 231; Hrischev ve Shakev, 2023: 7; Parikh, 2018: 1344).

Akıllı ERP sistemlerinin avantajları, Alsharari (2022), Biolcheva ve Molhova (2022), Silva ve diğerleri (2022), Rizza ve Lava (2021) ve Papatthanasious ve diğerleri (2020) tarafından yapılan çalışmalarda ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Bu avantajlar:

- Şirketlerde büyük miktarda verinin (hem yapılandırılmış hem de yapılandırılmamış veritabanlarından elde edilen) analizi ile daha gerçekçi ve isabetli kararlar alınabilir,
- ERP sistemlerinde risk tanımlama ve yönetimi için süreçler ve faaliyetler optimize edilebilir,
- Şirketlerin faaliyetlerini, süreçlerini ve prosedürlerini otomatikleştirerek verimlilik artırılabilir,
- Şirketlerin aşırı evrak işleri ortadan kaldırılarak, dokümantasyondan kaynaklanan genel maliyetler azaltılabilir,
- Büyük hacimli veriler ve geleceğe yönelik simülasyonlarla şirketler, değişen pazar şartlarına hızla uyum sağlayabilirler,
- Yöneticilerin ve çalışanların isabetli karar verebilmeleri için gerçek zamanlı veri akışı ve sermaye akışı sağlanabilir,
- Şirketlerin birimleri arasında sağlıklı ve eş zamanlı bağlantılar kurulabilir,
- Şirketler ve paydaşları arasında şeffaf ve güvenli bir işbirliğine dayalı iş platformunun oluşturulmasını sağlayabilir,

- Şirketlerin büyüklükleri, hedefleri ve iş gereksinimleri çerçevesinde gerektiği gibi ölçeklendirme yapılabilir,

- Personel eğitimleri ve teknik danışmanlık hizmetleri gibi çeşitli işlevler, sistemin ve dolayısıyla şirketin başarısına katkıda bulunabilmektedir.

Akıllı ERP sistemlerinin dezavantajları ise Alsharari (2022), Silva ve diğerleri (2022) ve Kakkar (2021) tarafından yapılan çalışmalarda ele alınmıştır.

- Akıllı ERP sistemlerine geçiş sürecinde, yeni teknolojilerin entegrasyonu ve ek altyapı yatırımları ihtiyacı, kaynakların ve süreçlerin yeniden düzenlenmesini gerektirmektedir. Üstelik çoğu yönetici, bu süreçleri, maliyetli ve zaman alıcı olarak eleştirmektedir.

- Akıllı ERP sistemlerinin kurulumu ve uygulanması hususunda şirketin mevcut çalışanlarının bilgi birikimi yeterli olmayabilir. Bu durum uzman kadroların işe alınmasına neden olarak maliyetleri arttırabilmektedir. Ayrıca yeni kadrolar, mevcut çalışanlar arasında huzursuzluklar yaşanmasına da neden olabilmektedir.

- Şirket kültürünün yeni gelişmelere açık olmaması ise çalışanlarda değişime karşı direnç yaşanmasına neden olabilmektedir.

SONUÇ

Muhasebe bilgi sistemleri, şirketlerin faaliyetleriyle ilgili finansal verilerin toplanması, işlenmesi, depolanması ve raporlanması işlemlerini gerçekleştirmektedir. Şirketler uzun yıllar boyunca MBS'lerde işlemlerin gerçekleştirilmesinde bilgisayar destekli paket programlar kullanmıştır. Ancak teknolojik gelişmeler, şirketlerin büyümesi ve iş süreçlerinin karmaşıklaşması, MBS'lerde paket programların yetersiz kalmasına neden olmuştur. Şirketler son yıllarda bu yetersizliği gidermek amacıyla, muhasebe-finans, lojistik, üretim gibi alt birimlerin birbiriyle ilişkilendirildiği bilgi sistemlerine yönelmektedirler. Bu sistemlerden biri olan Kurumsal Kaynak Planlaması günümüzde şirketler tarafından yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bu sistemler ile birlikte MBS'lerin şirketteki üretim, satın alma, insan kaynakları gibi diğer birimler ile entegrasyonu sağlanmakta ve veri yönetimi etkin bir şekilde gerçekleştirilmektedir. ERP ile veriler, sisteme sadece bir kez girilmekte ve daha sonra istenildiği anda verilerin farklı birimler tarafından kullanılması mümkün olmaktadır.

Ne var ki, bilgi teknolojilerinin sürekli gelişmesi, tüm bileşenleri ile toplumları da değişime zorlamaktadır. 2011 yılından itibaren sıkça duyulan Endüstri 4.0 ve yeni nesil teknolojilerin (nesnelerin interneti, büyük veri, bulut teknolojileri vb.) ortaya çıkışı ve yaygınlaşması, MBS'lerde yaygın olarak kullanılan ERP sistemlerini de değişime zorlamaktadır. Özellikle bazı ülkeler/

endüstriler dijital dönüşüme uyum sağladıklarında, o ülke/endüstri ile ilişkili diğer ülkeler/endüstriler üzerinde süreçlerin birbirine uyumlu yönetilebilmesi amacıyla bir dönüşüm baskısı oluşmaya başlamaktadır. Bu durum ERP sistemlerinde yeni nesil teknolojilerin entegrasyonu ile sonuçlanmaktadır. 4. nesil teknolojiler olarak da ifade edilen nesnelerin interneti, büyük veri, bulut teknolojileri, blockchain ve yapay zeka gibi teknolojilerin ERP sistemlerine entegre edilmesiyle, Akıllı ERP sistemleri kavramı ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada, MBS'lerde Akıllı ERP sistemlerinin gelişimi ve etkileri incelenmiştir. Bu bağlamda, MBS'lerde Akıllı ERP sistemlerinin kullanımının sağladığı faydalar ortaya konulmuştur. Nitekim bu sistemler ile şirketlerin faaliyetleri ve finansal durumları hakkında büyük hacimli bilgiler toplanarak, daha net ve gerçekçi tespitler yapılması mümkün olmaktadır. Ayrıca bu sistemlerle finansal tabloların oluşturulması, dönemler itibariyle karşılaştırılması ve analiz edilmesi süreçleri kolaylaşmakta ve karar vericilerin şirket performansını daha doğru bir şekilde değerlendirmesine olanak sağlanmaktadır. Dahası akıllı ERP'ler ile şirket sahiplerinin, yöneticilerinin ve işlem yetkisine sahip olan çalışanların, şirket dışında çeşitli mobil cihazlar üzerinden her zaman ve her yerde sisteme erişimleri sağlanarak faaliyetlere hız ve esneklik kazandırılmaktadır. Özellikle, blockchain teknolojilerinin ERP sistemlerinde kullanımı ile şirketler ve paydaşları arasında değişmez ve doğru veri akışları gerçekleşmekte, stratejik önemi olan finansal bilgilerin gizliliği ve güvenliği sağlanmakta ve böylece MBS'ler daha gelişmiş güvenlik seviyelerine ulaşmaktadır. Diğer taraftan, akıllı ERP sistemleri, çoğu şirket tarafından karmaşık sistemler olarak görülmekte ve zaman alıcı ve maliyetli olmakla eleştirilmektedir. Buna karşılık bilgi teknolojilerinin gelişimi ile şirketler, faaliyet gösterdikleri piyasalarda rekabet üstünlüğü elde etmek ve verimli kalmak istiyorlarsa, kullanılan sistemleri ve gelişmeleri yakından takip etmeleri gerekmektedir. Çalışma kapsamında yapılan incelemelerde hali hazırda SAP, Oracle, Microsoft Dynamics 365 gibi birçok şirketin, yeni nesil teknolojileri ERP sistemlerine entegre ettiği modelleri piyasaya sürdüğünü görülmektedir. Öyle ki, akıllı ERP sistemlerinin yakın bir gelecekte, modern iş dünyasının etkin yönetimi için zorunlu bir araç haline geleceği tahmin edilmektedir.

Çalışmanın teorik sonucu, endüstri 4.0 teknolojilerinin ERP sistemlerinin çeşitli modüllerine (muhasabe-finans, üretim, lojistik vb.) entegre edilebildiği, ve fakat bu entegrasyonun bazı şirketler veya birimleri için avantajlar yaratırken, bu avantajların tüm şirketlere veya birimlerine genellenemeyeceğini göstermiştir. Ayrıca, akıllı ERP sistemlerine geçmeden önce şirketlerin, hedefleri ve ihtiyaçları doğrultusunda faaliyetlerine en uygun entegrasyon türünü belirlemeleri ve bu entegrasyonunun hem maliyetlerini hem de faydalarını gözden geçirmeleri oldukça önemlidir. Ek olarak, şirketlerin, bu sistemlerden maksimum fayda sağlama için bütün yeni nesil teknolojilerin ERP sistemlerine entegre edildiği modelleri tercih etmesi gerekmektedir. Çünkü,

bu modellerde kullanılan teknolojiler, insan müdahalesi olmadan birbiriyle iletişim kurabilme ve etkileşimde bulunabilme yeteneğine sahiptir. Bu yüzden bir teknolojinin sisteme entegre edilmemesi, iş sürecini (örneğin; gizlilik ve güvenlik koşulları çerçevesinde veri toplama, işleme, paylaşma, depolama, yedekleme ve raporlama) kesintiye uğratabilmektedir. Bir diğer nokta ise şirketlerin ve paydaşlarının da eş zamanlı olarak akıllı sistemleri kullanma gerekliliğidir. Bu şekilde sistemde işlemlerin ve veri paylaşımlarının kolaylıkla ve güven içinde yapılabilmesi mümkün olmaktadır.

KAYNAKÇA

- Ahamed, M.Y. J., Musthafa, M. M., & Marikar, F. M. M. T. (2020). Challenges and benefits of ERP system and non-ERP system integration in a developing country. *Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management*, 20(10), 69-78.
- Akgün, A. İ., & Kılıç, S. (2013). Muhasebe bilgi sisteminin işletme yönetiminin etkinliği üzerindeki etkisi. *Yönetim ve Ekonomi*, 20(2), 21-36.
- Alsharari, N. M. (2022). The implementation of enterprise resource planning (ERP) in the United Arab Emirates: a case of Musanada Corporation. *International Journal of Technology, Innovation and Management*, 2(1), 1-22.
- Alzoubi, A. (2011). The effectiveness of the accounting information system under the enterprise resources planning (ERP). *Research Journal of Finance and Accounting*, 2(11), 10-18.
- Assenova, K. (2020). Development of artificial intelligence and effects on high education in finance, accounting and auditing. *Proceedings of University of Ruse*, 59, 101-106.
- Awad, F. W., Meidina, R. D., & Al-Anesi, A. A. (2017). Artificial intelligence and digital assistance integration into ERP systems. *ERP Research Paper*, Hanyang University, 1-10.
- Banerjee, A. (2019). Blockchain with IOT: Applications and use cases for a new paradigm of supply chain driving efficiency and cost. *Advances in Computers*, doi: 10.1016/bs.adcom.2019.07.007
- Bhujade, V., Dhaigude, A., Zode, S., & Shirole, M. (2021). Perpetual Interoperability of Legacy ERP and Blockchain in Supply Chain. *5th International Conference on Information Systems and Computer Networks (ISCON)*, GLA University, Mat-hura, India. Oct 22-23, 1-8.
- Biolcheva, P., & Molhova, M. (2022). Integration of AI supported risk management in ERP implementation. *Computer and Information Science*, 15(3), 37-46.
- Boyes, H., Hallaq, B., Cunningham, J., & Watson, T. (2018). The industrial internet of things (IIoT): An analysis framework. *Computers in Industry*, 101, 1-12.
- Carlsson-Wall, M., Goretzki, L., Hofstedt, J., Kraus, K., & Nilsson, C. (2021). Exploring the implications of cloud-based enterprise resource planning systems for public sector management accountants. *Financial Accountability & Management*, 38, 177-201.
- Cockcroft, S., & Russell, M. (2018). Big data opportunities for accounting and finance practice and research. *Australian Accounting Review*, 28(3), 323-333.
- Deloitte. (2017). Industry 4.0, Is your ERP system ready for the digital era?. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/technology/Deloitte_ERP_Industrie-4-0_Whitepaper.pdf 12.04.2023.
- Demir, M., & Onocak, D. (2021). Muhasebe bilgisinin çevresi ve muhasebe bilgi ka-

- litesini artıran ve azaltan faktörler. *Journal of Academic Value Studies*, 7(3), 210-230.
- Dinç, E., & Abdioğlu, H. (2009). İşletmelerde kurumsal yönetim anlayışı ve muhasebe bilgi sistemi ilişkisi: İMKB-100 şirketleri üzerine ampirik bir araştırma. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 157-184.
- Ekasari, K., Mustofa, A., & Kusmintarti, A. (2021). Evaluation of accounting information systems based on open-ERP at pharmacy: A case study. *International Journal of Economics, Management, Business and Social Science*, 1(3), 288-294.
- Elbahri F. M., Al-Sanjary, O. I., Ali, M. A. M., Naif, Z. A., Ibrahim, O. A., & Mohamed, M. N. (2019). Difference comparison of SAP, Oracle, and Microsoft solutions based on cloud ERP systems: A review. 15th International Colloquium on Signal Processing & its Applications, 8 -9 March, Penang, Malaysia. 65-70.
- Hrishev, R., & Shakev, N. (2023). Artificial intelligence in enterprise resource planning systems. *Engineering Sciences*, 60(1), 3-15.
- Inghirami, I. E. (2018). Accounting information systems in the time of blockchain. *itAIS 2018 Conference*, 1-15.
- Kakkar, P. (2021). Cloud ERP integration: Benefits, challenges and best practices. *Journal of Information Technology & Software Engineering*, 11(3), 1-4.
- Kulikov, I., Semin, A., Skvortsov, E., Ziablitckaia, N., & Skvortsova, E. (2020). Challenges of enterprise resource planning (ERP) implementation in agriculture. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(3), 1847-1857.
- Lahlou, I., & Motaki, N. (2022). Integrating Blockchain with ERP systems for better supply chain performance. 14th International Conference of Logistics and Supply Chain Management, May, 25 -27. National School of Business and Management (ENCGJ), A.Chouaib Doukkali University, ELJADIDA – Morocco.
- Lee, C. S., & Tajudeen, F. P. (2020). Usage and impact of artificial intelligence on accounting: Evidence from Malaysian Organisations. *Asian Journal of Business and Accounting*, 13(1), 213-239.
- Martins, J. L., & Santos, C. (2021). The influence of ERP systems on organizational aspects of accounting: case studies in Portuguese companies. *Accounting Research Journal*, 34(6), 666-682.
- Moalagh, M., & Ghadi, A. E. (2022). Blockchain-based ERP system: Architecture and opportunities for future. *Journal of Information Technology Management*, (Special Issue), 211-243.
- Mohammad, S. J., Hamad, A. K., Borgi, H., Thu, P. A., Sial, M. S., & Alhadidi, A. A. (2020). How artificial intelligence changes the future of accounting industry. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(3), 478-488.
- Morawiec, P., & Sołtysik-Piorunkiewicz, A. (2022). Cloud computing, big data, and blockchain technology adoption in ERP implementation methodology. *Sustainability*, 14(3714), 1-21.

- Odoyo, C. O., & Ojera, P. B. (2020). Impact of top management support on accounting information system: A case of enterprise resource planning (ERP) system. *Universal Journal of Management*, 8(1), 12-19.
- Pacheco-Comer, A. A., & González-Castolo, J. C. (2015). Use of artificial intelligence paradigms to model ERP system selection process based on results of empirical studies applied in Guadalajara Mexico. *Ciencia y tecnología para el desarrollo de Jalisco*, (coor. Silvana Guadalupe Navarro Jimenez) 137-164.
- Panorama Consulting Group (2023). The 2023 ERP Report. <https://www.panorama-consulting.com/resource-center/erp-report/> 12.05.2023
- Papathanasiou, A., Cole, R., & Murray, P. (2020). The (non-)application of blockchain technology in the Greek shipping industry. *European Management Journal*, 38, 927-938.
- Parikh, T. (2018). The ERP of the future : Blockchain of things. *International Journal of Scientific Research in Science, Engineering and Technology*, 4(1), 1341-1348.
- Rizza, M. N., & Lava, S. (2021). Intelligent ERP: Delivering critical business capabilities that current systems lack. *IDC Technology Spotlight*, 1-7.
- Silva, A. M. H., De Silva, H. S. M., Sandamali, P. D. D., Wickramaarachchi, R., & Witanaraarachchi, A. S. (2022). The role of enterprises resources planning systems in future smart factories - a systematic literature review. *Proceedings of the 14th Symposium on Applied Science, Business & Industrial Research*, 1-5.
- Sree, K., Hadadi, M. S., Sneha, A., & Snadhya, N. (2022). A study on AI based ERP solution. *International Journal of Engineering Research in Computer Science and Engineering*, 9(9), 53-55.
- Supramaniam, M., Shanmugam, B., & Abdullah, A. (2022). Investigating the readiness of ERP system for Malaysian IR4.0 factories. *International Journal of Mechanical Engineering*, 7(1), 1336-1344.
- Yathiraju, N. (2022), Investigating the use of an artificial intelligence model in an ERP cloud-based system. *International Journal of Electrical, Electronics and Computers*, 7(2), 1-26.
- Yoon, S. (2020). A study on the transformation of accounting based on new technologies: Evidence from Korea. *Sustainability*, <https://doi.org/10.3390/su12208669>

Bölüm 3

TMS 37. KARŞILIKLAR, KOŞULLU BORÇLAR VE KOŞULLU VARLIKLAR STANDARDININ İNCELENMESİ¹

Rozi MİZRAHİ²

Mustafa Volkan KUŞOĞLU³

1 Bu kitap bölümü, Mustafa Volkan KUŞOĞLU tarafından hazırlanan “Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların TMS 37 Kapsamında İncelenmesi: BIST 30 Uygulaması” isimli Yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

2 Doç.Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman ABD, rozi.mizrahi@ikcu.edu.tr, Orcid Id: 0000-0001-7173-4456

3 Mustafa Volkan KUŞOĞLU, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD Doktora Programı Öğrencisi, kusoglu.volkan@gmail.com, Orcid Id: 0000-0003-4605-4605



1.GİRİŞ

Gelişen uluslararası ekonomik ilişkiler, artan sermaye hareketliliği ve iletişim teknolojisindeki ilerlemeler sayesinde işletmeler hakkındaki bilgiler, Dünya genelinde yatırımcılar tarafından talep edilen ve değer arz eden bir konuma gelmiştir. Bilindiği üzere finansal tablolar, işletme ile ilgili taraflara işletmenin durumu ve performansı hakkında yararlı ve güvenilir bilgiler sağlama amacıyla hazırlanmaktadır. Yerel muhasebe uygulamalarının işletmeler hakkında uluslararası düzeyde bilgi vermede ve karşılaştırma yapmada yetersiz kalması sebebiyle zamanla Uluslararası Muhasebe Standartları aracılığı ile ülkeler arasında uyumlu bir muhasebe dili oluşturulması amaçlanmış ve bu kapsamda Türkiye Muhasebe Standartları ile finansal tabloların hazırlanmasına ilişkin ilkeler doğrultusunda Türkiye de bu sistemine eklemlenmiştir.

Tahminlere dayanması yönüyle farklılık, bütün işletmeleri ilgilendirmesi bakımından da önem arz eden karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıkların tanımı, muhasebeleştirilmesi, ölçülmesi ve açıklanması esaslarına ilişkin kriterlerin belirlenmesi amacıyla 15/02/2006 tarih ve 26081 sayılı Resmî Gazetede 31/12/2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere “TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar” Standardı yayımlanmıştır. TMS 37, izleyen dönemde Uluslararası Muhasebe Standartlarında meydana gelen değişikliklere paralel olarak sekiz defa tebliğler aracılığıyla güncellenmiştir.

Karşılık kavramı standartta geçmiş olaylardan kaynaklanan, gerçekleşme zamanı veya tutarı belli olmayan mevcut yükümlülük olarak açıklanmıştır. Standarda göre karşılık kavramı; işletmenin pasiflerini düzenleyici bir işleve sahiptir ve aktifi düzenleyici nitelikte olan amortisman, varlıklarda değer düşüklüğü karşılığı ve şüpheli alacaklar karşılığı gibi esas itibariyle varlıkların defter değerlerinde yapılan düzeltmelerden ayrılır. Eğer mevcut bir yükümlülük; geçmiş olaylardan kaynaklanıyorsa, ifası halinde ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkışına neden olarsa ve güvenilir bir şekilde tutarı tahmin edilebiliyorsa karşılık olarak muhasebeleştirilerek finansal tablolarda yer alacaktır ve dipnotlarda açıklanacaktır.

Standart başlığında yer alan bir diğer kavram olan koşullu borçlar ise yine geçmişten kaynaklanan; dönem sonu itibariyle varlığı veya yokluğu belirsiz ya da işletmenin kontrolünde olmayan gelecekteki gelişmelere göre belli olacak yükümlülükler ile işletmeden ekonomik fayda çıkmasını gerektirmeyen ya da tutarı yeterince güvenilir bir şekilde ölçülemeyen yükümlülüklerdir. Belirtilen sebeplerle muhasebeleştirilemediği için finansal tablolarda yer alamayan koşullu borçlar hakkında dipnotlarda gerekli açıklamalar yapılmaktadır.

Standart başlığında yer alan son kavram olan koşullu varlıklar ise; geçmişteki olaylardan kaynaklanan ve tam anlamıyla işletmenin kontrolünde

bulunmayan, kesin nitelikte olmayan olay ya da olayların ileride gerçekleşme durumuna göre netlik kazanacak olan varlıklardır. Koşullu varlıklar da belirtilen sebeplerle koşullu borçlar gibi muhasebeleştirilemedikleri için finansal tablolarda yer almazlar, sadece dipnotlarda açıklanırlar.

Bu bölümde TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar Ve Koşullu Varlıklar standardının amacı, kapsamı, karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar hakkında açıklamalarda bulunulmuş, kavramlar arasındaki karşılaştırmalar ve örneklere yer verilmek suretiyle standart detaylı bir şekilde incelenmiştir. Ayrıca bu standartla ilgili yerli ve yabancı literatürde yapılmış çalışmalara ilişkin bir literatür taramasına da yer verilmiştir.

2. TMS 37 STANDARTININ AMACI, KAPSAMI VE STANDARTTA GEÇEN KAVRAMLAR

2.1. Standardın Amacı

Muhasebe bilgisinin özünde objektiflik ve doğruluk yer almakla birlikte, bu bilgi iki farklı kaynaktan elde edilmektedir. İlki objektif kriterlerle dönem içerisinde yapılan işlemler ve kayıtlardan sağlanırken diğeri, işlemlerin niteliği gereği işletmenin muhasebe politikasını yansıtan tahminler esas alınarak dönem sonlarında yapılan kayıtlardan elde edilmektedir. Karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar bu şekilde tahminlere dayanılarak oluşturulan muhasebe bilgilerindedir. Muhasebede olasılıklar ve belirsizlikler kaydedilemez. Bu durumun tek istisnası finansal tabloların hazırlanmasında ihtiyatlılık ilkesinin esas alınması suretiyle söz konusu olasılık ve belirsizlikleri gerçekleştirmiş gibi göstermektir (Yükçü ve Yaşar, 2013:1).

İhtiyatlılık kavramı gereği finansal tablolarda ya da dipnotlarında yer alması gereken ve fakat manipülasyona açık olan bu bilgilerin, gerçekte olduğundan farklı bir görüntü verecek maksatla raporlanmaması gerekmektedir. TMS 37 ile işletmelerin bu tür yükümlülükleri, bilançoların makyajlanmasında ve muhasebe manipülasyonunda bir araç olarak kullanmalarının engellenmesi amaçlanmıştır (Topaloğlu, 2012, s. 126).

Bu standart ile; karşılığın hangi amaçlarla ayrılabilceği, karşılığa benzer nitelik gösteren gider tahakkuku- koşullu borç- borç kavramlarındaki farklılıklar, bir karşılık ayrılması için gerekli önkoşulların neler olduğu, karşılık-koşullu borç ve koşullu varlıkların değerlemesinin nasıl yapılacağı ile finansal tablo ve dipnotlarında hangi bilgilere ne şekilde yer verileceği kurala bağlanmaktadır (Örten ve diğerleri, 2019: 444). Bütün işletmeleri ilgilendirmesi bakımından önem arz eden bir standarttır.

2.2. Standardın Kapsamı

Karşılıkların, koşullu borçların ve koşullu varlıkların muhasebeleştirilmesinde Standartta belirtilen durumlardan kaynaklananlar hariç olmak

üzere TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardında açıklanan hükümler uygulanacaktır. Standardın kapsamına giren ve girmeyen karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar aşağıda belirtilmiştir.

- TMS 37'nin kapsamı konusunda "karşılıklar" teriminin tanımı önem arz etmektedir. Bazı ülkelerde "karşılıklar" olarak ifade edilen ve amortisman, şüpheli alacaklar, varlıklarda değer düşüklüğü gibi esasen varlıkların defter değerlerinde yapılan değişikliklere ilişkin değer düzeltmeleri ve ayarlamalar, uluslararası muhasebe düzenlemelerinde karşılık olarak nitelendirilmezler ve TMS 37'nin konusuna girmezler. TMS 37'ye göre "karşılıklar" zaman ve tutarlarına ilişkin tam bir kesinlik olmayan borçlar olarak tanımlanmaktadır (KGK, TMS 37: md. 7).

- İşletmenin ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmeler dışında, taraflardan hiçbirinin üzerine düşen yükümlülüklerini yerine getirmedikleri ya da bir kısmını yerine getirdikleri sözleşmeler (belirli şartlar dahilinde yürürlüğe girecek sözleşmeler) sonucundaki işlem ve olayları TMS 37'nin kapsamı dışındadır (KGK, TMS 37, md. 3). Ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmelerden kaynaklanan karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar TMS 37 kapsamındadır.

- Başka bir standartta düzenlenmemiş olan karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar için bu Standart uygulanacak ancak; ayrılacak karşılık, koşullu borç veya koşullu varlık için başka bir standartta düzenlenme var ise TMS 37 değil, ilgili standart uygulanacaktır (KGK, TMS 37, md. 2-5). TMS 12 Gelir vergileri, kıdem tazminatı gibi çalışanlara sağlanan faydalar için TMS 19, bir işletme birleşmesinde edinen işletmenin koşullu bedeli için TFRS 3 İşletme Birleşmeleri, garantiler dahil olmak üzere TFRS 9 Finansal Araçlar, kiralama için TFRS 16 (kiralamanın fiilen başladığı tarihten önce ekonomik açıdan dezavantajlı hale gelen kiralama ve dayanak varlığın düşük değerli olduğu kiralama hariç), TFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri standartlarında yer alan karşılıklar için TMS 37 uygulanmayacaktır.

Benzer şekilde ilave bir bedel karşılığında garanti veren bir işletmede olduğu gibi, karşılık olarak dikkate alınan bazı tutarlar, gelirin finansal tablolara yansıtılmasına ilişkin olabilir. Bu Standart, gelirin muhasebeleştirilmesi konusu ile ilgilenmemektedir. Bu işlemler TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinde Hasılat standardında ele alınır (Mert ve Eren, 2018:11).

- Diğer Standartlar harcamaların varlık olarak mı yoksa maliyet olarak mı değerlendirileceğini belirlerken, TMS 37'de bu şekilde bir belirleme bulunmamaktadır. Yani karşılık ayrıldığında işletmenin katlanacağı maliyetlerin aktifleştirilmesi işlemi, bu standart kapsamında ne zorunlu tutulmuştur ne de yasaklanmıştır (KGK, TMS 37: md. 8).

- Durdurulan faaliyetler de dahil olmak üzere TMS 37, yeniden yapılan-

dırma ile ilgili karşılıklara uygulanmaktadır. Yeniden yapılandırma işleminin durdurulan faaliyet tanımına girmesi halinde, TFRS 5 Satış Amaçlı Elde Tutulan Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler uyarınca ilave açıklamaların yapılması gerekebilecektir (KGK, TMS 37: md. 9).

Özetle bu Standart; ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmeler ile belirli koşullar altında yürürlüğe girecek sözleşmelerden kaynaklanan ve başka bir standart tarafından düzenlenmiş olanlar hariç olmak üzere, karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklara ilişkin muhasebeleştirme, ölçme ve açıklama esaslarına ilişkin kriterleri belirlemek amacıyla yayımlanmıştır. Karşılık terimi bu Standartta işletmenin pasiflerini düzenleyici bir işlev ile yer almaktadır ve aktifi düzenleyici nitelikte bir karşılık kavramını ifade etmemektedir (Fahran, 2016:308).

2.3. Standartta Geçen Kavramlar

TMS 37'nin 10 uncu maddesinde, Standartta yer alan kavramlar tanımlanmıştır.

Karşılık: Gerçekleşme zamanı ya da tutarı belli olamayan yükümlülüktür.

Yükümlülük: Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ifası halinde işletmenin ekonomik fayda içeren değerlerinde bir çıkışa neden olacak mevcut yükümlülüklerdir.

İşletme tarafından üretilip satışını yaptığı ürünlerle ilgili olarak üretimden kaynaklı hata ve arızaların işletme tarafından giderilmesine ilişkin vermiş olduğu garanti hizmeti maliyetleri işletmenin yükümlülüğüdür.

Karşılıklar da yükümlülükler içinde yer alır ancak ne zaman ortaya çıkacakları ya da ne tutarda olacaklarına ilişkin tam bir netlik olmaması sebebiyle ticari borçlar ve gider tahakkukları gibi yükümlülüklerden ayrılmaktadırlar.

Sorumluluk Doğuran Olay: İşletmenin söz konusu yükümlülüğü yerine getirmekten başka gerçekçi bir alternatifinin olmaması sonucunu doğuran, hukuki veya zımni bir kabulden doğan yükümlülük yaratan olaydır.

Hukuki Yükümlülük: Bir sözleşmede, yasal düzenlemede ya da diğer kanuni uygulamalardan kaynaklanan yükümlülüklerdir.

Fabrika binasında iş güvenliği ile ilgili gerekli önlemleri almayan firma aleyhine yaşanan bir kaza dolayısıyla açılan dava neticesinde büyük bir ihtimale tazminat ödenmesine karar verilecektir. Burada hukuki nedenle ortaya çıkan sorumluluk doğuran bir olay söz konusudur.

Zımni Kabulden Doğan Yükümlülük: İşletmenin geçmişteki uygulamaları, yayımlanmış politikaları veya yeterince belirli cari açıklamalarla, işletmenin belirli sorumlulukları üstleneceğini diğer şahıslara taahhüt ettiği ve

bunun neticesinde işletmenin bu sorumlulukları yerine getireceği konusunda diğer şahıslar nezdinde geçerli bir beklenti yaratmış olması nedeniyle oluşan yükümlülüklerdir.

Bir firma müşterilerinin aldığı ürünlerle ilgili olarak en düşük fiyat garantisi verdiği dair reklamlar yayınlamıştır. Reklamda duyurulan kampanya uyarınca müşteriler firmadan almış oldukları ürün ile ilgili alışveriş tarihinden itibaren yedi gün içerisinde aynı ürünün daha düşük bir fiyattan satıldığını ortaya koyabilirlerse firma tarafından aradaki fark kendilerine iade edilecektir. Herhangi bir yazılı sözleşme ya da hukuki bir yükümlülük bulunmamasına rağmen firma en düşük fiyat garantisini yerine getireceğine dair geçerli bir beklenti yarattığı için zımni kabulden doğan bir yükümlülük söz konusu olmaktadır.

Koşullu Yükümlülük: Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve işletmenin tam anlamıyla kontrolünde bulunmayan, bir veya daha fazla kesin mahiyette olmayan olayın ileride gerçekleşip gerçekleşmemesi ile mevcudiyeti teyit edilebilecek olan veya geçmiş olaylardan kaynaklanan ve fakat yükümlülüğün yerine getirilmesi için, ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimalinin bulunmaması veya yükümlülük tutarının, yeterince güvenilir olarak ölçülememesi gibi nedenlerden dolayı finansal tablolara yansıtılmayan mevcut yükümlülüktür.

Koşullu Varlık: Geçmişteki olaylardan kaynaklanan ve işletmenin tam anlamıyla kontrolünde bulunmayan, kesin nitelikte olmayan olay ya da olayların ileride gerçekleşip gerçekleşmemesi ile mevcudiyeti teyit edilecek olan varlıktır.

Ekonomik Açından Dezavantajlı Sözleşme: Sözleşme kapsamındaki yükümlülüklerin yerine getirilmesi için mutlaka katlanılması gereken maliyetin, söz konusu sözleşme kapsamında elde edilmesi beklenen ekonomik faydayı aştığı sözleşmedir.

Yeniden Yapılandırma: Yönetim tarafından planlanan ve kontrol edilen bir programdır. İşletme tarafından yapılmakta olan faaliyetin kapsamı veya söz konusu faaliyetin ifa şekliinden herhangi birinin değişmesi sonucunu doğurur.

3. KARŞILIK KAVRAMININ İNCELENMESİ

3.1. TMS 37'ye Göre Karşılık Kavramı

Karşılıklar terimi, sözlüklerde birbirinden farklı anlamdaki sözcük ve tanımı ifade etmesi, bir kısım terimler yerine de karşılık teriminin kullanılması sebebiyle muhasebe literatüründe tek bir anlama gelecek şekilde kullanılmamakta ve bu nedenle kavram karmaşasına yol açmaktadır (Sevilengül, 2020: 22). Ülkemizde bu terim, birçok ülkede farklı hususları ifade eden

değerleme karşılıkları (indirimler), yedek mahiyetindeki karşılıkları ve gider karşılıkları (tahmini borçlar) gibi üç farklı kavramı içerecek şekilde kullanılagelmiştir (Cemalcılar, 2001; 1).

İlk grupta yer alan, aktif değer azalış karşılıkları da denilen “değerleme karşılıkları”; işletmenin aktifinde bulunan varlıkların defter değerleri ile gerçek değerleri arasında ortaya çıkan farklılıkları yasal mevzuatın izin verdiği ölçüde düzeltmek amacıyla kullanılırlar (Örten ve diğerleri, 2019: 444). Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karşılığı, Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı, Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı şeklinde örnek verilebilecek olan bu hesaplar, aktifi düzenleyici niteliktedirler ve bilançoda ilgili aktif hesabın altında eksi (-) olarak gösterilirler. Gerçekte indirim mahiyetinde olan bir hesabın adında karşılık sözcüğünün yer alması aslında doğru olmayan bir kullanımdır (Cemalcılar, 2001: 1,2). Bu kullanımın temelinde bilanço varlıkları arasındaki indirimlere, Tek Düzen Hesap Planı'nın (TDHP) 1994 yılında uygulamaya girmesinden önceki dönemlerde pasifte yer verilmeleri yatmaktadır (Adiloğlu ve Yücel, 2017: 16). Sonuç olarak amortisman, varlıklarda değer düşüklüğü ve şüpheli alacaklar gibi, varlıkların defter değerlerinde yapılan değişikliklere ilişkin düzeltmelerin TMS 37'de yapılan tanıma göre karşılık olarak kabul edilmediği ve dolayısıyla Standardın konusuna girmediği ifade edilmiştir (KGK, TMS 37: md.7).

İkinci grupta yer alan “yedek niteliğindeki karşılıklar”, zamanla işletmelerin koruyucu olma ihtiyaçları dolayısıyla, muhtemel varlık kayıplarını ve muhtemel borçlarını da dikkate almaları ve bunlara bilançoda yer verme gerekliliğinden ortaya çıkmıştır. Aslında kesinleşmemiş bir yükümlülüğü anlatan “karşılık” ile öz kaynaklar kalemleri arasında bir aktarmayı gösteren “yedekler” birbirinden tamamen farklıdır ve bazı yedeklere “karşılık nitelikli” özelliği yüklenmesi doğru değildir (Sevilengül, 2020: 27). Önce alacak bakiyesi vermeleri nedeniyle bilançonun pasif kısmında raporlanan bu bilgiler için kullanılan hesaplarda çoğunlukla “ihtiyat” kelimesi tercih edilmiştir. Daha sonra bazı ihtiyatlarda bu kelime “karşılık” olarak değiştirilmiştir. Ülkemizde muhasebe bilgisi ve uygulamalarının gelişmesi ile birlikte bazı ihtiyatların kârın dağıtılmamasından kaynaklandığı hususu dikkate alınarak, bunlara yeni sınıflandırmada özsermaye grubu içerisinde yer verilmiş ve zamanla “kanuni ihtiyatlar”, “yasal yedekler” örneğinde olduğu gibi “yedekler” adıyla Türkçeleşmiştir (Adiloğlu ve Yücel, 2017: 16). Duran varlıkların yenileme amacıyla satılması sonucunda elde edilen kârın dağıtılmayıp işletmede bırakılması uygulamasında olduğu gibi Özel Fonlar Hesabı ve Kar Yedekleri Hesabı örnek olarak verilebilir (Akarçay Ögüz, 2007: 62). Yedek niteliğindeki karşılıklar da TMS 37'nin konusuna girmemektedir.

Üçüncü grupta yer alan “borç ve gider karşılıkları” terimi, işletmenin geçmişte giriştiği bir taahhütten, bağlı olduğu yasal düzenlemelerden ve işletmenin zımni bir kabulünden kaynaklanan, işletme için bir yükümlülük olan

ve fakat ne zaman ve ne tutarda gerçekleşeceği kesin olarak bilinemeyen bazı taahhütler için kullanılmaktadır. TMS 37 işte bu tür karşılıkları ele almaktadır (Örten ve diğerleri, 2019: 444).

Finansal tabloların işletmenin gerçek durumunu yansıtması gerekmektedir. Gerçekleşen olaylar yanında, gerçekleşme ihtimali yüksek bulunan, ancak belli bazı yönleriyle kesin olmadığı için finansal tablolara alınamayan olaylar bulunabilmektedir. Karşılıklar bu sorunu bertaraf etmek anlamında önemli bir işlev görmektedir. Finansal tabloların, gerçekleşme kriterlerini sağlamayan ancak önemli olan bilgileri yansıtabilmesi amacıyla borç ve gider karşılıkları hesapları kullanılmaktadır (Çalış, 2012: 105).

Daha önce karşılıkların esas olarak muhasebenin temel kavramları arasında yer alan ihtiyatlılık ilkesinin bir gereği olarak ayrıldığından bahsetmiştik. İhtiyatlılık genel olarak, belirsizliklerin göz önünde tutularak, işletmelerin gelecekte karşılaşılabileceği muhtemel olumsuz olayların etkilerini dikkate almalarını, muhasebe olaylarında temkinli davranmaları gerektiğini ifade eden bir muhasebe kavramıdır. Bu kavramın gereği olarak gider ya da zararlar tam olarak kesinleşmeler dahi, ortaya çıktıklarında firmanın sonuç hesaplarında işletmenin kârını azaltacak şekilde dikkate alınır. Buna karşın gelirler ancak gerçekleştikten sonra firmanın gelirleri arasına katılırlar (Sevilengül, 2010: 22). Diğer taraftan, muhasebe uygulamalarında temkinli davranırken nesnel bir analiz yapılması da gerekmektedir. Burada sınır ihtiyatlılık gereğe gösterilerek gereğinden fazla karşılık ayrılmaması ve gizli yedek oluşturulmaması olarak çizilebilir (Çopur Vardar, 2018: 153).

Aslında gündelik hayatta ihtiyatlı davranan her iktisadi kişi veya kurum, tutarı ya da ödeme tarihi tam olarak bilinmese de büyük ihtimalle ödeyeceği borçlarını mali durum ve planlamalarında hesaba katmaktadırlar. Muhtemel kelimesi “büyük ihtimalle” anlamını taşır, dolayısıyla bu gibi borçlara da “muhtemel borçlar” demek uygun olacaktır. Tutarları tam bir kesinlikle bilinmediği için, rasyonel biri bunları netleştirebilmek için en iyi tahmini yapacaktır. “Karşılıklar” başlığını taşıyan standardın esasını oluşturan 37 numaralı Uluslararası Muhasebe Standardının (UMS-IAS) başlığında, standartların resmi dili olan İngilizce ile “provisions” kelimesi kullanılmıştır. Pro (Latince: önceden) ve visio’dan (Latince: görme) oluşan “provision” yani Türkçe’leşmiş haliyle “provizyon” kelimesi “öngörülen” anlamını taşımaktadır ve muhtemel borçları anlatmak için kullanılır (Adiloğlu ve Yücel, 2017: 16).

Tam burada karşılık ayırma işleminin, yalnızca ihtiyatlılık kavramı ile değil, cari dönem içerisinde ortaya çıkan bir olay veya durum nedeniyle gelecekte kesinleşebilecek bir gider veya zararı, doğduğu döneme çektiği için dönemsellik kavramı (tahakkuk esası) ile de ilgili olduğuna değinmekte fayda görülmektedir (Sevilengül, 2020: 26). Karşılık ayırma işlemi ayrıca tam açık-

lama ve sosyal sorumluluk kavramlarının bir gereği olarak da ortaya çıkar (Özer, 2012: 8). Bunun nedeni, sosyal sorumluluğu içermeyen ve gerçeği yansıtmayan bir finansal tablonun işletmenin gelecekte karşılaşma olasılığı olan riskleri finansal tablo kullanıcılarına aktarmada yetersiz kalması dolayısıyla kendisinden beklenen faydaları sağlayamamasıdır.

Bütün bu anlatılanlar sonucunda “karşılık” kavramı için Standardın 10’uncu maddesinde yapılan tanımlama: “geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ifası halinde ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkmasına neden olacak, gerçekleşme zamanı veya tutarı belli olmayan yükümlülük” şeklindedir.

3.2. Karşılıklar ile Ticari Borçlar (Diğer Yükümlülükler) Arasındaki Farklar

Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ifası halinde işletmenin ekonomik fayda içeren değerlerinde bir azalışa sebep olacak mevcut yükümlülüklere “borç” denilmektedir (Demir ve Bahadır, 2018:662).

Bir borcun temel özelliği, işletmeyi belirli bir şekilde hareket etmeye yönelik mevcut bir yükümlülük içermesidir. Daha önce değinildiği üzere; yükümlülükler, sözleşmeden veya yasal düzenlemelerden kaynaklanabileceği gibi, şirket politikalarından, örf ve adetlerden, ticari itibar ve iyi iş ilişkilerini korumak amacıyla verilen taahhütler sonucu üçüncü kişiler nezdinde yaratılmış beklentilerden kaynaklanabilir. Örneğin, mal tedariki ya da hizmet alımı nedeniyle önceden ödeme yapılmamışsa, bir ticari borç ortaya çıkacaktır ya da bir bankadan kredi kullanılması durumunda geri ödenmesi gereken bir borç doğacaktır. (Topaloğlu, 2012: 121). Standartta yapılan tanımıyla ticari borçlar, tedarik edilen mal ya da alınan hizmet için ödenen ve faturası düzenlenen ya da tedarikçiyle resmi olarak anlaşılan borçlardır (KGK, TMS 37: md.11).

Tahakkuklara da diğer yükümlülükler içerisinde Standartta yer verilmiştir. Tahakkuklar, çalışanlara ait tutarlar da dahil olmak üzere (örneğin, tahakkuk eden ücretli izine ilişkin tutar), alınan veya tedarik edilen mal veya hizmetlere ilişkin olarak ortaya çıkan ve fakat henüz ödenmemiş, faturası düzenlenmemiş veya tedarikçi ile resmi mutabakat sağlanmamış olan borçlardır. Bazen tahakkukların zamanının veya tutarının tahmini gerekli olsa da, tahakkuklardaki belirsizlik genellikle karşılıklara nispeten daha azdır ve bu sebeple tahakkuklar genellikle ticari veya diğer borçların bir parçası olarak raporlanırlar (KGK, TMS 37: md.11).

Karşılıklar, ait oldukları ödemeye ilişkin olarak gelecek bir tarihte yapılacak harcamanın zaman ve miktarının kesin olmaması sebebiyle ticari borçlar ve tahakkuklar gibi diğer yükümlülüklerden farklıdır ve ayrı bir kalem olarak gösterilirler. Karşılıklar bu özellikleri dolayısıyla, finansal durum tab-

losundaki diğer kalemlerin çoğundan daha fazla belirsizlik taşırlar ve bu nedenle diğer kalemlere nazaran daha çok tahmin içerirler (Akbulut, 2015: 915).

Özetle, borç ve karşılık arasındaki temel fark borcun kesin olması, karşılığın ise muhtemel bir borç olmasıdır (Akça ve Gönen, 2015: 91). Bir başka fark da sunuma ilişkindir. Daha önce de belirttiğimiz üzere, karşılıklar ayrı bir kalem olarak gösterilirken, tahakkuklar çoğunlukla ticari ya da diğer borçların bir parçası olarak gösterilirler (Çetin ve Akarçay Öğüz, 2010: 412).

3.3. Karşılıklar ile Koşullu Borçlar Arasındaki İlişki

Karşılıkların tamamı, zaman ve tutar olarak belirsiz olmaları dolayısıyla koşulludur (KGK, TMS 37: md.12). Ancak koşullu borçlar, geçmişten kaynaklanan; neticesi dönem sonu itibariyle belirsiz ya da gelecekte bir veya daha fazla sayıda hususun ortaya çıkıp çıkmamasına göre mevcudiyeti belli olacak olan yükümlülüklerdir (Örten ve diğerleri, 2019: 445).

Koşullu borçların ortaya çıkış nedenleri için, henüz sonuca bağlanmamış davalar, işletmeye mal tedarik eden ya da hizmet sağlayan kişilere (satıcılara) ödeme için ciro edilen senetler, işletme aleyhine olan tazminat talepleri, verilen teminat mektupları ve kefaletler, varlıkların kamulaştırılmasına yönelik niyet ve hazırlıkların görülmesi gibi olaylar örnek gösterilebilir (Akarçay Öğüz, 2007: 63,64). Bu açıdan koşullu borçlar, tam anlamıyla şirketin kontrolünde olmayan durumları ifade etmekte kullanılan bir kavramdır (KGK, TMS 37: md.12).

Koşullu borç ve karşılık arasında en temel fark yükümlülükler konusundadır (Örten ve diğerleri, 2019: 445). Aslında hem karşılıklar hem de koşullu borçlar geçmiş olaylardan kaynaklanırlar (Topaloğlu, 2012: 122). Karşılıktaki yükümlülüğü doğuran olay meydana gelmiş ancak sadece ödeme zamanı veya tutarı netlik kazanmamıştır (Adiloğlu ve Yücel, 2017: 16). Ancak koşullu borçta hali hazırda gerçekleşmiş bir yükümlülük bulunmamaktadır. Yani karşılıktaki meydana gelmiş, mevcut bir yükümlülük söz konusu iken koşullu borçta yükümlülük henüz gerçekleşmemiştir (Akarçay Öğüz, 2007: 64).

Diğer bir fark da muhasebeleştirilme durumuna ilişkindir. Koşullu borçlar; işletmenin ekonomik fayda içeren kaynaklarında azalmaya yol açacak mevcut bir borcun olup olmadığının teyidini gerektiren olası yükümlülüklerdir ya da karşılık ayırmak için aranan şartlardan bir veya ikisini taşımayan mevcut yükümlülüklerdir. Diğer bir ifade ile karşılık, finansal tablolara alınabilecek aşamaya gelmiş olan yükümlülükleri; koşullu borç ise hali hazırda finansal tablolara alınma aşamasına gelmemiş olan yükümlülükleri ifade ederler. Koşullu borçlar bu açıdan karşılıklardan farklı olarak muhasebeleştirilemezler (KGK, TMS 37: md.12-13).

Standart karşılıkların raporlama dönemi sonundaki en gerçekçi tahmin üzerinden mali tablolara alınmasını gerektirmektedir. Yine Standarda göre

koşullu borçlar ancak, ekonomik fayda sağlayan kaynakların işletmeden çıkma olasılığının yüksek olması ve yükümlülük tutarı hakkında güvenilir bir tahmin yapılabilmesi durumunda karşılık olarak muhasebeleştirilebileceklerdir (Fahran, 2016: 308). Koşullu borçlar ise muhasebeleştirme kriterlerini sağlayamadıkları için finansal tablo dipnotlarında açıklama şeklinde bilgi verme işlevini sürdüreceklerdir (Akyüz Akcanlı, 2003: 33).

Tablo 1’de ticari borçlar, karşılıklar ve koşulla borç kavramları arasındaki farklılıklara ilişkin özet bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1: *Karşılıklar, Koşullu Yükümlülükler ve Diğer Borçlar Arasındaki İlişkiler*

	Ticari Borçlar	Karşılıklar	Koşullu Borçlar	Diğer
Belirsizlik Derecesi	Düşük (adeta kesin)	Orta (muhtemel; olma ihtimali olmama ihtimalinden yüksek, probable)	Yüksek (mümkün-koşullu; olmaması olma ihtimalinden daha yüksek, possible)	Çok yüksek (çok uzak ihtimalli)
Güvenilir Tahmin	Evet	Evet	Hayır	Hayır
Muhasebeleştirilmesi	Raporlama ve Açıklama	Raporlama ve Açıklama	Sadece Açıklama	Herhangi bir İşlem Yapılmaz

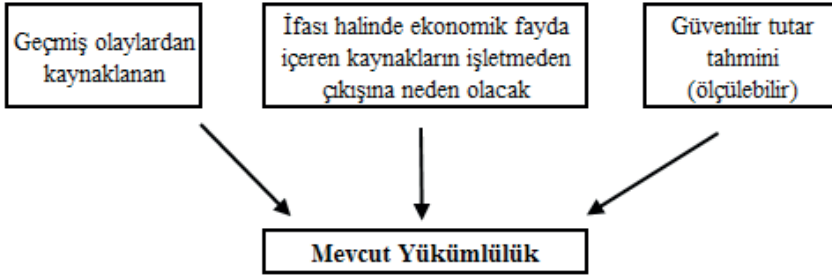
Kaynak: Burton ve Jermakowicz, 2015, 539.

3.4. Karşılıkların Tahakkuk Kriterleri

Standarttaki tanımından hareketle karşılıklar gerçekleşme zamanı veya tutarı belli olmayan yükümlülükler olduklarından ve diğer yükümlülükler gibi belgelendirmeye dayanan bir kesinlik arz etmediklerinden dolayı firma kârlılığını gerçekte olduğundan farklı bir şekilde yansıtmak amacıyla kullanılabilirler. İçerdikleri belirsizlikler dolayısıyla manipülasyona açık bir bilgi mahiyetinde olan karşılıkların amacına uygun kullanılabilmesi için TMS 37’nin 14’üncü maddesinde muhasebeleştirme kriterleri belirlenmiştir (Antill ve Lee, 2008: 129-130).

Standarda göre karşılıklar ancak geçmiş bir olaydan kaynaklanan mevcut bir yükümlülüğün olması, yükümlülüğün yerine getirilmesi için muhtemel bir ödemenin olması ve yükümlülük tutarının güvenilir bir şekilde tahmin edebilmesi durumunda ayrılabilir. Bu koşulların tamamının sağlanmadığı durumda karşılık ayrılmasından bahsedilemeyecektir (Bragg, 2010: 174).

Bir yükümlülüğün karşılık olarak kabul edilebilmesi ve finansal tablolarda yer alabilmesi için gerekli kriterler Şekil 1’de özetlenmiştir.

Şekil 1: Karşılık Ayrılabilmesi İçin Gerekli Koşullar

Kaynak: Cebeci ve Cavlak, 2018: 112.

3.5. Karşılık Tutarının Kayıtlara Alınması

Önceki bölümlerde ayrıntılı bir şekilde anlatıldığı üzere; geçmişteki bir olaydan kaynaklanan, ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkmasının muhtemel olduğu ve tutarın doğru bir şekilde tahmin edildiği mevcut bir yükümlülük olma kriterlerini sağlayan ve Standartta geçen yöntemler kullanılmak suretiyle tutarı belirlenen karşılıklar, muhasebeleştirilerek finansal tablolara yansıtılacaktır (Çetin ve Akarçay Ögüz, 2010: 413). Karşılıklar gayri nakdi ve öznel bir kavram olmaları sebebiyle manipülasyona açıktırlar. Bu nedenle Standartta belirlenen karşılık kriterleri sağlanamadığı durumlarda işletmeler tarafından karşılıkların muhasebeleştirilemeyeceği ifade edilmiştir. Bu sayede işletmelerce fazladan karşılık ayırmak suretiyle kâr planlaması yapılmasının önüne geçilmek amaçlanmıştır (Antill ve Lee, 2008: 129).

KGK tarafından standartlara uygun olarak oluşturulmuş taslak aşamasında bir hesap planı mevcuttur. Ancak henüz resmi olarak yayımlanmış bir hesap planı olmadığı için işletmeler kayıtlarını Tek Düzen Hesap Planı'nda (TDHP) yer alan boşluklara yeni hesaplar açmak suretiyle gerçekleştirmektedir. Uygulama birliği açısından sakınca doğuran bu durum nedeniyle işletmelerin farklı hesap ve isimler kullanması karışıklığa ve kıyaslama açısından da sorunlara neden olmaktadır.

TDHP'de 37 ve 47 no.lu "Borç ve Gider Karşılıkları" hesap grubunda karşılıkların tanımı yapılmıştır. Bilanço gününde belirgin şekilde ortaya çıkan ve fakat tutarı ve/veya ne zaman kesinleşeceği açısından belirsizlik söz konusu olan yükümlülükler ve giderler için ayrılan bir yıldan kısa dönemli karşılıklar "37 Borç ve Gider Karşılıkları" hesap grubu altında, bir yıldan uzun süreyi kapsayan karşılıklar ise "47 Borç ve Gider Karşılıkları" hesap grubu altında izlenecektir (Gerşil ve Sönmez, 2007: 79).

Borç ve gider karşılıkları, aktifte belirli bir varlıkla doğrudan ilgili olmayan "aktifte ilgisiz karşılıklar" olarak da tanımlanmaktadır. Bu sebeple aktifi düzenleyici değer düşüklüğü karşılıklarından ayrılmakta ve mahiyeti

itibariyle bir yükümlülük kalemi olarak bilançonun pasifinde yer almaktadırlar (Sevilengül, 2020: 518).

Bu doğrultuda her muhasebe döneminin sonunda ayrılan karşılıklar, dönemsellik ilkesi gereğince, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne (MSUGT) uygun olarak aşağıda yer aldığı gibi bir kayıt ile gider olarak muhasebeleştirilecektir (Uluslan, 2004: 212).

31.12.20XX			
İlgili Gider Hesabı		XX	
	379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		XX
	veya		
	479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		XX

Vergi yükümlülüğü, koşula bağlı borçlar ve giderler dışındaki konulara ilişkin kısa vadeli borç ve gider karşılıklarının izlendiği pasifteki hesap “379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hesabı”dır. Karşılık ayrılması esnasında bu hesap alacaklandırılır, karşılığa ilişkin ödemenin yapılması ya da karşılığın gereksiz hale gelmesi durumunda da 379 nolu hesaba borç kaydı yapılır (Sevilengül, 2020: 518).

“479 Diğer Borç ve Gider Karşılık Hesabı”, uzun vadeli olan borç ve gider karşılıklarının izlendiği pasif karaktere sahip hesaptır. Borç ve gider karşılıkları doğduğunda bu hesaba alacak yazılır. 479 nolu hesapta izlenen ve bilanço tarihi itibarıyla takip eden dönemde ödenmesi beklenen (kısa vadeli hale dönüşen) karşılıklar 379 Hesaba alacak ve 479 Hesaba borç olarak kaydedilir (Akyol ve Küçük, 2013:1398).

31.12.20XX			
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		XX	
	379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		XX

Daha önce de belirtildiği üzere TMS 37 uyarınca ayrılan karşılıklar aktifi düzenleyici türde karşılık hesaplarından farklılık arz etmektedir. TMS 37 kapsamında ayrılacak karşılıklar için “654 Karşılık Giderleri” hesabı kullanılmamaktadır. Zira 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde de belirtildiği üzere 654 nolu hesap aktifle ilgili olarak ayrılan karşılık giderlerinin izlendiği hesaptır. Bu hesap yerine karşılık konusu yükümlülüğe ilişkin gider ödenmiş olsaydı hangi hesaba kaydedilmesi gerekiyorsa yine o hesaba borç kaydı yapılacaktır. Aşağıda konu ile ilgili örnekler verilmiştir (Örten ve diğerleri, 2015:451):

- Garantili satışlara ilişkin bir karşılık ayrılacaksa duruma göre satılan malın maliyeti hesabına ya da pazarlama, satış dağıtım giderlerine veya diğer indirimler hesabına,

- Satış primi karşılıkları, satış indirimleri (ciro iskontoları) veya pazarlama satış dağıtım giderleri (plasiyer primleri) hesabına,

- Çevre zararları tazmin karşılıkları, genel üretim giderleri veya satılan malın maliyeti hesabına,

- Vergi cezası karşılıkları, olağandışı gider ve zararlar hesabına borç kaydedilir.

İzleyen dönemlerde karşılığa konu olay meydana gelmiş, bir ödeme yapılmış ancak ayrılan karşılık tutarı az gelmiş ve ek ödeme yapılmışsa, “680 Önceki Dönem Gider ve Zararları” hesabı kullanılır.

Raporlama dönemi sonunda (bilanço tarihinde) finansal tablolara yansıtılan karşılık tutarları, içinde bulunulan durumu en doğru biçimde göstermek üzere, gözden geçirilmelidir. Ortada kaynak çıkışı ihtimali kalmadıysa, ayrılan karşılık tutarı, ilgili gelir hesabına devredilerek iptal edilmelidir. Ayrıca bir karşılık tutarının fazla olduğu anlaşılırsa, söz konusu nedenle ayrılan fazla karşılık tutarı, başka bir nedenle ayrılacak olan karşılık tutarına nakledelemez. Özetle ayrılan karşılığa ilişkin kaynak çıkışı ihtimali kalmadıysa ya da ayrılan karşılık tutarının fazla olduğu anlaşılırsa söz konusu karşılık tutarı ya da karşılık tutarındaki fazlalık iptal edilmelidir (Yükçü ve Yaşar, 2013: 8).

Karşılık iptali işlemi sırasında “644 Konusu Kalmayan Karşılıklar” hesabı aktifle ilgili olarak ayrılan karşılıklardan iptal edilen tutarların izlendiği hesap olduğu için kullanılmayacaktır (Örten ve diğerleri, 2015:451). Ayrılan karşılıklar daha sonraki dönemlerde iptal edilirse veya yükümlülük doğuran olay ortadan kalkarsa “671 Önceki Dönem Gelir ve Karları” hesabı; aynı dönem içinde iptal edilirse “649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar” hesabı kullanılmak suretiyle iptal edilir (Çetin ve Akarçay Ögüz: 2010 ,415).

31.12.20XX	
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	XX
671 Önceki Dönem Gelir ve Karları Hs.	XX
veya	
649 Diğer Olağan Gelir ve Karları Hs.	XX

Sigorta ettirilmemiş işletme varlıklarının yangın, patlama veya diğer tehlikeler sebebiyle zarar ve kayıp riski, diğer kurum veya kişilere verilen zararlar ve iş kazaları, iş akdi feshi, varlıkların kamulaştırma tehdidi, trafik kazası, başka bir işletmenin tescilli markasının kullanılması gibi durumlarda işletme aleyhine açılan davalar için ayrılan karşılıklar, “659 Diğer Olağan

31.12.20XX	
950 K.K.E.G. ve Matraha İlave Edilen Diğer Tutarlar Hs	XX
951 K.K.E.G. ve Matraha İlave Edilen Alacaklar Hs	XX

Aşağıda karşılık tutarlarının kayıtlara alınmasına ilişkin örnekler verilmiştir.

Örnek 1: Pazarlama birimi tarafından kullanılan ve işletme aktifine kayıtlı bir otomobil 17.12.2021 tarihinde kaza yapmıştır. Araçta 35.000 TL tutarında bir hasar olduğu tahmin edilmektedir. Tamiraty yapan servise henüz bir ödeme yapılmamıştır ve araç kaskoludur. Sigorta eksperinin raporuna göre sigorta şirketinden 27.000 TL alınacağı tahmin edilmektedir (Özerhan ve Yanık, 2015: 488).

Burada kaza sonrası bir yükümlülük doğmuştur, ekonomik fayda içeren kaynaklardan bir çıkış muhtemeldir ve yükümlülük tutarı doğru bir şekilde ölçülebilmektedir. İşletme tarafından karşılık ayrılması gerekmektedir.

17.12.2021	
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Hs.	35.000,00
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	35.000,00
<i>Karşılığın kayıtlara alınması</i>	
31.12.2021	
136 Diğer Çeşitli Alacaklar Hs.	27.000,00
649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar Hs.	27.000,00
<i>Tazminat tutarının kayda alınması</i>	

Karşılığa konu bir yükümlülük için ödemenin bir bölümü ya da tamamının üçüncü bir kişi tarafından tazmin edilmesi ya da işletme tarafından ödenip sonradan bu diğer tarafa rücu edilmesi durumunda, ayrı bir varlık olarak kayıtlara alınır ve aralarında herhangi bir mahsuplaşma yapılmaz. Burada sigorta şirketinden alınacak ödeme ayrı bir varlık olarak kabul edilecek ve hasar nedeniyle tahakkuk ettirilen karşılık gideri ile mahsuplaştırılmayacaktır. Gelir tablosunda bu olay dolayısıyla 8.000 TL net zarar raporlanacaktır.

Örnek 2: Şarjlı süpürge imalatı yapan bir işletme müşterilerine sattığı ürünler için üç yıl garanti vermektedir. İşletme geçmiş yıl gerçekleştirmelerine bakarak sattığı şarjlı süpürgelerin %85'inde herhangi bir hata olmayacağını, %10'unda batarya kaynaklı, %5'inde ise motor kaynaklı bir hata olabileceğini öngörmektedir. Batarya değişimi için 400 TL, motor değişimi için 1.200 TL onarım bedeli; çıkacak hataların %65'inin ilk yıl, %30'unun ikinci yıl, %5'inin de üçüncü yıl çıkması tahmin edilmektedir. 31.12.2020 yılı itibariyle 6.000 adet şarjlı süpürge satılmıştır.

Burada garantili ürün satışı, geçmiş bir olaydan kaynaklanan mevcut bir

yükümlülüktür. Yüksek ihtimalle ekonomik fayda içeren kaynaklarda çıkış olacaktır. Yükümlülük tutarına ilişkin olarak geçmiş tecrübelerle dayanılarak güvenilir biçimde bir tahminde bulunulabilmektedir. Karşılık çok sayıda kalem içerdiği için “beklenen değer” yöntemi uygulanarak, yükümlülük tutarına ilişkin tahmin, mevcut bütün olasılıklarla ilgili sonuçların ağırlıklarını yansıtması gerekecektir. 2020 yılı sonu itibariyle garanti gideri için ayrılması gereken karşılık tutarı aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

$$\text{Karşılık Tutarı} = (6.000 \times 0,10 \times 400) + (6.000 \times 0,05 \times 1.200) = 60.000 \text{ TL}$$

2020 yılı dönem sonunda garanti karşılık giderine ilişkin yevmiye kaydı aşağıdaki gibi olacaktır. Garanti süresi üç yıl olduğu için, ilk yıla ait garanti gideri (60.000x0,65= 39.000 TL) kısa vadeli, ikinci ve üçüncü yıla ilişkin garanti giderleri (2021 için: 60.000x0,30=18.000 TL; 2022 için: 60.000x0,05=3.000 TL) ise uzun vadeli olarak değerlendirilecektir.

31.12.2020	
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Hs.	60.000,00
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	39.000,00
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	21.000,00
<i>Garanti karşılıklarının muhasebeleştirilmesi</i>	
31.12.2020	
631 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	60.000,00
761 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Yansıtma Hs.	60.000,00
<i>Dönem giderlerinin yansıtılması</i>	

2020 yılında satılan şarjlı süpürgeler için 24.000 TL tutarında gidere katlanılmıştır. Ayrılan karşılığın kullanılmayan kısmı iptal edilecektir.

31.12.2020	
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	39.000,00
150 İlk Madde ve Malzeme Hs.	24.000,00
649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar Hs.	15.000,00
<i>Fazla ayrılan karşılığın iptali</i>	

2021 yılında 18.000 TL olarak öngörülen garanti karşılığına ilişkin olarak 14.000 TL gerçekleşmiştir. Öncelikle 2021 yılı sonu itibariyle uzun vadeli karşılık giderleri hesabında yer alan tutarın 2021 yılına isabet eden kısmı kısa vadeli hesaba aktarılacak ve daha sonrasında da fazla ayrıldığı belli olan 4.000 TL tutarındaki karşılık iptal edilecektir.

31.12.2021		
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	18.000,00	
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		18.000,00
<i>Uzun vadeli karşılığın kısa vadeli hesaba alınması</i>		
31.12.2021		
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	18.000,00	
150 İlk Madde ve Malzeme Hs.		14.000,00
671 Önceki Dönem Gelir ve Karları Hs.		4.000,00
<i>Fazla ayrılan karşılığın iptali</i>		

Üçüncü yılda garanti karşılığı tutarı olarak 3.000 TL öngörülmesine rağmen 6.400 TL'lik bir onarım giderine katlanılmıştır.

31.12.2022		
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	3.000,00	
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.		3.000,00
<i>Uzun vadeli karşılığın kısa vadeli hesaba alınması</i>		
31.12.2022		
379 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	3.000,00	
680 Önceki Dönem Gider ve Zararları Hs.	3.400,00	
150 İlk Madde ve Malzeme Hs.		6.400,00
<i>Eksik kalan karşılığın tamamlanması</i>		

Örnek 3: İşletme aleyhine 2019 yılında açılan bir dava ile ilgili olarak çalıştığı avukatı geçmiş deneyimleri de göz önünde bulundurarak 2019 raporlama dönemi sonu itibarıyla, davacıya %20 ihtimalle 6.000.000 TL, %80 ihtimalle 1.200.000 TL tazminat ödemesi yapılabileceğini değerlendirmektedir. Davanın 2 yıl içinde sonuçlanacağı tahmin edilmektedir. 31.12.2020 tarihinde ise, %30 ihtimalle 7.000.000 TL, %70 ihtimalle 1.600.000 TL tazminat ödeneceği düşünülmektedir. İşletme yönetimi yaptığı değerlendirmeler sonucunda iskonto oranını %10 olarak dikkate almaktadır (Demir ve Bahadır, 2018: 672-674).

Burada işletme aleyhine açılmış bir davadan kaynaklanan tek bir yükümlülük söz konusudur ve gerçekleşme olasılığı en yüksek olan sonuç yükümlülüğün yerine getirilmesi için gereken tutarın en iyi tahmini olabilecektir. En olası sonuç % 80 olasılık ile yükümlülüğün 1.200.000 TL olarak gerçekleşmesidir. Fakat diğer muhtemel sonucun tutarı (6.000.000 TL), en muhtemel sonuçtan çok daha yüksek olduğu için tahmini yükümlülük tutarı, tüm olası sonuçların ağırlıklarını yansıtacak şekilde belirlenmelidir.

Tahmini yükümlülük tutarı: $(\%20 \times 6.000.000) + (\%80 \times 1.200.000) = 2.160.000$ TL

Karşılık tahmini yükümlülük tutarının bugünkü değeri olarak kayıtlara alınacaktır. İndirgeme işlemi yapılırken yükümlülükle ilgili riskleri de dikkate alan iskonto oranı kullanılmaktadır.

Tahmini yükümlülüğün bugünkü değeri: $2.160.000 / (1,10)^2 = 1.785.124$ TL

31.12.2019	
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar Hs.	1.785.124,00
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	1.785.124,00
<i>Tazminat davası için karşılık ayrılması</i>	

Her raporlama dönemi sonunda ayrılan karşılıklar gözden geçirilecek ve daha önceki tahminlerde değişiklik meydana getiren bir gelişme yaşandıysa bu husus dikkate alınacaktır. İşletme avukatları 31.12. 2020 tarihi itibarıyla tazminata ilişkin görüşlerini gözden geçirmiş ve mevcut tahminlerini yenilemiştir.

Tahmini yükümlülük tutarı: $(\%30 \times 7.000.000) + (\%70 \times 1.600.000) = 3.220.000$ TL

Tahmini yükümlülüğün bugünkü değeri: $3.220.000 / (1,10) = 2.927.273$ TL

Tahmini yükümlülük artışı: $2.927.273$ TL - $1.785.124$ TL = $1.142.149$ TL

Ödenme tarihine yaklaşılması nedeniyle yükümlülükte meydana gelen artış:
 $(1.785.124 \times 1,10) - 1.785.124 = 178.512$ TL

Karşılık tutarındaki artış: $1.142.149 - 178.512 = 963.636$ TL

İşletme tarafından 31.12.2020'de gözden geçirilen tahminler sonucunda tazminat yükümlülüğünü yerine getirmek için gerekli tutarın bugünkü değeri $2.927.273$ TL olarak belirlenmiştir. 31.12.2019'da belirlenen $1.785.124$ TL'lik tutarın 31.12.2020'de yapılan son tahmine revize edilmesi için ilave $1.142.149$ TL'lik karşılık giderinin ayrılması gerekmektedir. Muhasebeleştirilecek bu tutarın 178.512 TL'lik kısmı yükümlülüğün ödenme zamanına yaklaşılması nedeniyle, 963.636 TL'lik kısmı da yeni bilgilere dayanılarak karşılık tutarında meydana gelen değişimlerden kaynaklanmaktadır. TMS 37 gereğince iskonto tutarının her bir döneme isabet eden kısmı finansman gideri olarak tahakkuk ettirilirken, yeni bilgiler nedeniyle karşılık tutarının revize edilmesinden kaynaklı artış tutarı da karşılık gideri olarak tahakkuk ettirilecektir.

İşletme davanın sonuçlanmasına 12 aydan kısa bir süre kaldığı için 31.12.2020 tarihli finansal durum tablolarında $2.927.273$ TL tutarında kısa vadeli dava karşılığı raporlayacaktır.

31.12.2020	
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar Hs.	963.636,00
780 Finansman Giderleri	178.512,00
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	1.142.149,00
<i>Tazminat davası için karşılık ayrılması</i>	
31.12.2020	
479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	2.927.273,00
3479 Diğer Borç ve Gider Karşılıkları Hs.	2.927.273,00
<i>Yükümlülük vadesinin 1 yıldan aşağı düşmesi</i>	

3.6. Karşılıklarla İlgili Finansal Tablo Dipnot ve Eklerinde Yer Verilmesi Gereken Bilgiler

Karşılıkların finansal tablo dipnotlarında ne şekilde yer alacağı, finansal tablo kullanıcılarına hangi bilgileri sunacağı önem arz eden bir konudur ve TMS 37' de bu açıklamaların neler ihtiva etmesi gerektiği düzenlenmiştir. İşletmeler finansal tablo dipnotlarında her bir karşılık sınıfı için aşağıdaki belirtilen açıklamaları yapmak durumundadır (KGK, TMS 37: md. 84,85).

Tutarlar ve tutarlarda meydana gelen değişimler:

- Dönem başı ve dönem sonu defter değerleri
- Dönem içerisinde ayrılan karşılıkları (mevcut karşılıklara yapılan ilaveler de dahil olmak üzere)
- Dönem içerisinde kullanılan tutarlar
- Dönem içerisinde kapatılan kullanılmayan tutarlar
- Dönem içerisinde iskonto edilmiş tutarda zamanın geçmesinden kaynaklanan artış ve iskonto oranındaki herhangi bir değişikliğin etkisi tek tek göstermelidir.

Tanımlamalar, varsayımlar ve tahminler:

- Yükümlülüğün niteliğine ilişkin kısa bir tanımlama ve ekonomik fayda çıkışlarının zamanlamasına ilişkin tahminler
- Bahsedilen çıkışların miktarı ve zamanlamasına ilişkin belirsizlikler hakkında açıklamalar (gerektiğinde gelecekteki olaylarla ilgili temel varsayımlar)
- Beklenen tazminat tutarları ile bu tutarlara ilişkin finansal tablolara varlık olarak alınan tazminat tutarları

Hem karşılık hem de koşullu borç benzer olaylardan kaynaklanıyorsa, karşılık ile koşullu borç arasındaki bağlantıyı gösterecek şekilde açıklamalar yapılması gerekmektedir (Bragg, 2010: 183) .

Bahsedilen açıklamalardan herhangi biri, bir işletmenin başka bir tarafla olan bir anlaşmazlıktaki durumuna ciddi bir şekilde zarar verebilecek nitelikteyse, söz konusu bilgiler açıklanmayabilir. Standartta çok nadir hallerde meydana gelebileceği ifade edilen böyle bir durumda, anlaşmazlığın genel niteliği ve ek bilgilerin hangi gerekçelerle açıklanmadığı hususuna ilişkin bilgi verilmesinin yeterli olacağı ifade edilmiştir (KGK, TMS 37: md. 89).

Karşılıklarla ilgili ilk açıklamalar finansal raporların “Finansal Tabloların Sunumuna İlişkin Esaslar – Önemli Muhasebe Değerlendirme, Tahmin ve Varsayımları” bölümünde karşımıza çıkmaktadır. Bu bölümde genellikle karşılık, koşullu borç ve koşullu varlık tanımları yapıldıktan sonra ayrılan karşılık konuları, tahminlerde kullanılan varsayımlar, uzun vadeli olanlarda iskonto işlemi yapıldıysa uygulanan oranın ne olduğu gibi konularda açıklamalar yapılır. Kritik açıklamalar ise finansal durum tablosunda Borç Karşılıkları hesap kaleminin dipnotunda yapılmaktadır. Önemli karşılık kalemleri açısından dönem başı defter değerinden dönem sonu defter değerine ulaşıncaya kadar karşılıklarda meydana gelen değişmelerin (ilaveler, karşılık hesaplarından ödemeler, kullanılmayıp gelir yazılan tutarlar, iskonto işlemi yapıldıysa dönem iskonto tutarı ve geçmiş dönemde ayrılanların itfa tutarı) gösterildiği hareket tablolarına yer verilir. Karşılık hesaplarının bir önceki yılla mukayeseli verilmesi zorunlu değildir. Ayrıca dönem gelir tablosuna alınan tutarların hangi hesapta gösterildiği hakkında da bilgi verilmelidir (Örten ve diğerleri, 2019: 454).

4. KOŞULLU BORÇ KAVRAMININ İNCELENMESİ

Koşullu borçların tanımı TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardının 10’uncu maddesinde yapılmış, 12’nci maddesinde karşılıklarla ilişkisine yer verilmiş, 27 ila 30’uncu maddeleri arasında tahakkuk ve finansal tablolarda yer verilme esaslarına değinilmiş ve 86’nci maddesinde de finansal tablo dipnotlarında verilecek bilgiler ele alınmıştır. Standardın koşullu borçlara ilişkin getirmiş olduğu düzenlemelere aşağıda yer verilecektir.

4.1. Koşullu Borçların Tanımı

Koşullu borçlar Standartta, mevcut borçlarından farklı olarak birkaç hususta önemli belirsizliklerin olduğu geçmiş olaylardan kaynaklanan bir yükümlülük türü olarak tanımlanmaktadır. Burada kritik ifade “önemli belirsizlik” terimidir (Hussey ve Audra, 2018: 122). Geçmiş olaylardan kaynaklanan yükümlülüklerle ilişkin söz konusu belirsizlikler nedeniyle koşullu borçlar iki farklı şekilde karşımıza çıkabilmektedir (KGK, TMS 37: md.10):

İlk durumda geçmiş olaylardan kaynaklanan “olası bir yükümlülük” söz konusu olabilir. Burada her ne kadar geçmiş olaylardan kaynaklansa da işletmenin tam olarak kontrolünde olmayan, bir ya da daha fazla kesinlik arz

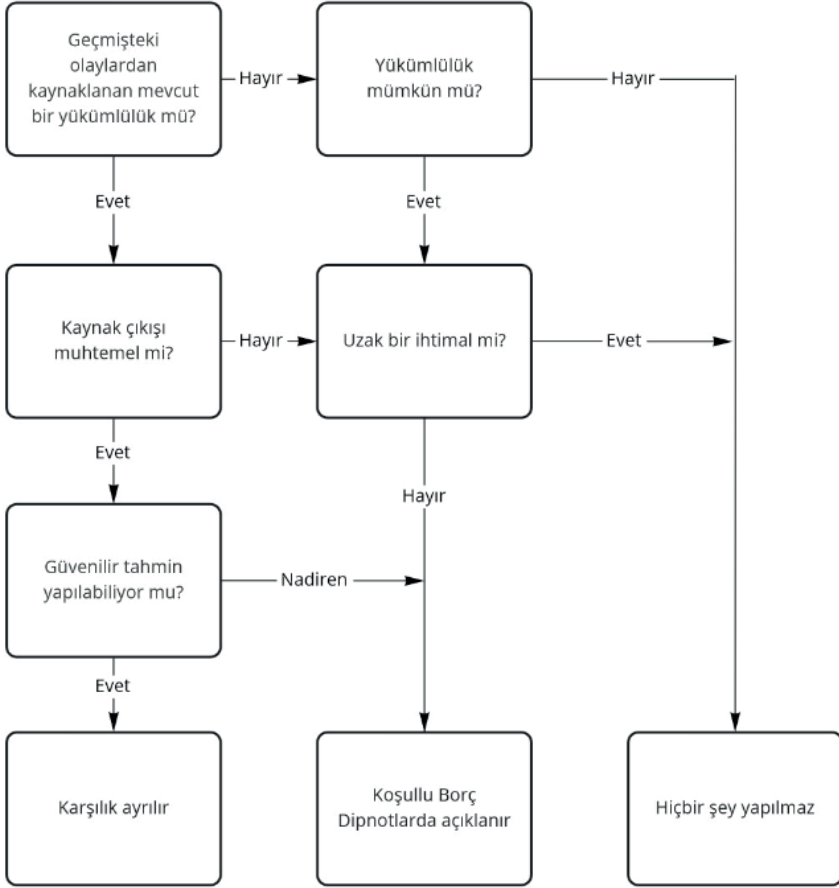
etmeyen olayın gelecekte gerçekleşip gerçekleşmemesi ile mevcudiyeti anlaşılacak olan bir yükümlülük bulunmaktadır (Christian ve diğerleri, 2013: 327). Yani raporlama dönemi sonu itibariyle henüz varlığı kesin bir biçimde ortada olan bir yükümlülük bulunmamaktadır, gelecekte yaşanacak olaylara göre yükümlülüğün var olup olmadığı anlaşılacaktır.

İkinci olarak, tahakkuk kriterlerini sağlamayan bir “mevcut bir yükümlülük” söz konusu olabilir. Yine geçmiş olaylardan kaynaklanan ancak yükümlülüğün yerine getirilmesi için işletmeden kaynak çıkma olasılığının muhtemel olmaması (yani gerçekleşme ihtimalinin gerçekleşmeme ihtimalinden daha düşük olduğu) ya da yükümlülük tutarının yeterli bir güvenilirlik sağlayacak şekilde ölçülememesi sebebiyle muhasebeleştirilemeyen mevcut bir yükümlülük bulunmaktadır (Epstein ve Jermakowicz, 2007: 471).

Koşullu olayların meydana gelme olasılığını nicel olarak ifade etmek cazip olsa da (örneğin, %80 olasılık) bu yaklaşım, tahmin sürecinde mümkün olan kesinlik derecesinin olduğundan fazla değerlendirilmesine neden olabilmektedir. Bu sebeple muhasebe standartları, koşullu sonuçların olasılığının nicelleştirilmesini gerektirecek şekilde kaleme alınmamıştır. Bunun yerine, tarihsel olarak uzaktan olasıya uzanan bir süreç boyunca niteliksel betimlemeler öngörülmüştür (Epstein ve Jermakowicz, 2007: 471).

Koşullu borçlar yukarıda belirtilen nedenlerle finansal tablolara kayıt yapılabilmek için gereken kriterleri sağlamamaktadırlar. Her ne kadar finansal tablolarda yer almasalar da finansal tablo kullanıcılarının alacakları kararlar açısından önem arz ettikleri için koşullu borçlar dipnotlarda açıklama olarak yer alırlar (Akarçay Öğüz, 2007: 111). Ancak ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimali uzak ise dipnotlarda açıklama yapılmasına da gerek yoktur (Mirza ve diğerleri, 2011: 386).

Şekil 2’de karşılıklar ve koşullu borçlar arasındaki farklılıklar dolayısıyla karar verme sürecinde nasıl bir yol izlenmesi gerektiğini ortaya koyan karar ağacı yer almaktadır.

Şekil 2: Karşılıklar ve Koşullu Borçlar Karar Ağacı

Kaynak: Bragg, 2010: 174.

Genellikle finansal tablo dipnotlarında “Şarta Bağlı Varlıklar ve Yükümlülükler” başlığı altında yer alan koşullu borçların ortaya çıkış nedenleri için; henüz sonuca bağlanmamış aleyhte açılan davalar, verilen teminat mektupları ve kefaletler, işletmeye mal tedarik eden ya da hizmet sağlayan kişilere (satıcılara) ödeme için ciro edilen senetler, varlıkların kamulaştırılmasına yönelik niyet ve hazırlıkların görülmesi gibi olaylar örnek gösterilebilir (Örten ve diğerleri, 2015: 458).

4.2. Koşullu Borçların Tahakkuku

Koşullu borçlarda yükümlülüğün var olup olmadığı hususu belirsiz olduğundan veya geçmiş zamanki olaylardan kaynaklı yükümlülüğün tahakkuku için gerekli şartlar sağlayamadığından (yükümlülük tutarının güvenilir

bir biçimde ölçülememesi ya da yükümlülüğün yerine getirilmesi için gereken kaynak çıkışlarının muhtemel olmaması) işletmeler koşullu borçlarını muhasebeleştiremezler (Yükçü ve Yaşar, 2013: 5).

Standartta geçmiş olaylardan kaynaklı bir yükümlülüğün muhasebeleştirilmesinde esas alınan kritik eşik, ekonomik fayda içeren kaynaklarda çıkış olması ihtimalinin %50'lik bir olasılık değerinin çok az da olsa üzerinde yani "olmamasından daha olası" olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle bir yükümlülüğün var olma olasılığının olmamasından daha muhtemel olduğuna dair bir ipucu bile varsa, yükümlülük tutarı da güven verici bir biçimde tahmin edilebiliyorsa, karşılık olarak finansal tablolarda yer alacak şekilde muhasebeleştirilmesi gerekecektir (Epstein ve Jermakowicz, 2007: 471).

Her ne kadar belirtilen sebeplerle koşullu borçlar finansal tablolarda yer almasalar da, ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma olasılıkları uzak bir ihtimal olmadıkça finansal tablo dipnotlarında açıklama olarak yer alırlar (Akarçay Ögüz, 2007: 111). Koşullu borçlar, uygulamada göz ardı edilen bir konu olmasına rağmen, finansal tablo kullanıcılarının alacakları kararlar açısından önem arz ettikleri için dikkate alınmalıdır (Çetin ve Akarçay Ögüz, 2010: 420). Ancak ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimali uzak ise dipnotlarda açıklama yapılmasına da gerek yoktur (Mirza ve diğerleri, 2011: 386).

Bir işletmenin, bir yükümlülük için müşterek ve müteselsil sorumlu olması durumunda, yükümlülüğün diğer taraflarca yerine getirilmesi beklenen kısmı zımni kabulden doğan borç olarak kabul edilir. Böyle bir durumda sözü edilen yükümlülük ekonomik kaynaklarda çıkış ihtimali doğuruyorsa doğan kısım, tutarı hakkında güvenilir bir tahmin yapılabiliyorsa karşılık olarak muhasebeleştirilir. Tutar hakkında güvenilir bir tahmin yapılamıyorsa -ki bu ender rastlanan bir durumdur- yükümlülüğe, koşullu borç olarak finansal tablo dipnotlarında yer verilir (KGK, TMS 37, md. 29).

Koşullu borçlar, başlangıçta beklenmeyen bir şekilde gelişebilir. Koşullu borç olarak dikkate alındıktan sonra, işletme konu ile ilgili gelecekteki ekonomik faydaların işletmeden çıkma olasılığını sürekli olarak gözden geçirilmelidir. Gelecekteki ekonomik faydaların işletmeden çıkma olasılığının artması durumunda, koşullu borç fiili bir borca dönüşebilir ve karşılık olarak muhasebeleştirilmesi gerekir (güvenilir tahmin yapılamayan ender durumlar hariç) (Mirza ve diğerleri, 2011: 386).

4.3. Koşullu Borçlarla İlgili Finansal Tablo Dipnotlarında Yer Verilmesi Zorunlu Bilgiler

TMS 37 uyarınca koşullu borçlarını muhasebeleştirmeyecek olan işletme, bunun yerine her bir koşullu borç sınıfı için raporlama döneminin sonunda dipnotlarda, koşullu borcun niteliğine ilişkin özet bir tanıma yer verecek ve

aşağıdaki hususlar hakkında açıklama yapacaktır (KGK, TMS 37: md. 86):

- Koşullu borcun finansal etkisinin tahmini
- Kaynak çıkışının miktarı veya zamanlamasına ilişkin belirsizliklere dair açıklamalar
- Tazminat olasılıkları

Ancak yükümlülüğün yerine getirilmesine ilişkin kaynak çıkışı olasılığı uzaksa veya yukarıdaki hususlarla ilgili verilecek bilgiye ulaşmak çok zahmetli ya da maliyetli ise, işletme bu bilgileri açıklamaktan kaçınabilir (Epstein ve Jermakowicz, 2007: 471).

Karşılıklar ve koşullu borçların benzer olaylardan kaynaklandığı hallerde, söz konusu karşılık ve koşullu borç ile ilgili açıklamalar aradaki bağlantıyı gösterecek şekilde yapılacaktır (KGK,TMS 37: 92).

Yer verilmesi gerekli olan bilgilerden tamamının ya da bir kısmının açıklanmasının, işletmenin diğer taraflarla koşullu borçlar konusuna ilişkin bir anlaşmazlıktaki konumuna ciddi şekilde zarar vereceğinin düşünüldüğü durumlarda, işletmenin bu bilgileri açıklamayabilir. Son derece ender yaşanabilecek böyle bir durumda, anlaşmazlığın genel nitelikleri ve bilginin neden açıklanmadığına ilişkin gerekçe hakkında bilgi verilecektir (KGK,TMS 37: 92).

Örnek 1: Bir işletme önemli müşterileri ile yapmış olduğu bir toplantıda iş ilişkilerini geliştirmek adına satış müdürü aracılığıyla söz konusu müşterilere teslimatta öncelik tanıyacakları bir program ortaya koymuş ve olası gecikme durumunda satışa konu ürünün perakende satış fiyatı üzerinden %5'lik bir iskonto yapılacağını taahhüt etmiştir. Müşteriler de bu fikri memnuniyetle karşılamışlardır. İşletme müşterilerine zamanında tedarik konusunda şimdiye kadar herhangi bir sıkıntı yaşamamıştır. Ancak üç ay önce ülke genelinde tedarik zincirlerinin aksamasına neden olan bir genel grev sonucu işletmenin bütün teslimatlarında gecikmeler yaşanmıştır. Hiçbir müşteri gecikmeli teslimat dolayısıyla henüz bir iskonto talebinde bulunmamıştır. İşletmenin hukuk bölümü bu şekilde bir talepte bulunulması durumunda hukuken müşterilerin haklı olacağını değerlendirmektedir.

Burada müşterilerden herhangi birisinin işletmeden henüz bir iskonto talebinde bulunmaması sebebiyle ekonomik fayda içeren kaynakların işletme dışına çıkışı muhtemel değildir. Ancak işletmenin önem arz eden müşterilerine vermiş olduğu taahhütten dolayı ekonomik faydaların işletme dışına çıkması mümkündür ve bu yükümlülüğün mevcudiyeti ancak müşterilerin söz konusu iskontoyu talep etmesi ile anlaşılacaktır. Bu sebeple işletme tarafından sözü edilen durum, finansal tablo dipnotlarında koşullu borç olarak açıklanacaktır. Ancak ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma-

larının muhtemel hale gelip gelmediği hususunun tespiti açısından koşullu borç olarak açıklanan olay sürekli olarak değerlemeye tabi tutulacaktır (Deloitte Türkiye, 2012, 8).

Örnek 2: Amazon A.Ş.'ye yıl içinde işletme aleyhine üç tane dava açılmıştır. İlki ticari markanın izinsiz kullanımıyla ilgili olan 100 milyon TL tazminat talepli davada işletme avukatları davanın işletme tarafından kaybedilme ihtimalinin çok düşük olduğunu değerlendirmektedirler. İkinci davada işletme tarafından gerekçe gösterilmeksizin işten çıkarılan 5.000 adet çalışan tarafından toplu şekilde açılan kıdem ve ihbar tazminatına ilişkin 3 milyon TL talep edilmektedir. Şirket avukatları işten çıkarılan çalışanlara şirketin ödeme yapmasını muhtemel bulmuşlardır ve tazminat tutarına ilişkin en gerçekçi tahmini 2 milyon TL'dir. Üçüncü davada ise işletmeye ait fabrika tarafından yakındaki bir nehre boşaltılan bazı atıklar nedeniyle çevreciler çevreye zarar verildiği iddiasıyla temizleme maliyetine ilişkin tam olarak tespit edilememiş zararların karşılanması talep etmektedirler. Şirket avukatları mevzuat anlamında işletmeyi söz konusu zararları tazmin etmeye zorlayacak bir düzenleme bulunmadığını ifade etmekte ancak zımni bir yükümlülüğün de doğabileceğini belirtmektedirler. Ayrıca zararın miktarı güvenilir bir biçimde tahmin edilememektedir.

Birinci davada geçmiş olaylardan kaynaklanan mevcut bir yükümlülük bulunmakla birlikte ekonomik fayda içeren kaynakların işletme dışına çıkma olasılığı uzak olduğu için herhangi bir karşılık ayrılmayacak ve koşullu borç anlamında da herhangi bir açıklama yapılmasına gerek bulunmayacaktır.

İkinci davada işten çıkartılan çalışanlara tazminat ödemesi yapılma ihtimali yapılmama ihtimalinden fazla olduğundan, uzlaşma yoluna gidilerek en gerçekçi tahmin ile 2 milyon TL tutarında (3 milyon TL'lik talebe karşın) bir karşılık ayrılması gerekecektir.

Üçüncü davada hukuki bir zorunluluk olmamakla birlikte zımni bir yükümlülük olduğu değerlendirilmiştir. Ancak yükümlülüğün makul güvenirlikle tahmini mümkün değildir. Bu nedenle karşılık kriterlerinin tamamı sağlanamadığı için, söz konusu durum bir karşılık olarak muhasebeleştirilemeyecek ve fakat koşullu borç olarak finansal tablo dipnotlarında açıklanacaktır (Mirza ve diğerleri, 2011: 386-387).

5. KOŞULLU VARLIK KAVRAMININ İNCELENMESİ

Koşullu varlıkların tanımı TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardının 10'uncu maddesinde yapılmış, 31 ila 35'inci maddeleri arasında tahakkuk ve finansal tablolarda yer verilme esaslarına değiştirilmiş, 89 ila 92'nci maddeler arasında finansal tablo dipnotlarında verilecek bilgiler ve dikkat edilecek hususlara yer verilmiştir. Standardın koşullu varlıklara ilişkin getirmiş olduğu düzenlemeler aşağıda ele alınacaktır.

5.1. Koşullu Varlıkların Tanımı

Koşullu varlık, geçmişte meydana gelen olaylardan kaynaklanan ve tam olarak işletmenin kontrolünde olmayan gelecekteki bir veya birkaç olayın gerçekleşip gerçekleşmemesine bağlı olarak yapılacak teyitler sonucunda varlık olup olmadığı anlaşılacak olan, muhtemel bir aktif değerdir (Hussey ve diğerleri, 2005: 149; Özerhan ve Yanık, 2015: 493).

Koşullu varlıklar genellikle, işletmenin hukuki yollardan takip ettiği, sigorta şirketinden talep ettiği haklar örneğinde olduğu gibi sonucu net olmayan, ekonomik fayda girişi sağlaması ihtimali doğuran ancak kesin mahiyette olmayan olaylardan kaynaklanmaktadır (Yükçü ve Yaşar, 2013: 5).

Koşullu varlık, bir ekonomik fayda girişinin “muhtemel” olduğu (başka bir ifadeyle, olmamasından daha olası) ancak “neredeyse kesin olmadığı” durumlarda ortaya çıkar (Collings, 2018: 694).

Genellikle finansal tablo dipnotlarında “Şarta Bağlı Varlıklar ve Yükümlülükler” başlığı altında yer alan koşullu varlıkların ortaya çıkış nedenleri için; alınan teminatlar ve alınan iş garantileri, işletme lehine açılan davalar, devlet yardımları, yaptırılan sigortalar, bazı hakların devri sebebiyle doğacak alacakların tutarı ve tarihleri, alınmış patent, kullanım hakkı, kota hakkı gibi haklara (eğer maddi olmayan varlıklarda açıklanmadıysa) ilişkin henüz kullanılmayan kısımlar örnek gösterilebilir (Örten ve diğerleri, 2015: 459).

Şekil 3’de koşullu varlıkların açıklanmasına yardımcı olacak karar verme sürecine yer verilmiştir.

Şekil 3: Koşullu Varlıklar Karar Verme Süreci

Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve işletmenin tamamıyla kontrolünde bulunmayan bir veya daha fazla kesin mahiyette olmayan olayın gelecekte gerçekleşmesi ya da gerçekleşmemesine bağlı muhtemel bir aktif değer		
Gerçekte ekonomik yararların işletmeye girişi belirlidir. ↓	Ekonomik yararların işletmeye giriş olasılığını doğuran ancak kesin mahiyette olmayan olaylar. ↓	İşletmeye giriş olası değildir. ↓
Varlık, koşullu varlık değildir. ↓	Varlık olarak muhasebeleştirilmez. ↓	Varlık olarak muhasebeleştirilmez. ↓
	Koşullu varlık olarak dipnotlarda açıklama yapılır.	Dipnotlarda açıklama yapılmaz.

Kaynak: Özerhan ve Yanık, 2015: 493.

5.2. Koşullu Varlıkların Tahakkuku

Koşullu varlıklar tahakkuk ettirilmez ve dolayısıyla finansal tablolarda bunlara yer verilmez. Zira koşullu varlıkların mevcudiyetleri kesin olmadığı için tahakkuk ettirilmeleri belki de ileride elde edilemeyecek bir gelire finan-

sal tablolarda yer verilmesi neticesini doğuracaktır. Diğer yandan gelirin elde edilmesi kesine yakın ise, bu durumda da koşullu bir varlıktan bahsedilemeyecektir. Çünkü koşullu varlıklarda gelirin elde edilmesi olasılığı vardır ancak kesin değildir. Bir varlıktan gelir elde edilmesi kesin ya da kesine yakın ise ya da zamanla bu hale geldiyse, ilgili varlığa finansal tablolarda yer verilecektir. Bu sebeple koşullu varlıklar, konu ile ilgili gelişmelerin finansal tablolarda doğru olarak yansıtılmalarını sağlamak adına sürekli olarak değerlendirmeye tabi tutulurlar (Mackenzie ve diğerleri, 2014: 443).

Özet olarak koşullu varlıklar koşullu borçlar gibi muamele görüp muhasebeleştirilmemeli, ekonomik fayda girişleri muhtemel ise finansal tablo dipnotlarında açıklanmalıdırlar (Collings, 2018: 694).

Örnek: İşletme tarafından çok uluslu bir şirkete işletmeye ait patent ve ticari marka haklarını ihlal ettiği gerekçesi ile açılan davada mahkeme işletmeye 25 milyon Euro tazminat, yasal masraflar ve gecikme faizi ödenmesine karar vermiştir. Davalının kararı temyize götürmesi halinde, ilk derece mahkemesinin vermiş olduğu karar iptal edilebilecek veya tazminat miktarı azalabilecektir. Bu nedenle raporlama dönemi sonu itibarıyla işletme bir üst mahkemenin kararından kesin olarak emin olmadığı için finansal tablolarında bu tutarı muhasebeleştirememiş, finansal tablo dipnotlarında hukuki ihtilaf ile ilgili kısa bilgi vermiştir.

Üç yıl sonra davacı işletme, uzun süredir devam eden telif hakkı ihlali ve ticari sırlar davasında davalı çok uluslu şirket ile uzlaşmaya karar vermiştir. Uzlaşmaya göre davalı şirket tarafından davacı işletmeye 4 milyon Euro tazminat ödemek suretiyle bütün davalar sonuçlandırılmıştır ve uzlaşma kararı kesinlik kazanmıştır. Davanın sonuçlandığı yıl için işletme uzlaşma sonucu almaya hak kazandığı 2,5 milyon Euro tazminatı diğer olağan gelir ve karlar hesabı aracılığıyla muhasebeleştirecektir (Mackenzie ve diğerleri, 2014, 443-444).

5.3. Koşullu İlgili Finansal Tablo Dipnotlarında Yer Verilmesi Zorunlu Bilgiler

Finansal tablo dipnotlarında her koşullu varlık sınıfı için varlığın niteliğine ilişkin kısa bir açıklama ile imkan varsa finansal etkisinin tahminine ilişkin bilgi vermelidir. Ayrıca koşullu varlıklarla ilgili yapılacak açıklamalarda, gelirin ortaya çıkma olasılığına yönelik yanıltıcı bilgiler verilmesinden kaçınılır. Uygulamada mümkün olmaması sebebiyle gerekli olan bilgilerin açıklanmaması durumunda bu durum hakkında finansal tablo dipnotlarında bilgi verilir (Collings, 2018:694).

Yer verilmesi gerekli olan bilgilerden tamamının ya da bir kısmının açıklanmasının, işletmenin diğer taraflarla koşullu varlıklara ilişkin bir anlaşmazlıktaki konumuna ciddi şekilde zarar vereceğinin düşünüldüğü du-

rumlarda, işletmenin bu bilgileri açıklamayabilir. Son derece ender yaşana-bilecek böyle bir durumda, anlaşmazlığın genel nitelikleri ve bilginin neden açıklanmadığına ilişkin gerekçe hakkında bilgi verilecektir (KGK, TMS 37: 92; Mackenzie ve diğerleri,2014:444).

6. TMS 37 STANDARDI İLE İLGİLİ YERLİ VE YABANCI LİTERA-TÜRDE YER ALAN ARAŞTIRMALAR

TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı üzere-yine yapılmış Türkçe ve yabancı literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır.

Gerşil ve Sönmez (2007) çalışmasında karşılıklar, SPK Tebliği ve TMS 37 kapsamında incelenmiş olup, TMS 37 hükümlerine ilişkin muhasebe kayıt örnekleri sunulmuştur.

Yıldırım ve Karanlık (2008) çalışmalarında yürürlükteki yasal düzenle-melere ve TMS 37'ye göre garanti giderleri özelinde karşılıklar incelenmiş ve Standarda göre garanti karşılıklarının muhasebeleştirilmesi üzerinde durul-muştur.

Çetin ve Akarçay Öğüz (2010) çalışmalarında TMS 37 incelenmiş, tazminatlarla ilgili detaylı bilgi verilmiş, İMKB 30'da yer alan şirketlerin 31.12.2008-31.12.2009 tarihli finansal tablo ve dipnotları ele alınmış, söz konu-su şirketlerin karşılıklar hakkında yapmış oldukları açıklamalar ve bunla-rın gösterimi hakkında genel değerlendirmeler yapılmıştır.

Feleaga, Dragomir ve Feleaga (2010) çalışmalarında 17 Avrupa ülkesi mukimi 388 işletmenin muhasebe verileri üzerinden, ulusal muhasebe kül-türleri ile ayrılan karşılık-yükümlülük oranları arasında bir ilişki olup olma-dığı araştırılmıştır.

Özkan ve Kocamış (2011) çalışmalarında karşılıkları Türkiye'deki dü-zenlemeler açısından ele almış ve TMS 37'nin uygulanmasına yönelik tavsiye ve eleştirilerde bulunmuşlardır.

Özer (2012) çalışmasında bir uygulama örneği üzerinden TMS 37 kap-samında karşılık ayrılması işleminin işletme performansı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Karşılık ayırma işleminin işletmenin hem uzun hem de kısa vadeli borç ve gider karşılıklarında artışa neden olarak net dönem kârını azalttığı, işletmenin kısa ve uzun vadeli borçlarının artırdığı, öz sermayesin-de azalmaya yol açtığını belirtilmiştir. Yine, TMS 37 kapsamındaki söz konu-su giderlerin, kanunen kabul edilmeyen giderler olması sebebiyle ertelenmiş vergi varlığına neden olduğu ve bunun sonucunda da aktif toplamı artırdığı-nı tespit etmiştir. Raporlamadaki anlayış farklılıkları nedeniyle Tek Düzen Hesap Planı (TDHP) ve TMS 37'ye göre düzenlenen bilanço ve gelir tablosuna uygulanan oran analizlerinin de farklı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir.

Çalış (2012) çalışmasında TMS 37 Standardı incelenmiş, karşılıklar, koşullu borçlar ve varlıkların finansal tablolara nasıl yansıtılacağına dair örneklerle yer verilmiştir.

Yükçü ve Yaşar (2013) çalışmalarında TMS 37 Standardı incelenmiş, muhasebe kaydı ve finansal tablolarda yer verilmesine ilişkin örnek olaylarla açıklamalarda bulunulmuştur.

Siddiqua (2013) çalışmasında UMS 37 Standardının Bangladeş bankacılık sektörü uygulaması konu edilmiştir. Dakka Borsa'sında yer alan 23 bankanın 2011 yılına ilişkin finansal tabloları üzerinden ayrılan karşılıklarının tutar, oran ve alt kırılımlarının analizi suretiyle sektöre etkileri araştırılmıştır.

Süer (2014) çalışmasında BİST 100 endeksinde yer alan finansal olmayan 54 şirketin 2011 ve 2012 yıllarına ilişkin finansal tabloları üzerinde TMS 37 kapsamında karşılık uygulaması incelenmiştir. Hangi konularda karşılık ayrıldığı hususu hakkında bilgi verildiği konusunun ortaya konduğu çalışmada, şirketlerin dava süreçleri ile ilgili olarak yüksek tutarlarda karşılık ayırdığı sonucuna varılmıştır.

Esendemirli ve Yeğınboy (2014) çalışmasında TMS 37 Standardı incelenmiş, Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayi şirketlerinden seçilenlerin 2010-2013 yılları arasındaki finansal tablo dipnotları üzerinden garanti ve montaj giderleri ile şirket kârlılıkları arasındaki ilişki istatistiksel yöntemler ile analiz edilmiştir. Kurumsal yönetim uygulamalarına sahip şirketlerin diğer şirketlere nazaran daha ihtiyatlı davranarak TMS 37 kapsamında daha fazla karşılık ayırdığı, ayrıca ayrılan karşılıklar içerisinde önemli bir paya sahip olan garanti gider karşılıklarının satış hasılatı ile birlikte artması sebebiyle şirketlerin TMS 37 kapsamında ayırdıkları karşılıklar arttıkça genel beklentinin aksine kârlılıklarının da arttığı tespit edilmiştir.

Akça ve Gönen (2015) çalışmalarında TMS 37 standardı, yürürlükteki vergi mevzuatı ile karşılaştırmalı olarak ele alınmış ve karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıkların muhasebeleştirilmesine ilişkin örnekler verilmiştir. Verilen örnekler doğrultusunda vergi mevzuatında karşılık ayırmak için yasal bir işlemin başlatılması gerektiği ancak UFRS'de böyle bir koşulun olmadığı ifade edilmiştir.

Özbek (2016) çalışmasında TMS 37 incelenmiş ve Borsa İstanbul BIST Metal Eşya, Makina endeksine kapsamındaki şirketlerin, 2013-2015 yılı finansal tabloları üzerinde Standardın uygulaması analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda dipnot başlık ve açıklamalarının işletmeler arasında tutarlı olmadığı görülmüş, en çok kullanılan karşılık türlerinin garanti ve dava gider karşılıkları olduğu ifade edilmiş, bazı şirketlerde TMS 37 kapsamında olmamasına rağmen, şüpheli alacak karşılığı, çalışanlara sağlanan faydalar standardı kapsamındaki karşılıklar ve vergi ile ilgili karşılıkların TMS 37 kapsamında

açıklanan dipnotlarda gösterildiği tespit edilmiştir.

Yıldırım (2016) çalışmasında karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar, TMS 37 ve ilgili diğer standartlarda mevcut değerlendirme hükümleri ile Vergi Usul Kanunu'ndaki değerlendirme hükümleri açısından ele alınmıştır. Her iki düzenlemenin değerlendirme hükümleri bakımından tam olarak örtüşmemeleri nedeniyle ticari kar mali kar arasında farklılık oluşturduğu verilen örneklerle ortaya konulmuştur.

Usul ve Özer Keçe (2016) ile Tosunoğlu ve Cengiz (2019) çalışmalarında TMS 37 standardı hakkında bilgi verildikten sonra, işletmelerin karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıkları hangi durumlarda tahakkuk ettirebileceği ve finansal tablo dipnotlarında ilgili kavramlara ilişkin hangi bilgilerin açıklanması gerektiği açıklanmış ve örnek olaylar üzerinden ayrılacak karşılıklara ilişkin muhasebe kayıtlarına yer verilmiştir.

Kaplan Yıldırım (2016) çalışmasında TMS 37 standardından bahsedilmiş ve Borsa İstanbul'da işlem gören ve çevresel düzenleme karşılığı ayırması gereken 53 işletmenin 2012 ve 2013 yıllarına ait finansal tabloları incelenmiştir. Türkiye'de çevresel düzenleme karşılığı ayıran işletmelerin sayıca az olduğu tespit edilmiş, özellikle madencilik ve imalat sanayisinde üretim yapmakta olan işletmeler başta olmak üzere çevreye zarar veren bütün işletmelerin ulusal ve uluslararası yasal düzenlemeler doğrultusunda ilerleyen zamanlarda söz konusu tahribatı minimize edecek maliyetlere katlanacak olmaları nedeniyle söz konusu harcamalara ilişkin karşılık ayırıp finansal tablolarına yansıtmaları gerekeceği ifade edilmiştir.

Du ve diğerleri (2016) çalışmalarında farklı kültürlerdeki, ABD'li ve Rus muhasebe öğrencilerinin sözel olasılık ifadelerini (uzak, muhtemel) farklı yorumlayıp yorumlamadığını araştırmışlardır. Araştırma sonucunda Rus katılımcıların olası kelimesine ulusal kültürel farklılıklar nedeniyle ABD'li katılımcılardan daha yüksek sayısal değer atadıklarını, ancak uzak kavramının çok benzer olduğu tespit etmiştir. Bu çalışma ile farklı ülkelerde sözlü bir ifadeden sayısal geçişte daha önce yapılan çalışmalarla paralel bir şekilde farklı algılamaların olduğu hususu teyit edilmiş; tersi durumda yani olasılık derecelerine sayısal bir terim atandığında ise muhasebecilerin kültürel geçmişleri ne olursa olsun, tahakkuk veya açıklama kriterlerinin uygulanmasında çok daha fazla tutarlı sonuçlar ortaya çıktığı ortaya konulmuştur.

Adiloğlu ve Yücel (2017) çalışmalarında 2010 yılında Meksika Körfezi'nde meydana gelen ve endüstri tarihinin yaşanmış en büyük çevre felaketi olarak kabul edilen Deepwater Horizon isimli petrol sondaj platformunda meydana gelen patlama ve sonrasında uzunca bir süre engellenemeyen petrol sızıntısı nedeniyle BP PLC'nin (British Petrol) ve 2015 yılı itibarıyla ürettiği araçların dizel motorlarının emisyon salınım bilgisini ölçüm esnasında bir yazılım ile manipüle eden VW AG (Volkswagen) firmasının karşı karşıya kal-

dığı tazminat davaları üzerinden TMS 37 Standardını incelenmiştir.

Karabınar ve Demirci (2017) çalışmalarında sigorta şirketlerinin reasürans varlıklarını halihazırda nasıl raporladıkları ve TMS 37 standardına göre nasıl raporlamaları gerektiği incelenmiştir. Tazminatlar konusunun merkeze alındığı çalışmada bir sigorta şirketinin finansal tabloları üzerinden ortaya çıkan farklılıklar açıklanmıştır. Çalışma neticesinde TFRS 4 Standardına uyulmaması nedeniyle sigorta şirketleri tarafından reasürans faaliyetlerinden kaynaklı alacakların bilançonun aktif kısmında bir varlık olarak muhasebeleştirilmek yerine netleştirme yasağı ihlal edilerek sigorta borçlarından mahsup edildiği ve sigorta şirketlerinin borç ve alacaklarını eksik raporladığı ifade edilmiştir.

Cebeci ve Cavlak (2018) çalışmalarında BİST 30 endeksinde yer alan firmaların 2012,2013 ve 2014 yıllarına ilişkin finansal tabloları üzerinden ayrılan karşılıklara ilişkin bilgileri içerik analizi yöntemi kullanılmak suretiyle sektörel değerlendirmeler yapılmıştır.

E.Acar ve Özkan (2018) çalışmasında TMS 37 kapsamında raporlanan karşılıkların kapsamını göstermek ve karşılıklar ile kurumsal yönetim arasındaki ilişkiyi araştırmak için Borsa İstanbul'dan 2005 ve 2010 yılları arasında 1.078 firma-yıl gözleminde oluşan bir örneklem üzerinden panel veri analizi kullanılmıştır. Sonuç olarak karşılıkları ölçen firmaların daha büyük yönetim kurulu, daha fazla sahiplik yoğunluğuna ve daha fazla kurumsal sahiplik ile ifade edilebilecekleri, ayrıca daha büyük yönetim kurulu, daha fazla bağımsızlık ve daha fazla sahiplik yoğunluğu özelliklerini haiz firmaların daha yüksek toplam karşılık/toplam borç oranına sahip oldukları tespit edilmiştir. Çalışmada son olarak tam açıklama yapan firmaların daha büyük kurullara, daha bağımsız ve daha fazla sahiplik yoğunluğuna, daha fazla kurumsal sahiplik ve daha az CEO ikiliğine sahip oldukları ifade edilmiştir.

Demir (2019) çalışmasında standardın nasıl uygulandığı SPK'ya tabi olan bir maden üretim işletmesi üzerinde somut bir örnek ile gösterilmiştir. Standart ve vergi kanunları arasındaki mevcut farklılıklar sebebiyle yapılan muhasebeleştirme işlemlerinin ertelenmiş vergi varlığını ortaya çıkardığı ve bu durumun da işletmenin aktifinde suni bir artışa neden olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca TMS 37'de yer alan karşılıklar, vergi mevzuatı açısından gider olarak kabul edilmediği için dönem sonu itibarı ile kârın daha fazla gözükmemesine ve işletmelerin daha fazla vergi ödemelerine/ öz kaynaklarının azalmasına neden olduğu belirtilmiştir.

Güleç ve Arda (2019) çalışmalarında TMS 37 kapsamında karşılık kavramı incelenerek BİST 100 endeksinde 2015-2018 yılları arasında kesintisiz olarak faaliyet gösteren, dokuz farklı sektörde yer alan mali kuruluşlar sektörü dışındaki 63 işletme nezdinde karşılık kullanım yapısı söz konusu firmaların finansal tablo dipnotlarındaki bilgiler içerik analizi yöntemi ile analiz

edilmiştir. Çalışmada işletmeler tarafından en fazla ayrılan karşılıkların sırasıyla kıdem tazminatı karşılığı, garanti karşılığı ve dava karşılığı olduğu, vadesine göre ayrılan karşılıklarda toplam karşılık tutarının %44'ünün kısa vadeli, %56'sının uzun vadeli olduğu tespit edilmiş ve sektörel değerlendirmelerde sektöre özgü karşılıkların belirleyici olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrılan karşılıklar içerisinde önemli bir orana sahip olan Diğer Karşılıklar adı altında yer alan tutarlar hakkında daha detaylı bilgiler verilmesinin analizler açısından daha doğru sonuçlar elde edilmesi anlamında faydalı olacağı değerlendirilmiştir.

Nukka ve Noorvali (2020) 2018 yılında Estonya'da en fazla satış yapan 100 işletmenin finansal tabloları üzerinde yapılan bir çalışma ile ayrılan karşılıkların işletmelerin sermaye yapısı ve karlılığına etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda karşılıkların toplam yükümlülüklerinin yaklaşık %5'i seviyesinde olduğu ve sermaye yapısı üzerindeki etkisinin minimum olduğu, karşılıkların muhasebeleştirilmesinden kaynaklanan kardaki azalmanın aktif karlılığı üzerinde önemli bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Aydin (2021) çalışmasında TMS 37 Standardı incelenmiş ve Borsa İstanbul BIST 30 endeksine dahil şirketlerin 2014-2018 yıllarına ilişkin finansal tabloları üzerinde çalışılmıştır. Çalışma sonucunda işletmelerin finansal durumunun daha sağlıklı değerlendirilebilmesi ve finansal tabloların karşılaştırılabilirliği açısından karşılık, koşullu yükümlülük ve koşullu varlık kelimelerinin sektör farklılıkları da dikkate alınarak standart hale getirilmesi ve "Diğer Karşılıklar" başlığı altında sunulan karşılıklar hakkında daha fazla ayrıntı verilmesi gerektiği değerlendirilmiştir.

Şaraldı (2021) çalışmasında Borsa İstanbul'da işlem gören ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren üç firmanın 2020 yılına ilişkin finansal tabloları ticari alacaklar ve borçlar, stoklar, karşılıklar, koşullu varlık ve yükümlülükler, çalışanlara sağlanan faydalar başlıkları altında incelenmiştir. İncelenen üç firmadan hareketle tekstil sektöründe dava karşılıklarının, mal iade davalarından, şirket aleyhine açılan davalardan ve çalışanların açmış olduğu tazminat davalarından kaynaklandığı ifade edilmiştir.

Okafor ve Fidelis (2021) çalışmalarında UMS 37 ve şirketlerde yaratıcı muhasebe uygulamaları konusunda UMS 37 hükümlerinin Nijerya'daki imalat firmaları üzerinde kâr yumuşatma etkisini değerlendirmek, koşullu varlıkların gelir manipülasyonunu nasıl etkilediğini tespit etmek amacıyla istatistiksel yöntemleri kullanmışlardır. Çalışma sonucunda UMS 37 hükümlerinin Nijerya'daki imalat firmalarında kâr yumuşatma açısından önemli etkiye sahip olduğu, koşullu varlıkların gelir manipülasyonu amacıyla kullanılmasının önemli etkileri olduğunu tespit etmişlerdir.

Kuşoğlu (2022) çalışmasında Türkiye'de BIST 30 da yer alan banka dışı firmaların TMS 37 'ye uyumunu araştırmıştır. Bu çalışmada, 2017 ile 2021

yılları arasında firmalarca ayrılmış uzun vadeli ortalama karşılık oranlarında artış yönlü bir eğilim mevcut iken, kısa vadeli ortalama karşılık oranlarının yatay seyrettiği, incelenen dönem içerisindeki her yıl için kısa vadeli karşılık oranının uzun vadeli karşılık oranından daha yüksek seviyede gerçekleştiği görülmüştür. Araştırma kapsamındaki firmaların ortalama karşılık oranlarının (toplam karşılık/aktif (pasif) toplamı) 2017-2021 yılları arası %1 seviyesinde yatay bir seyir izlediği gözlemlenmiştir. Bu seviyede gerçekleşen karşılık tutarlarının, firmaların ödeme yükümlülükleri ve süreklilikleri açısından sorun yaratmayacak bir seviyede olduğu değerlendirilmiştir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

İşletmelerin faaliyetleri gösterdikleri ortam devamlı bir değişim içerisindedir. İş hayatında ve ekonomik alanda meydana gelen belirsizlikler, ani gelişmeler ve artan rekabet koşulları, işletme yönetimlerini hızlı, doğru ve etkili kararlar almak zorunda bırakmaktadır. Söz konusu kararlar sadece işletmenin sahiplerini, yöneticilerini ve personelinin değil; aynı zamanda işletmeye yatırım yapabilecek potansiyel yatırımcıları, devleti, işletmenin alacaklılarını, borçlularını, kredi kurumlarını ve dolayısı ile tüm kamuoyunu ilgilendirmektedir. Bu sebeple işletmeye ilişkin doğru ve güvenilir bilgilere ulaşmak tüm taraflar açısından büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü ekonomik kararlar finansal bilgilere dayanılarak alınır.

Finansal tablolarda muhasebeleştirilmesi gereken önemli bilgilerden biri de tahmini yükümlülükler, yani karşılıklardır. Karşılıklar, her zaman doğru olmayabilecek tahminlere dayalı olarak ölçülür. Karşılıkların aktifleştirilmesi, yönetimin veya diğer uzmanların, yükümlülüğün yerine getirilmesi için gereken muhtemel tutar ve bunun muhtemel zamanlaması hakkındaki tahminlerine dayanır. Tahminlerde bulunurken, şirketin finansal durumunu istenen yönde etkilememek için ihtiyat kavramına güvenmek gerekir. Bu nedenle, karşılıkların diğer yükümlülüklerden ayrı olarak muhasebeleştirilmesi ve açıklanması esastır (Nukka ve Noorvali, 2020: 284).

Bir işletmenin hem alacaklıları hem de pay sahipleri bakımından sürekliliğinin kalitesini değerlendirmede kârlılık ve ödeme gücü ana unsurlardır. Karşılıklar muhasebeleştirildiğinde yükümlülüklerin artması nedeniyle şirketin dönem giderlerini ve dolayısıyla sermaye yapısını ve dönem kârını etkileyecektir. Sermaye yapısı ve net kâr da şirketin ödeme gücünü doğrudan belirlediği için karşılıkların muhasebeleştirilmesi veya muhasebeleştirilmesinin etkisi şirket açısından çok önemli olmaktadır (Nukka ve Noorvali, 2020: 282-285).

Muhasebe bilgisinin özünde kayıt ve belgeye dayanma anlamında objektiflik ve doğruluk yer almakla birlikte, bazı durumlarda niteliği gereği verilmesi gereken bazı bilgiler hakkında bu şekilde bir netlik söz konusu değildir. İşletmenin muhasebe politikalarını yansıtan tahminler esas alınmak sure-

tiyle ve ihtiyatlılık ilkesinin de bir gereği olarak dönem sonlarında yapılan değerlendirmeler sonucunda ortaya çıkan istisnai nitelikteki bilgilere karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar örnek gösterilebilir. Finansal tablo veya dipnotlarında yer alması gereken ancak manipülasyona da açık olan bu bilgilerin, gerçekte olduğundan farklı bir görüntü verecek şekilde raporlanmamaları gerekmektedir. TMS 37 Standardı ile karşılığın hangi amaçlarla ayrılabilceği, önkoşulların neler olduğu, karşılığa benzer nitelik gösteren koşullu borç kavramı ile farklılıklar, karşılık-kosullu borç ve koşullu varlıkların değerlemesinin nasıl yapılacağı ile finansal tablo ve dipnotlarında hangi bilgilere ne şekilde yer verileceği kurala bağlanmaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, E. & Özkan S. (2018). Corporate Governance And Provisions Under IAS 37. *Euromed Journal of Business*, 12 (1), s. 52-72.
- Adiloğlu, B. & Yücel, G. (2017). Dünya'nın En Büyük Karşılıkları: BP PLC ve VW AG. *Mali Çözüm*, Mayıs-Haziran 2017, s.13-30.
- Akarçay Öğüz, A. (2007). Türkiye Muhasebe Standardı-TMS 37: Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı'nın İncelenmesi ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi .
- Akbulut, A. (2015). Karşılaştırmalı TMS/TFRS - Vergi Uygulamaları ve Sonuçları. (2. Baskı), İstanbul: Maliye Hesap Uzmanları Derneği.
- Akça, N. & Gönen, S. (2015). Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların Türkiye Muhasebe Standartları ve Vergi Mevzuatı Kapsamında Değerlendirilmesi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Sayı 3, s. 35-105.
- Akyol, M. E. & Küçük, M. (2013). *Vergi ve Muhasebe Uygulamaları, Yaklaşım Yayın-cılık*, Ankara.
- Akyüz Akcanlı, F. (2003). Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Türkiye'deki Uygulamaları. Yüksek Lisans Tezi. Afyonkarahisar: Kocatepe Üniversitesi.
- Antill, N. & Lee, K. (2008). *Company Valuation Under IFRS*. Hampshire: Harriman House.
- Atan, M. (2015). Yaratıcı Muhasebe Teknikleri İle Finansal Tablo Manipülasyonu ve Örnek Uygulamalı Finansal Tablolar. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi.
- Aydin, M. (2021). BİST 30 Şirketlerinin Finansal Tablolarının Tms 37 Karşılıklar, Koşullu Yükümlülük Ve Koşullu Varlıklar Standardı Kapsamında İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya Üniversitesi.
- Bragg, S. M. (2010). *The Vest Pocket Guide to IFRS*, John Wiley & Sons, Incorporated. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail>. erişim tarihi 15.02.2022.
- Burton, G. F. & Jermakowicz, E. K. (2015). *International Financial Reporting Standards: A Framework-Based Perspective*. Routledge.
- Cebeci, Y. & Cavlak, H. (2018). Karşılıkların Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Şirketlerde Kullanımı. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Sayı 49, s.109-128.
- Cemalçılar, Ö. (2001). Karşılıklar Teriminin Yarattığı Karışıklıklar. *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Sayı 4, sy.1-9.
- Christian, D. & diğerleri. (2013) *IFRS Essentials*, John Wiley & Sons, Incorporated. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=1158415>. erişim tarihi 15.02.2022.

- Collings, S. (2018). A Practical Guide to UK Accounting and Auditing Standards. Bloomsbury Publishing Plc. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=6683796>. erişim tarihi 21.02.2022.
- Çalış, Y. E. (2012). TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar Koşullu Varlıklar ve Uygulama Örnekleri. Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 375, s. 105-110.
- Çetin, A. & Akarçay Öğüz, A. (2010). Karşılıklar, Koşullu Varlıklar ve Koşullu Varlıkların İncelenmesi. Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı 2, sy. 407-430.
- Çopur Vardar, G. (2018). Uluslararası Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarının Koşullu Ve Koşulsuz İhtiyatlılık Uygulamaları Açısından Değerlendirilmesi: Finansal Tabloların İhtiyatlılığı Üzerindeki Etkisine İlişkin Bir Literatür Araştırması. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Sayı: 20, s.150- 172.
- Deloitte Türkiye, Yeni Türk Ticaret Kanunu Bülteni: Kanunun Getirdikleri, Haziran 2012 sy 8 <https://www.verginet.net/dtt/5/yeni-ttk-ums-37.aspx> , erişim tarihi 15.02.2022.
- Demir V. & Bahadır, O. (2018). Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS): Açıklamalar ve Uygulamalar (1. Baskı), İstanbul: İSMMMMO Yayınları.
- Demir, F. (2019). TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıklar Standardı'nın İncelenmesi ve Bir Örnek Olay Çalışması. Yüksek Lisans Tezi. Afyonkarahisar: Kocatepe Üniversitesi.
- Du, Ning & diğerleri. (2016). Cross-Cultural Differences In Interpreting IAS 37 Probability Phrases. International Journal of Financial Research 7.1 : s.1-8.
- Epstein, B. J. & Jermakowicz, E. K.. (2007). Wiley IFRS 2007 : Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards, John Wiley & Sons, Incorporated. EBSCO Publishing : eBook Collection (EBSCOhost) erişim tarihi 28.01.2022 .
- Ergin, N. E. (2016). Ertelemiş Vergi - Örneklerle Karşılaştırmalı Vergi Mevzuatı / TMS-TFRS / US GAAP / Kobi TFRS (1. Baskı), İstanbul: Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayınları.
- Esendemirli, E. & Yeğinboy, Y. (2014). TMS 37 Kapsamındaki Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar İle Şirket Karlılıkları İlişkisi-Borsa İstanbul'da İşlem Gören Şirketlere Yönelik Bir Uygulama. 4. Uluslararası Türk Coğrafyası UFRS Sempozyumu. Bildiri Kitabı. İstanbul. s. 111-121.
- Fahran F., (2016),“Vergi Usul Kanunu Muhasebe Uygulamaları ve TFRS / TMS Karşılaştırmaları”, (1.Baskı), Ankara: Yaklaşım Yayınları.
- Feleaga, L. & V. D. Dragomir & Feleaga, N. (2010). National Accounting Culture and the Recognition of Provisions: An Application of the Prudence Principle. Crises et nouvelles problématiques de la Valeur. Mayıs 2010, Nice, Fransa, sy.1-15.
- Gerşil, A. & Sönmez, F. (2007). Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar. Mali Çözüm. Sayı:79, s.121-140.
- Güleç, Ö. F. & Arda, I. (2019). İşletmelerde Karşılık Kullanımının İncelenmesi: BİST 100 Uygulaması. XIII. IBANESS İktisat, İşletme ve Yönetim Bilimleri Kongre-

ler Serisi, s.1-15.

Hussey, R. & Audra O. (2018). A Non-Technical Guide to International Accounting, Business Expert Press. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=5978811>. erişim tarihi 21.02.2022.

Hussey, R. & diğerleri. (2005). International Financial Reporting Standards Desk Reference : Overview, Guide, and Dictionary, John Wiley & Sons, Incorporated. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=227553>. erişim tarihi 28.02.2022.

Karabınar, S. & Demirci Ş.D. (2017). Tazminat Kavramı Ve Tms 37 Kapsamında Tazminat Varlıklarının Sigorta Şirketlerinde Raporlanması. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Sayı: 10(1), s.55-68.

Kamuyu Aydınlatma Platformu, <https://www.kap.org.tr>

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, <https://www.kgk.gov.tr/>

Kuşoğlu, M.V.(2022). Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların TMS 37 Kapsamında İncelenmesi: BIST 30 Uygulaması . Yüksek Lisans Tezi. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi.

Mackenzie, B. & diğerleri. (2014). Wiley IFRS 2014 : Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards, John Wiley & Sons, Incorporated. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=1632014>. erişim tarihi 21.02.2022.

Mert, H.& Eren, H.M. (2018). Ek Garanti Sözleşmelerinin Karlılığa Etkisi ve Karşılaşılan Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri, Vergi Dünyası Dergisi, Eylül 2018, Sayı 445, s. 6-22.

Mirza, A. A.& diğerleri. (2011). Wiley IFRS : Practical Implementation Guide and Workbook, John Wiley & Sons, Incorporated. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/ikc-ebooks/detail.action?docID=674997>. erişim tarihi 15.02.2022.

Nukka, A., & Noorväli, H. (2020). Recognition Of Provisions And Their Impact On Capital Structure And Profitability. Economy & Business Journal, 14(1), s. 282-290.

Okafor, T. G. & Fidelis C. N. (2021). International Accounting Standard 37 (IAS 37) And Creative Accounting Practices By Companies. International Journal of Advanced Academic Research , Vol.7 Iss.7, s.55-74.

Örten, R., Kaval, H. ve Karapınar, A. (2019). Türkiye Muhasebe – Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları (12. Baskı), Ankara: Gazi Kitabevi.

Özbek, S. (2016). TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar Ve Koşullu Varlıklar Standardı İle Türk Ticaret Kanunu Ve Vergi Kanunlarının Karşılaştırılması Ve Borsa İstanbul'da İşlem Gören Şirketlerde Uygulaması. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Arel Üniversitesi, İstanbul.

Özer, F. (2012). TMS 37 Kapsamındaki Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıkların Muhasebeleştirilmesi ve İşletme Performansına Etkisi. Yüksek Lisans Tezi.

Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi.

- Özerhan, Y. & Yanık, S. (2015). IFRS / IAS ile Uyumlu TMS / TFRS (3. Baskı). Ankara: TÜRMOB Yayınları.
- Özkan, Ö. & Kocamış, T. U. (2011). Karşılıklar Standardı ile Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'na Göre Karşılık Kavramının İncelenmesi ve Muhasebeleştirilmesi. Mali Çözüm, Sayı 103, s.191-214.
- Sevilengül, O. (2020). Muhasebede Karşılıklar. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi. 22(1), s. 21-37.
- Siddiqua, J. (2013). Application of International Accounting Standards 37 (IAS 37): A Study of Banking Sector in Bangladesh. International Journal of Applied Research in Business Administration & Economics. 2.1, s. 12-24.
- Süer, A. Z. (2014). The Recognition of Provisions: Evidence from BIST100 Non-financial Companies. Procedia Economics and Finance. 9, s. 391-401.
- Şaraldı, A. K. (2021). TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardının Tekstil Sektöründe İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Okan Üniversitesi.
- Topaloğlu, M. (2012). 37 No.lu Türkiye Muhasebe Standardı Uyarınca Karşılıklar. Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 370, s. 118-126.
- Tosunoğlu, B. & Cengiz, S. (2019). TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıklar Standardına İlişkin Muhasebe Uygulamaları. Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 1, s. 61-82.
- Uluslan, H. (2004). Koşullu Borç, Zarar Karşılıklarının Ölçümü, Kayıtlanması ve Sunumu. Mali Çözüm. Sayı 69, s.200-219.
- Usul, H.& Özer Keçe, F. (2016). TMS 37 Kapsamındaki Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıkların Muhasebeleştirilmesi. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(5), s. 49-60.
- Yıldırım, H. (2016). Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların TMS Değerleme Hükümleri ile VUK Değerleme Hükümleri Açısından Analizi ve Ticari Kar- Mali Kar Karşılaştırması. Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:422, s. 127-140.
- Yıldırım, R. K. (2016). TMS 37 Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar Standardında Çevresel Düzenleme Karşılığının İncelenmesi Ve Türkiye Uygulaması. Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı 44, s. 1306-1315.
- Yıldırım, S. & Karanlık, S. (2008). Türkiye Muhasebe Standardı (TMS 37) Kapsamında Karşılıklar ve Garanti Giderleri. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Sayı 3, s. 108-120.
- Yükçü, S. & Yaşar, Ş. (2013). Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların TMS 37 Standardı Kapsamında İncelenmesi. Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Sayı 40, s. 3-52.

Bölüm 4

TÜRKİYE'DEKİ YATIRIM TEŞVİKLERİNİN TRC3 BÖLGESİNDEKİ İŞSİZLİK VE İSTİHDAM GÖSTERGELERİ ÜZERİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

Serhat UZAN¹



GİRİŞ

Tarihsel olarak, teşvikler genel anlamda ve özellikle yatırım teşvikleri özelinde, ulusal ve bölgesel sosyo-ekonomik kalkınmanın sağlanmasında kullanılan en kritik kamu politika araçlarından biri olmuştur. (Yavan, 2012, s.10). Çoğu ilerlemiş ya da gelişmekte olan ülke, özellikle bölgesel kalkınma konusunda çeşitli politikaları hayata geçirerek kalkınma ve büyümeyi hedeflemektedir. Bu politikaların uygulanmasında, teşvik uygulamaları en temel araçlar arasında yer almaktadır (Gülmez & Yalman, 2010, s.236). Tıpkı diğer birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de yatırım teşvikleri, bölgelerde kalkınma ekonomisinin önemli bir unsuru haline dönüşmüştür (Öz and Buyrukoğlu 2017:322). Planlı dönemin başlangıcından bugüne kadar, ekonomik gelişmeyi hızlandırmak amacıyla belirli faaliyetler bölgesel olarak teşvik edilmektedir. Ülkemizde bölgeler arasındaki sosyo-ekonomik gelişmişlik farkları oldukça büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, sektörler bazında genel teşviklerin yanı sıra özellikle TRC3 gibi TÜİK istatistiki bölge sınıflandırmasında yer alan bölgelerde yatırım teşvikleri daha avantajlı hale getirilmektedir (Gülmez & Yalman, 2010, s. 236).

Son dönemlerde, ekonomik faktörlerin maddi kazanç amaçlı olarak yönlendirilmesi ve bu hedef doğrultusunda kullanılmasıyla ilişkilendirilen özendirme, sübvansiyon, destekleme ve devlet yardımı gibi kavramları içeren teşvik kavramı, yatırım ile birlikte kullanılarak, literatürde yatırım teşviki olarak tanımlanmaktadır (Sevinç vd., 2016, s.525; Dağ, 2018, s. 865). Teorik beklentilerle uyumlu bir sonuç yaratması planlanan yatırım teşviklerinin istihdam imkânlarını yaratarak işsizlik oranlarını azaltması beklenir. Dolayısıyla yatırım teşviklerinin işsizlik ramaklarını olumlu yönde etkileyeceği düşünülmektedir.

Devlet tarafından uygulanan kalkınma planları, politikalar gereği bölgeye has oluşturulan kalkınma ajansları ve uygulanan yatırım teşviklerinin söz konusu bölgenin çoğu alanında özellikle sosyo-ekonomik olarak istihdam, işsizlik ve bunlara bağlı olarak yaşamın diğer alanlarına da; eğitim, sağlık ve sanayi alanına etki etmektedir. Bundan dolayı bölgenin gelişmişlik göstergeleri olarak ifade edilebilen verilerin yatırım teşvikleri ile olumlu yönde paralel bir seyir izleyip izlemediği tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu amaçla bölge hakkında elde edilen asimetric etkilerin bölge hakkında daha objektif karşılaştırmalar yapma imkanı elde edilmesiyle literatüre spesifik bir katkı sunulması düşünülmektedir. Çalışmanın sonraki bölümlerinde sırasıyla ilk önce kavramsal çerçevede gerekli tanımlamalar yapıldı, yatırım teşvikleri kavramı ve işsizliğin olası nedenleri anlatılmış olup bir sonraki bölümde literatür özeti sunulmuştur, son olarak da elde edilen veriler ile yıllar üzerinden karşılaştırmalı değerlendirme yapılarak elde edilen sonuçlar neticesinde değerlendirme ve önerilere yer verilmiştir.

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Türkiye’de bölgeler arası gelişmişlik farklarının hep var olduğu bilinmektedir. Bu farkların ortaya çıkmasına neden olan temel göstergeler; işsizlik, istihdam, eğitim, sağlık gibi sosyo-ekonomik kavramlar rol almaktadır. Konunun daha iyi anlaşılması için çalışmanın temelini oluşturan ve çalışmanın başlığında da ifade edilmiş olan bu kavramlara sırasıyla değinmekte fayda vardır.

1.1.TRC3

Türkiye, idari yapılanması açısından 81 ile ayrılmıştır ve önceki demografik araştırmalarda örneklem seçimi için beş bölge tanımlanmıştır. Bu bölgesel ayırım, ülkenin farklı bölgeleri arasındaki demografik, toplumsal, kültürel ve ekonomik farklılıkları incelemek için yaygın olarak kullanılan bir değişken haline gelmiştir. Batı, Güney, Orta, Kuzey ve Doğu olmak üzere birbirine komşu illerden oluşan bu bölgeler, geleneksel olarak kullanılan yedi coğrafi bölgenin yanı sıra, 22 Eylül 2002 tarihinde yeni bir bölge sınıflandırması oluşturulmuştur. Türkiye’nin Avrupa Birliği uyum süreci doğrultusunda, Devlet Planlama Teşkilatı ve Türkiye İstatistik Enstitüsü tarafından üç ayrı düzeyde İBBS (İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması) bölgesi oluşturulmuştur (<https://tr.wikipedia.org>).

TRC3 bölgesi, Şekil1’de gösterildiği gibi Türkiye yüzölçümünün %3,39’u ve nüfusunun ise %2,71’ini oluşturmaktadır. Doğuda Hakkâri, batıda Şanlıurfa kuzeyde Bitlis ve Muş, kuzeybatıda Diyarbakır, kuzeydoğuda Van ile komşu olan bölge, Irak ve Suriye ile sınır komşu olmuştur(Bimay, 2021, s. 902).

Şekil 1:TRC3 Bölgesi



Kaynak: Dicle Kalkınma Ajansı

Bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesi için özellikle planlı dönemin başladığı 1960'lı yıllardan sonra kalkınma planları kapsamında kırsal kalkınma, göç, altyapı gibi kalkınma amaçlı politikalar geliştirilmeye çalışılmıştır. Günümüzde, Kalkınma Ajansları bölgesel gelişmeyi desteklemek amacıyla tasarlanmış bir araç olarak kabul edilmektedir. Bu amaçla, 5 Ocak 2006 tarihinde 5449 Sayılı “Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun” yürürlüğe konulmuştur. Dicle Kalkınma Ajansı (DİKA), Mardin ili merkez olmak üzere Mardin, Batman, Siirt ve Şırnak illerini içeren TRC3 Düzey 2 Bölgesi'nde faaliyet göstermek üzere 22 Kasım 2008 tarihinde Bakanlar Kurulunun 2008/14306 sayılı kararnamesiyle kurulmuştur ve kalkınma odaklı projeleri başarıyla yürütmektedir (Bimay, 2021, s. 902).

1.2. Yatırım Teşvikleri

Literatüre bakıldığında çoğu zaman yatırım ve teşvik kavramları ayrı ayrı ele alınarak tanımlanmıştır. Bu amaçla iki kavramın tanımlanmasına sırasıyla baktığımızda; “yatırım” kavramı genel ve ekonomik olarak farklı anlamlar barındırır da çalışma itibarıyla yatırım kavramı ekonomi alanındaki kullanımı ile ele alınmaktadır (Dağ 2018:866). Ekonomik anlamda yatırım, belirli bir miktar paranın üretim araçlarına yönlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle, bir ekonominin gerçek üretim araçlarına belli bir zaman diliminde yapılan eklemeler olarak ifade edilir (Ülgener, 1991, s. 195). Dinler'e (1998) göre ekonomide belli bir dönem içinde mevcut sermaye malları ve teçhizatına yapılan net ilavelerdir. Kısaca belli bir ekonomik faaliyet için belirli bir dönem aralığında gelecekteki üretim kapasitesini artırmak ve verimliliğe bağlı olarak uzun veya kısa vadede kar amaçlı yapılan iktisadi bir eylem olarak tanımlanabilir. Yatırım çeşitlerine baktığımızda; brüt-net yatırım, uyarılmış-otonom yatırım, reel-mali yatırım, altyapı-üstyapı yatırımları, kamu-özel yatırımlar, zorunlu yatırımlar ve tevsi yatırımlar olarak sınıflandırılmaktadır (Dağ 2018:866).

Ekonomi literatüründe, “teşvik” terimi, kamu tarafından nakdi veya nakdi olmayan destek, yardım ve teşviklerin çeşitli yöntemlerle sağlanarak belirli ekonomik ve sosyal faaliyetlerin diğerlerine kıyasla daha hızlı ve gelişmesini amaçlayan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Özkök, 2009, s. 4). Hazine Müsteşarlığı'nın tanımına göre ise teşvik, kalkınma planları ve yıllık programlarda belirlenen hedeflere uygun olarak, bölgesel dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, yüksek katma değerli, ileri ve uygun teknolojileri kullanmak ve uluslararası rekabet gücünü artırmak için yatırımların uluslararası yükümlülüklerle uygun şekilde teşvik edilmesi, yönlendirilmesi ve desteklenmesi anlamına gelir (Çiloğlu, 2000, s.30).

Tüm bu tanımların bir sentezi olarak, teşvik, devlet kaynaklarının belirli bir sektör veya üretim odaklı işletmelerin üretimini, yönetimini veya yerleşim yerini etkilemek amacıyla belirli bir alanın gelişmesini desteklemek için,

herhangi bir kar beklentisi olmaksızın yapılan her türlü yardımları kapsayan bir kavram olarak tanımlanabilir (Akkaya, 2006, s.7). Yukarıda yapılan tanımlamalar ışığında yatırım teşviki kavramını, kamu eliyle bölgesel ve sektörel olarak farklı yatırımlar yapan girişimcilere, işletmelere bazı imkânların ve kolaylıkların sağlanması, üretim faaliyetlerinin artırılması, karlılığın artırılması düşüncesiyle ürün veya hizmet maliyetlerinin azaltılması amacını hedefleyen desteklere, tedbirlere ve yardımlara yapılan her şekildeki yardımlar olarak tanımlamak mümkündür (Yüce 2019:3).

1.3. İstihdam ve İşsizlik

Bu alt başlıkta işsizlik kavramının daha iyi anlaşılması için istihdam kavramının da açıklanması gerekmektedir. İktisadi bir tanımlama yapıldığında, istihdam kavramı geniş ve dar anlamda kullanılmaktadır. Geniş anlamda istihdam kavramı, üretim faktörlerinin tamamının mal ve hizmet üretimi sürecinde kullanılmasını ifade ederek, kapasitenin boş kalmasını engellerken, dar anlamda istihdam ise sadece emek faktörünün mal ve hizmet üretiminde kullanılmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda, bir ekonomide emek faktörünün yetersiz kullanımı durumunda işsizlik sorunu olduğu ifade edilmektedir (Karaçor ve Saraç 2011:184). TÜİK'e (2019) göre, istihdam kavramı kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfusun işbaşında olanlar ve işbaşında olmayanlar şeklindeki iki gruba ayrılan bireyleri kapsar. İşbaşında olanlar ise ücretli, maaşlı, yevmiyeli, kendi hesabına çalışanlar, işverenler veya ücretsiz aile işçileri olarak tanımlanır; yani referans dönemi içinde en az bir saat boyunca ekonomik bir faaliyette bulunan kişileri ifade eder. İşleri devam etmesine rağmen çeşitli nedenlerle referans haftası içinde işlerinin başında olmayan kendi hesabına veya işveren olarak çalışanlar, istihdam kapsamında değerlendirilir ve işbaşında olmayanlar olarak kabul edilir.

Emek açısından ele alındığında, istihdam bireyin çalıştırılması veya talep ettiği bir işe kabul edilmesi olarak tanımlanır. Bu tanımlama, insan gücünün üretim veya hizmet sürecinde kullanılması anlamını taşır. Dolayısıyla, istihdam bireyin kendi ihtiyaçlarını ve sorumluluğunda olan kişilerin ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir araç olarak işlev görür (Işığışık, 2011, s.19). İstihdam oranı, çalışma çağındaki kurumsal olmayan nüfus içinde istihdam edilenlerin oranını belirlemek için kullanılan bir ölçüdür. Bu oran, bir ülkenin ekonomisinde belirli bir dönemde istihdam edilenlerin, çalışma çağındaki kurumsal olmayan nüfusa oranını ifade etmektedir. Kısacası, istihdam oranı, kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfus içindeki istihdam edilenlerin yüzdesi olarak tanımlanmaktadır (Etcı & Karagöl, 2019, s.62).

$$\text{İstihdam Oranı (\%)} = \frac{\text{İstihdam Edilenler}}{\text{Aktif Nüfus}} \times 100$$

Aktif Nüfus

Türkiye İş Kurumu tarafından yapılan tanıma göre, işsizlik kavramı, ku-

rum kayıtlarında yer alan işgücü dışında kalan kişileri ifade etmektedir. Bu tanıma göre işsizlik, bir işyerinde çalışmak isteyen fakat diğer iş fırsatlarına olumsuz bakan, işinden farklı bir iş arayışında olan ve iş arayan emekliler dışındaki bireyleri kapsamaktadır (Kanca, 2012, s.2). İşsizlik kavramı, istekli ve yetenekli olmasına rağmen sosyo-ekonomik nedenlerden dolayı mevcut ücret düzeyinde ve çalışma koşullarında istemediği bir işte çalışma imkânı bulunmayan kişiyi ifade etmektedir (Yüksel, 2005, s.258). ILO'nun işsizlik kavramı için yaptığı tanımlamada çalışma yeterliliğine sahip ve çalışmak isteyen fakat geçerli ücret ve çalışma şartlarında iş bulamayan kimseler olarak ifade edilmiştir (Etcı & Karagöl, 2019, s.62). Yapılan tanımlamalara göre işsizlik oranı şu şekilde formüle edilebilir: (Etcı and Karagöl 2019, s.64)

$$\text{İşsizlik Oranı (\%)} = \frac{\text{İşsizler}}{\text{İşgücü}} \times 100 \text{ veya İşsizlik Oranı (\%)} = \frac{\text{İşsizler}}{\text{İstih. Edilenler} + \text{İşsizler}} \times 100$$

1.4. İşsizliği Etkileyen Faktörler

Literatüre bakıldığında işsizliğin nedenleri, çoğu araştırmada makro ve mikro düzeyde farklı faktörlerden kaynaklandığı şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu nedenle işsizliğin makro ve mikro nedenlerini maddeler halinde sıralanarak, her birinin işsizliği nasıl etkilediği açıklanabilmektedir

a-Makro Düzeyde İşsizliğin Nedenleri:

Yüksek Enflasyon: Yüksek enflasyon, işletmelerin maliyetlerini artırabilir ve kar marjlarını daraltabilir. Bu da işletmelerin istihdamı azaltmasına ve işsizliğin artmasına yol açabilir (Murat & Şahin, 2011, s.19-34).

Ekonomik Durgunluk: Ekonomik durgunluk dönemlerinde talep düşer ve işletmeler istihdamı azaltabilir. Bu durum işsizlik oranlarının yükselmesine neden olur (Arıcan, 2002, s.14-15).

Demografi: Nüfusun yaşlanması, iş gücü arzında azalmaya yol açabilir. Genç nüfusun işsizlik oranı yüksek olsa da, yaşlı nüfusun istihdamı azalabilir (Gündoğan, 1999, s.70) .

Teknolojik Gelişmeler: Otomasyon ve diğer teknolojik gelişmeler, bazı işlerin otomatikleştirilmesine ve işgücü talebinin azalmasına neden olabilir. Bu da işsizliği artırabilir.

Yetersiz Ekonomik Büyüme: Yetersiz ekonomik büyüme, yeni iş imkânlarının oluşmasını engelleyebilir ve işsizliği artırabilir (Murat & Şahin, 2011, s.24-25).

b-Mikro Düzeyde İşsizliğin Nedenleri:

Beceri Uyumsuzluğu: İşverenlerin talep ettiği beceri ve niteliklere sahip iş arayanlar bulunamadığında, işsizlik yaşanabilir. İş arayanların beceri setlerinin, işverenlerin talepleriyle uyumlu olmaması işsizliği etkiler.

İş Arama Süreci: İş arayanların iş bulma süreleri uzayabilir. İş arama sürecinin karmaşıklığı, işsizlik süresini artırabilir.

İşgücü Piyasası Esnekliği: İşgücü piyasasının esnekliği, işsizlik oranını etkiler. İş gücünün hızlı bir şekilde işten çıkarılması veya işe alınması mümkün olmadığına, işsizlik oranı artabilir.

Maaş ve İş Koşulları: Maaş düzeyi, sosyal haklar ve iş koşulları, iş arayanların tercihlerini etkileyebilir. İşsizlik oranı, iş arayanların istedikleri maaş ve iş koşullarını bulamaması durumunda artabilir.

Ekonomik Politikalar: Vergi politikaları, işgücü maliyetleri, teşvikler ve iş düzenlemeleri gibi ekonomik politikalar, işverenlerin işe alım kararlarını etkileyebilir ve dolayısıyla işsizlik oranını etkileyebilir (Murat & Şahin, 2011, s.24-25).

Bu nedenler işsizliğin makro ve mikro düzeydeki etkileyen faktörlerin bazılarıdır. İşsizlik sorununu anlamak ve çözmek için genellikle hem makroekonomik politikalar hem de mikro düzeyde işgücü piyasası politikaları ve eğitim programları gibi çeşitli önlemler alınmaktadır. Çalışmanın konusu ile aslında makro düzeyde ele alınan nedenler daha çok ilgili olsa da mikro düzeydeki nedenlerin de bir o kadar önemli rol aldığı bilinmektedir. Genel olarak bu nedenlerin finansman ve teknolojik kısmını kapsayacak şekilde yatırım teşvikleri başlığı altında incelemekte fayda vardır.

1.5. Yatırım Teşvikleri ve İşsizlik İlişkisi

Yatırım teşviklerinin işsizlik üzerindeki etkisi karmaşık bir konu olduğu ve birçok faktöre bağlı olarak değişebileceği bilinmektedir. İşsizlik üzerindeki etkileri tam olarak anlamak için birtakım noktaların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bunlar:

Bağlantı Yoluyla İstihdam Oluşturma: Yatırım teşvikleri, işletmelerin sermaye yatırımlarını teşvik ederek yeni iş fırsatları yaratma potansiyeline sahiptir. Bu, istihdamda artışa yol açabilir ve işsizlik oranlarının düşmesine katkıda bulunabilir (Etcı & Karagöl, 2019, s.65).

Sektörel Odak ve Bölgesel Eşitsizlik: Yatırım teşvikleri genellikle belirli sektörler veya bölgeler için uygulanabilir. Bu durumda, kaynakların bu sektörler veya bölgelerde yoğunlaşması, diğer sektörler veya bölgelerde işsizlik artışına neden olabilir. Bu nedenle, yatırım teşviklerinin sektörel ve bölgesel eşitsizlikleri etkileyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır (Sevinç, 2016, s.548).

İstihdam Kalitesi: Yatırım teşvikleri, işlerin miktarını artırabilir, ancak işlerin kalitesi konusunda farklı etkilere sahip olabilir. Düşük ücretli veya niteliksiz işlerin teşvik edilmesi, işsizlik oranlarını azaltabilirken, işsizliğin niteliksel boyutunu etkileyebilir (Etcı & Karagöl, 2019, s.63).

Maliyetler ve Bütçe Etkisi: Yatırım teşvikleri, maliyet yaratır ve devletin bütçesini etkileyebilir. Bu teşviklerin finansmanı için kaynaklar gerekebilir ve bu kaynakların başka alanlardan kesilmesi veya vergi artışlarına yol açması mümkündür. Bu durum, ekonomik büyüme ve istihdam üzerinde olumsuz etkilere neden olabilir (Şahin ve Uysal 2011:112–13).

Sonuç olarak, yatırım teşviklerinin işsizlik üzerindeki etkisi çok yönlüdür ve etkileri birçok faktöre bağlı olduğu söylenebilir. Bu faktörler arasında ekonomik koşullar, politika tasarımları, sektörel dağılım ve işgücü piyasası dinamikleri bulunmaktadır. Yatırım teşviklerinin etkili bir şekilde işsizlik üzerinde olumlu etkisi olabilmesi için dikkatli bir şekilde tasarlanmaları ve uygulanmaları önemli olmaktadır.

2. TÜRKİYE'DE YATIRIM TEŞVİKİ

Pek çok ülke ekonomideki teşvik programlarını bölge, sektör ve ölçek bazında planlayarak ekonomide rol alan aktörlere göre yapabilmektedir. Fakat bu amaçla yapılacak olan teşviklerin bölgelerin tercih özelliklerinin doğru tespit edilmesi, söz konusu bölgenin ihtiyaçlarının ve bölgenin dinamiklerinin doğru tespit edilmesi gerekmektedir (Şeker, 2020, s.2313). Bu nedenle, bölgesel gelişmeyi hedefleyen teşvik politikalarının etkinliğinin ve yatırım teşviklerinin farklı bölgelerde nasıl bir mekânsal farklılık oluşturduğunun belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Bu şekilde, teşviklerin tercih edilen yatırım yerinin bölgesel etkisini ulusal, özellikle bölgesel ve yerel teşvik politikalarının oluşturulmasında karar vericilere önemli bir öngörü sağlayabilir (Yavan, 2012, s. 11). Teşvik uygulamalarında önemli olan nokta, teşviklerin hedeflediği amaçların ne olduğu ve bu amaçlara ulaşmak için hangi tür desteklerin ve istisnaların sunulabileceği ile bunların etkin bir şekilde denetlenmesidir (Gülmez & Yalman, 2010, s. 237).

Yatırım teşviklerinin oluşmasına sağlayan sebepler ise şu şekilde sıralanabilir (Tomo 2020, s.19).

- ✓ Kaynak erişimine olan zorluklar,
- ✓ İşletmelerin kendileri için yapılan kamu alt yapısının yeterli olmaması,
- ✓ Bürokratik engeller,
- ✓ Verimlilikte istenen hedefin gerçekleştirilmemesi,
- ✓ Ar-Ge faaliyetlerinin dışsallık oluşturması,

İfade edilen teşvik politikalarına ve gerek duyulan ihtiyaçlara bakıldığında yatırım teşviklerinin belli başlı fonksiyonları şu şekilde sıralanabilir: (Öğüt & Barbaros,2003, s.12).

- ✓ Yerel firmaların işletilmesini veya yeniden yapılanmasını teşvik etmek,

- ✓ Yeni teknolojiler sunmak,
- ✓ Az gelişmiş bölgelerin üretim araçlarını ve kaynaklarını harekete aktifleştirmek,
- ✓ Yeni yatırım alanlarını desteklemek,
- ✓ İstihdam alanları yaratılarak işsizliği azaltmak

Yatırım teşvikleri, kalkınma için önemli bir araç olup, ülke genelinde, öncelikli bölgelerde ve belirli sektörlerde gerçekleştirilerek belirli amaçlara ulaşmayı hedefler. Bu amaçların başında ekonomik ve sosyal hedefler gelir. Ekonomik amaçlar uzun vadeli ekonomik gelişmeleri hedeflerken, sosyal amaçlar ise kamu gereksinimlerinin karşılanması, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, evrensel hizmet sunumu veya istihdam politikalarının geliştirilmesini içerir (Şahin ve Uysal 2011,s.112–13). Türkiye’de farklı dönemlerde uygulanan ekonomi politikaları çerçevesinde çeşitli teşvik uygulamaları hayata geçirilmiştir. Teşvik politikaları, 1913 yılında kabul edilen Teşvik-i Sanayi Kanunu ile başlamış ve daha sonraki dönemlerde Cumhuriyet’in kuruluşuyla birlikte Devlet Planlama Teşkilatı’nın oluşturulmasıyla ihtiyaç duyulan bölgelerde destekleyici ve teşvik edici politikalar uygulanmıştır (Kılıçaslan ve Kılıç 2016, s.3974).

Türkiye’deki yatırım teşvik sisteminin temel hedefi, istihdamı artırmak ve bölgeler arasındaki eşitsizlikleri gidermektir. 2012/3305 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” ile Türkiye’de uygulanan yatırım teşvikleri, bölgelere özel teşvikler, öncelikli yatırım alanlarına yönelik teşvikler, büyük ölçekli yatırımlar, stratejik yatırımlar ve genel teşvikler şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma, stratejik yatırımlara daha kapsamlı destek ve teşviklerin sağlandığını, genel teşviklerin ise diğer kategorilere göre daha kısıtlı bir kapsama sahip olduğu Tablo 1’de görülebilmektedir (Şeker, 2020, s.2314–15). Yatırım teşvikleri uygulaması kapsamında yapılan yatırımların, ihracatı doğrudan ve dolaylı olarak etkileyen önemli teşvikler içerdiği görülmektedir. Uluslararası ticareti doğrudan etkileyen teşvikler arasında, KDV muafiyeti, gümrük vergisi istisnası ve KDV iadesi uygulamaları bulunmaktadır. Bu teşvikler, ihracatçılara ürettikleri ürünleri uluslararası pazarlara satma konusunda doğrudan destek sağlamaktadır. Aynı şekilde, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, gelir vergisi stopajı desteği, sigorta primi desteği, faiz desteği ve yatırım yeri tahsisi gibi ihracatı dolaylı olarak etkileyen teşvikler de mevcuttur. Bu teşvikler, ihracatçılara dolaylı yollarla destek sağlamaktadır (Şeker, 2020, s.2315). Söz konusu yapılan teşvikler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo1: Yatırım Teşvik Sistemi Destekleri (2022 Ocak)

Verilen Destekler	Genel Teşvikler	Bölgesel Teşvikler	Öncelikli Yatırımlar	Büyük Ölçekli Yatırımlar	Stratejik Yatırımlar
Katma Değer Vergisi İstisnası	Var	Var	Var	Var	Var
Gümrük Vergisi Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var
Vergi İndirimi	-	Var	Var	Var	Var
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	-	Var	Var	Var	Var
Gelir Vergisi Stopajı Desteği	Var	Var	Var	Var	Var
Sigorta Primi Desteği	-	Var	Var	Var	Var
Faiz Desteği Yatırım	-	Var	Var	-	Var
Yatırım Yeri Tahsisi	-	Var	Var	Var	Var
KDV İadesi	-	-	-	-	Var

Kaynak: <https://www.sanayi.gov.tr> (27.04.2023)

3.LİTERATÜR TARAMASI

Bir ülkenin ekonomik büyümesini teşvik etmek, istihdamı artırmak, sektörel gelişmeleri desteklemek ve gelişmeleri takip etmek, rekabet gücünü arttırmak amacıyla uygulanan politikalar yatırım teşvikleri uygulamalarında önemli bir şekilde yer bulmaktadır. Her ülkenin uyguladığı teşvik sistemi farklı olabileceği gibi bir ülke içindeki bölgeler arasındaki uygulamalar da farklı olabilmektedir. Ülkeler ve bölgeler bazında yapılan teşviklerin; vergi teşvikleri, finansal teşvikler, altyapı ve lojistik destek, istihdam teşvikleri, Ar-Ge teşvikleri, ihracat teşvikleri ve en önemlisi de bölgesel teşvikler olarak literatürde yer aldığı görülmektedir. Ekonomik hayata müdahale olarak Uygulanan teşviklerin ekonomik sonuçları çeşitli ampirik analizlerle ve ekonometrik yöntemlerle yapılmaktadır. Çoğunlukla ulusal düzeyde yapılan çalışmaların yanında bölgesel çalışmaların da yapıldığı görülmektedir. Daha çok ekonomik büyüme ile ilişkilendirilen çalışmalarla beraber istihdam, işsizlik gibi değişkenler kullanılmıştır. Bu amaçla yapılan çalışmalarda farklı sonuçların elde edildiği söylenebilir. Konunun netliği bakımından yapılan bazı çalışmaların literatür özeti tablo olarak verilmiştir.

Tablo2: Yatırım Teşviklerinin Ülke ve Bölge Ekonomileri Üzerine Etkilerine İlişkin Literatür Özeti

Yazar	Ülke/Bölge	İlişki	Yöntem	Bulgu/Sonuç
Ay (2005)	Türkiye (1980-2003)	Yatırım teşviklerinin sabit sermaye yatırımlarına etkisi	Regresyon Analizi	Yatırım teşviklerinin sabit sermaye yatırımlarını artırmıştır.
Akan ve Arslan (2008)	Doğu Anadolu Bölgesi (1980-2006)	Yatırım teşviklerinin istihdama etkisi	EKK Regresyon Analizi	Yatırım teşviklerinin istihdamı pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Özkök (2009)	7 Coğrafi Bölge (1980-2006)	Bölgesel yatırım teşvik miktarları ile Türkiye'nin GSYH'sı arasındaki ilişki	Regresyon Analizi	Nispeten daha gelişmiş bölgelerde verilen teşvik miktarları ile Türkiye'nin GSYH'sı arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur.
Yavan (2011)	Türkiye'nin 81 İli (2000)	Yatırım teşviklerinin bölgesel ekonomik büyümeye etkisi	Yatay Kesit Regresyon Analizi	Bir bölgede teşvik yapılan yatırımların artması bölgenin GSYH'nı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Karaalp (2014)	Türkiye'nin 81 İli (2002-2011)	Kamu yatırım ve teşviklerinin istihdama etkisi	Panel Sabit Etkiler Modeli	Hem kamu yatırımlarının hem de yatırım teşviklerinin istihdamı pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Selim ve Diğerleri (2014)	Türkiye'nin 81 İli (2001-2012)	Yatırım teşviklerinin istihdama etkisi	Panel Veri Analiz	Yatırım teşvik belgelerinin ve buna bağlı sabit yatırımların istihdam üzerindeki etkisinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Gerni ve Diğerleri (2015)	26 Düzey 2 Bölgesi ve 81 İl (2004-2012)	Yatırım teşvikleri ve bölgesel kalkınma	Yakınsama Analizi	Yatırım teşviklerinin bölgesel düzeyde gelir yakınsamasına pozitif katkı yapmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Aydınır (2015)	TR32 Bölgesi 2002-2014	İstihdam ve cari açığın azaltılması açısından incelemiştir.	Yatay kesit analizleri	İstihdam ve ihracat üzerinde olumlu etkilerinin bulunduğu tespit edilmiştir.
Çiftçi ve Koç (2013)	4 Kademe Teşvik Bölgesi (1980- 2011)	Yatırım teşviklerinin istihdama etkisi	Veri Zarflama ve Etkinlik Analizi	Yatırım teşviklerinin 1980 ve 2010'lu yıllarda istihdama olumlu etkisi bulunurken 1990 ve 2000'li yıllarda nispeten daha az etki sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.
Bakırcı ve Diğerleri (2014)	12 Adet Düzey 1 Alt Bölgesi (2007- 2012)	Bölgesel kalkınma kapsamında verilen yatırım teşviklerinin bölgesel istihdam üzerine etkisi	Veri Zarflama ve Etkinlik Analizi	Kamu teşvik ve yatırım araçlarının Türkiye'nin doğu bölgelerine nispeten batı bölgelerinde daha etkin olduğu sonucuna varılmıştır.

Kaynak: Taranan literatürden oluşturulmuştur.

Literatür özetinde ele alınan dönemler itibariyle yatırım teşviklerinin ülke ve bölge üzerinde yarattığı etkinin sonraki yıllarda yapılan teşviklerin öngörülebilirliği ve yorumlanabilmesi açısından önem arz etmektedir. Tablodaki çalışmalar, yatırım teşviklerinin genel olarak ekonomik büyümeyi desteklediğini, istihdamı artırdığını ve sabit sermaye yatırımlarını teşvik ettiğini göstermektedir. Ancak, bazı çalışmalar bölgesel düzeyde etkilerin farklılıklar gösterebileceğini ve bölgesel ekonomik dengesizliklerin giderilmesi konusunda yatırım teşviklerinin yeterli olmayabileceğini ortaya koymaktadır.

4.YATIRIM TEŞVİKLERİNİN İŞSİZLİK VE İSTİHDAM ORANLARININ ANALİZİ

Bu bölümde ele alınan TRC3 bölgesinde 2013-2022 yılları arasında elde edilen veriler incelenerek değerlendirmeler yapılmıştır. Bölgeler arasındaki gelişme farklılıklarını gösteren temel özellikler; eğitim düzeyinin farklı olması, sermaye birikiminin yetersiz olması, yerel pazarların yeterince gelişmemiş olması, bölgeler arasında nüfus artış hızında farklılıklar olması, coğrafi konumun ve altyapıda eksikliklerin olması başlıkları altında özetlenebilir. Bu tür farklılıkların giderilmesinde çok önemli bir rol üstlenen yatırım teşviklerinin özellikle planlı dönemden sonra uygulanması ile birçok gelişmişlik göstergesi üzerinde etkili olduğu için bu bölümde de işlik oranları üzerinden değerlendirmelere yer verilmiştir.

Tablo3'te verilen rakamlar incelendiğinde TRC3 Bölgesi'nde yapılan yatırım miktarları, 2013-2022 dönemi boyunca farklı seviyelerde dalgalanmıştır. 2013 yılında yapılan yatırım miktarı 91.133.359.599 TL iken, 2022 yılında bu miktar 509.615.577.586 TL'ye yükselmiştir. Yıllara göre yatırım miktarlarındaki artış ve azalışlar dikkate alındığında, TRC3 Bölgesi'nde yapılan yatırımların zaman içinde artan bir trend gösterdiği söylenebilir. Yatırım Trendleri, 2013-2016 yılları arasında yapılan yatırım miktarı göreceli olarak düşük seviyelerde seyretmiştir. Ancak, 2017-2018 döneminde yatırım miktarında belirgin bir artış yaşanmıştır. 2019-2022 döneminde ise yatırım miktarı genel olarak yüksek seviyelerde seyretmiştir.

Bu veriler, TRC3 Bölgesi'nde yapılan yatırımların son yıllarda önemli bir ivme kazandığını göstermektedir. Ekonomik etkileri düşünüldüğünde yatırım miktarındaki artış, TRC3 Bölgesi'nde ekonomik büyümeyi destekleyebilir. Yatırımlar, yeni iş fırsatları yaratma, istihdamı artırma ve bölgenin ekonomik çeşitliliğini artırma potansiyeline sahip olduğu söylenebilir. Ayrıca, yatırımlar bölgedeki altyapı gelişimine katkıda bulunabilir, teknoloji transferini teşvik edebilir ve bölgesel kalkınmayı hızlandırabilir. Tabloya dayanarak, TRC3 Bölgesi'nde yapılan yatırım miktarlarının genel olarak artan bir trend gösterdiği ve bu yatırımların bölgenin ekonomik büyümesi ve kalkınması üzerinde olumlu etkileri olabileceği söylenebilir. Yatırım teşvik destekleri arasında Tarım, Sanayi, Hizmetler, İnşaat, Madencilik, Turizm, Ticaret, Enerji, Petro Kimya, Sağlık,

Ulaşım, Tekstil, Her Türlü gıda, Gayrimenkul faaliyetleri, İmalat... vb. daha birçok sektör sayılabilmektedir. Verilen yıllar itibariyle dört ilde de il merkezleri ve ilçelere bağlı tüm yerleşim yerleri toplam olarak ifade edilmektedir.

Tablo3: TRC3 Bölgesinde Yıllar İtibariyle Yapılan Yatırım Miktarları

Yatırım Yılları	Yapılan Yatırım Miktarı (TL)
2022	509.615,577,586
2021	252.969,006,074
2020	210.585,550,316
2019	127.125,291,759
2018	154.980,433,067
2017	173.768,251,393
2016	81.907,768,634
2015	102.148,979,045
2014	61.222,448,137
2013	91.133,359,599

Kaynak: [https://www.sanayi.gov.tr\(27.04.2023\)](https://www.sanayi.gov.tr(27.04.2023))

TRC3 Bölgesi'nde yapılan yatırımların etkilerini değerlendirmek için, yatırımların sektöre göre dağılımını, istihdam yaratma potansiyelini dolayısıyla işsizlik oranları üzerinde olumlu etkisinin gösterilmesi, bölgenin ekonomik büyüme performansını gözlemlemek için önemli olmaktadır. Sonuç olarak yatırımların bölgesel altyapıyı geliştirmeye, yeni teknolojileri yaygınlaştırma veya ihracat kapasitesini artırmaya yönelik olup olmadığı da dikkate değer olmaktadır.

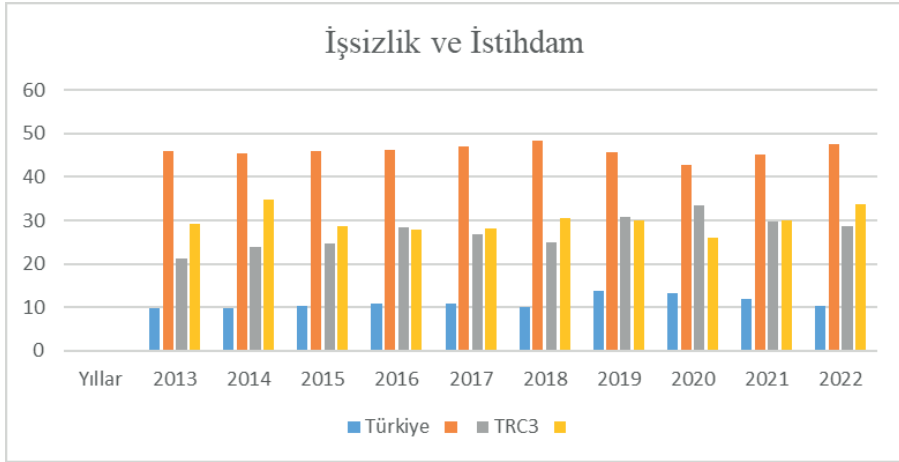
Tablo4: Türkiye'de ve TRC3 Bölgesinde Gerçekleşen İşsizlik ve İstihdam Oranları

Yıllar	Türkiye		TRC3	
	İşsizlik	İstihdam	İşsizlik	İstihdam
2022	10.4	47.5	28.7	33.8
2021	12	45.2	29.8	29.9
2020	13.2	42.8	33.5	26
2019	13.7	45.7	30.9	30
2018	10.2	48.4	25	30.5
2017	10.9	47.1	26.9	28.2
2016	10.9	46.3	28.3	28
2015	10.3	46	24.8	28.7
2014	9.9	45.5	24	34.8
2013	9.7	45.9	21.2	29.3

Kaynak: TÜİK

Yukarıdaki Tablo4'e dayanarak Türkiye genelindeki işsizlik ve istihdam oranlarının TRC3 Bölgesi ile karşılaştırılmasını analiz edebiliriz: İşsizlik Oranı: Türkiye genelinde işsizlik oranı, 2013-2022 dönemi boyunca genel olarak dalgalanmalar göstermiştir. 2013 yılında Türkiye genelindeki işsizlik oranı %9.7 iken, 2022 yılında bu oran %10.4'e yükselmiştir. TRC3 Bölgesi'nde ise işsizlik oranı 2013 yılında %21.2 iken, 2022 yılında %28.7'ye yükselmiştir. Bu veriler, TRC3 Bölgesi'ndeki işsizlik oranının Türkiye genelindeki işsizlik oranından daha yüksek olduğunu göstermektedir. İstihdam Oranı: Türkiye genelindeki istihdam oranı, 2013-2022 dönemi boyunca genel olarak dalgalanmalar göstermiştir. 2013 yılında Türkiye genelindeki istihdam oranı %45.9 iken, 2022 yılında bu oran %47.5'e yükselmiştir. TRC3 Bölgesi'nde ise istihdam oranı 2013 yılında %29.3 iken, 2022 yılında %33.8'e yükselmiştir. Bu veriler, TRC3 Bölgesi'ndeki istihdam oranının Türkiye genelindeki istihdam oranından daha düşük olduğunu göstermektedir. Tabloya dayanarak, TRC3 Bölgesi'nde işsizlik oranının Türkiye genelindeki işsizlik oranından daha yüksek olduğu ve istihdam oranının da Türkiye genelindeki istihdam oranından daha düşük olduğu görülmektedir. Bu, TRC3 Bölgesi'ndeki işgücü piyasasının diğer bölgelere kıyasla daha zorlu olduğunu ve istihdamın geliştirilmesi için bölgesel politikalara ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Şekil1: Türkiye ve TRC3 Bölgesine Ait İşsizlik ve İstihdam Oranları Grafiği



Kaynak: TÜİK

Tablo4'ün şekilsel ifadesi olan Şekil1'de Türkiye ve TRC3 bölgesine ait işsizlik ve istihdam verileri verilmiştir. Mavi renk ile Türkiye'ye ait işsizlik, Turuncu renk ile istihdam gösterilmişken TRC3 bölgesine ait işsizlik Gri renk ile istihdam ise Sarı renk ile gösterilmiştir. Bölgedeki İşsizliğin olması gerekenin çok üstünde olduğu ayrıca İstihdam edilmesi gereken rakamların çok altın-

da bir istihdamın gerçekleştiği daha net bir şekilde gözlenmektedir. Güçlü bir ekonominin temel göstergeleri sayılan dolayısıyla iş sahası geniş olan temel parametreler olan Tarım, Sanayi ve Hizmet Tablo5'te sadece son 5 yıl üzerinden verilmiştir.

Tablo5: İstihdam Edilenlerin Sektörlere Göre Dağılımı

	Tarım (%)		Sanayi (%)		Hizmet (%)	
	Türkiye	TRC3	Türkiye	TRC3	Türkiye	TRC3
2022	15.8	19.6	27.7	23.1	56.5	57.2
2021	17.2	15.1	27.5	22.9	55.3	62.0
2020	17.7	16.8	26.3	22.7	55.9	60.5
2019	18.2	13.0	25.3	18.7	56.5	68.3
2018	18.4	14.6	26.7	20.2	54.9	65.2

Kaynak: [https://www.sanayi.gov.tr\(27.04.2023\)](https://www.sanayi.gov.tr(27.04.2023))

Yukarıdaki tablo5'e dayanarak TRC3 Bölgesi'ndeki istihdamın sektörlere göre dağılımını analiz edebiliriz:

Tarım Sektörü: 2018-2022 dönemi arasında TRC3 Bölgesi'ndeki istihdamda tarım sektörünün payında genel bir azalma görülmektedir. 2019 yılında tarım sektöründe çalışanların oranı %18.2 iken, 2022 yılında bu oran %19.6'ya yükselmiştir. Ancak, genel olarak tarım sektörü TRC3 Bölgesi'ndeki istihdamda hala önemli bir rol oynamaktadır. **Sanayi Sektörü:** Sanayi sektörü TRC3 Bölgesi'ndeki istihdamda nispeten sabit bir paya sahiptir. 2018-2022 döneminde sanayi sektöründe çalışanların oranı %26.7'den %27.7'ye yükselmiştir. Bu durum, bölgedeki sanayi sektörünün büyümesine ve istihdam yaratma potansiyeline işaret etmektedir.

Hizmet Sektörü: Hizmet sektörü TRC3 Bölgesi'ndeki istihdamda genel olarak büyük bir paya sahiptir. 2018-2022 döneminde hizmet sektöründe çalışanların oranı %54.9'dan %57.2'ye yükselmiştir. Bölgedeki hizmet sektörü istihdamının sürekli olarak artması, bölgedeki ticaret, turizm, finans gibi hizmet odaklı sektörlerin önemini vurgulamaktadır. Yukarıdaki verilere dayanarak, TRC3 Bölgesi'nde istihdamın tarım sektöründen sanayi ve hizmet sektörlerine doğru kaydığı görülmektedir. Tarım sektöründe istihdamın azalmasına karşın, sanayi ve hizmet sektörlerindeki istihdamın artması, bölgenin ekonomik çeşitliliğinin ve kalkınma potansiyelinin arttığını göstermektedir.

SONUÇ

Yatırım teşvikleri bölgelerin kalkınmasına büyük avantajlar sağlamaktadır. Merkezi yönetimler ekonomik gelişmeyi ve ticari faaliyetleri canlandırmak

için bazı bölgelere yatırım teşvikleri adı altında birtakım teşvik imkânları sunmaktadırlar. Bu teşviklerin genel gayesi bölgedeki artan yatırımların etkisiyle istihdam olanakları yaratarak işsizliği düşürmek ve bölge halkının refah seviyesinin artmasına yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmanın amacı TRC3 bölgesindeki yatırım teşvikleri ile işsizlik arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Türkiye’de uygulanan yatırım teşviklerinin etkilerini değerlendirirken, yukarıda sunulan sayısal veriler ve çalışmalardan elde edilen bulgular dikkate alınmıştır. Bu veriler ve çalışmalar, yatırım teşviklerinin genel olarak ekonomik büyümeyi, istihdamı ve bölgesel kalkınmayı desteklediğini göstermektedir. Bu bağlamda, aşağıda bir sonuç ve politika önerisi sunulmuştur: Sonuç olarak yatırım teşvikleri, Türkiye’de ekonomik büyümeyi teşvik eden ve istihdamı artıran önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Sayısal veriler ve yapılan çalışmalar, yatırım teşviklerinin sabit sermaye yatırımlarını artırdığını, istihdamı pozitif yönde etkilediğini ve bölgesel kalkınmayı desteklediğini göstermektedir. Bu sonuçlar, yatırım teşviklerinin ekonomik büyüme ve istihdam artışı gibi temel hedeflere ulaşmada etkili bir politika aracı olduğunu göstermektedir. Ancak işsizlik ve istihdam verileri incelendiğinde TRC3 bölgesinin Türkiye verilerinin bir hayli gerisinde kaldığı anlaşılmaktadır. Yapılan yatırımların beklenilenin altında sonuçlar vermesinin araştırılması gereken bir takım sosyo-ekonomik etkilerinin gerçekliğine ve var olan işgücü piyasasının diğer bölgelere nazaran daha zorlu olduğunu ve istihdamın geliştirilmesi için bölgesel ihtiyaçlar doğrultusunda yerel politikalara gerek duyulduğunu göstermektedir. Politika Önerisi olarak Türkiye’nin ekonomik büyüme, istihdam ve bölgesel kalkınma hedeflerini desteklemek için aşağıdaki politika önerileri değerlendirilebilir:

Yatırım teşviklerinin etkinliğinin artırılması: Yatırım teşvikleri politikaları gözden geçirilmeli ve etkinliği artırmak için iyileştirmeler yapılmalıdır. Teşviklerin hedeflenen sektörlere, bölgelere ve projelere odaklanması sağlanmalıdır. Ayrıca, teşviklerin uygulanması ve izlenmesi için etkin bir mekanizma oluşturulmalıdır.

Bölgesel dengesizlikleri azaltma: Bölgesel kalkınma politikaları, yatırım teşvikleriyle birlikte düşünülmeli ve bölgesel eşitsizlikleri azaltıcı önlemler alınmalıdır. Özellikle doğu bölgelerinin kalkınması için teşviklerin daha etkin bir şekilde uygulanması ve bölgesel altyapı yatırımlarına ağırlık verilmesi gerekmektedir.

İnsan kaynaklarının geliştirilmesi: Yatırım teşvikleriyle birlikte, insan kaynaklarının yetkinlik düzeyinin artırılması önemlidir. Eğitim ve mesleki beceri geliştirme programlarına yatırım yapılmalı, işgücü piyasasının taleplerine uygun yetişmiş insan kaynağı sağlanmalıdır.

İnovasyon ve Ar-Ge’ye odaklanma: Yatırım teşvikleri, inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerini teşvik etmelidir. Yüksek katma değerli sektörlerle yönelik teşvikler

ve yenilikçi projelerin desteklenmesi, rekabet gücünün artırılmasına ve sürdürülebilir büyümeye katkı sağlayabilir.

Bürokrasi ve iş yapma kolaylığı: Yatırım teşvikleriyle birlikte, iş yapma kolaylığı ve bürokrasi süreçlerinin azaltılması önemlidir. Yatırımcıların iş kurma ve faaliyetlerini yürütme süreçleri basitleştirilmeli, hızlandırılmalı ve şeffaflık sağlanmalıdır. Bu politika önerileri, yatırım teşviklerinin etkilerini artırarak Türkiye'nin ekonomik büyüme, istihdam ve bölgesel kalkınma hedeflerine daha etkin bir şekilde ulaşmasına yardımcı olabilir. Ancak, bu önerilerin uygulanması için ilgili paydaşlar arasında işbirliği ve koordinasyon sağlanması önemli olmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akkaya, S. (2006). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de devlet yardımları ve ekonomik etkileri* (Doctoral dissertation, Adnan Menderes Üniversitesi).
- Akan, Y. & Arslan, İ. (2008). Türkiye’de Sektörel Yatırım Teşvik Belgeleri İle İstihdam Analizi: Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama 1980-2006 . *Çalışma ve Toplum* , 1 (16) , 107-119 .
- Ay, Hakkı M. (2005), “Yatırım Teşviklerinin Sabit Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi”, Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 5(2), 176-184.
- Aydıner, M. (2015). Teşvik sistemi kapsamındaki yatırımların ihracata ve istihdama etkisi: TR32 bölgesi üzerine bir değerlendirme. *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 4(8), 74-87.
- Bakırcı, Fehim; Ekinci, E. Demet ve Şahinoğlu, Tuba (2014), “Bölgesel Kalkınma Politikalarının Etkinliği: Türkiye Alt Bölgeler Bazında Bir Uygulama”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(2), 281-298.
- Bimay, M. (2021). Yükseköğretimde Okuyan Suriyelilerin Eğitim Sorunları Ve Beklentileri: Trc3 Bölgesi (Mardin, Batman, Siirt, Şırnak) Üniversiteleri Örneği. *Milli Eğitim Dergisi*, 50(Special Issue 1), 895–923. <https://doi.org/10.37669/milliegitim.960170>
- Çiftçi, Hakkı ve Koç, Murat (2013), “İstihdamın Artan Önemi ve Teşvik Belgeli Yatırımlar Etkinlik Analizi”, 21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum Eğitim Bilimleri ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2(6).
- Çiloğlu, İ. (2000). Teşvik politikalarının yönlendirme gücü. *Hazine Dergisi*, 13, 29-48.
- Dağ, M. (2018). *Yatırım Teşvikleri Nedir ? Kavram ve Kapsamı Üzerine Bir Değerlendirme What are Investment Incentives ? An Evaluation on Concept and Scope. December*, 863–875.
- Erişah, Arıcan. (2002), Gelişmekte Olan Ülkelerde İstikrar Politikaları: Türkiye, İstanbul, Derin Yayınları, Yayın No. 6.
- Etcı, H., & Karagöl, V. (2019). Türkiye’de istihdam ve işsizlik 2000-2018. *Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 59–77. <http://dergipark.gov.tr/tusbd>
- Gerni, Cevat; Değer, M. Kemal and Emsen, Ö. Selçuk, (2009), “Provincial Economic Growth in Turkey: CrossSectional Analyses”, *İktisat İşletme ve Finans*, 24(2)
- Gülmez, M., & Yalman, İ. N. (2010). *Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkileri: Sivas İli Örneği. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 235–257.
- Gündoğan, N. (1999). Genç işsizliği ve Avrupa Birliğine Üye Ülkelerde Uygulanan Genç istihdam Politikaları. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 54(01).

- Karaalp, Hacer Simay (2014), “ The Effect of Public Investment and Firm-Based Investment Incentives on Employment: A Panel Data Analysis for Turkey, *Journal of Economic and Social Development*, Vol 1, No 1, 74-85.
- Karaçor, Z., & Saraç, T. B. (2011). Dış Ticaret ile Sanayi Sektörü İstihdam Oranı Arasındaki Kısa ve Uzun Dönem İlişkisi: Türkiye Örneği (1963-2009). *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 181-194.
- Kılıçaslan, H., & Kılıç, Z. (2016). Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşviklerinin Etkinliği Üzerine Bir Değerlendirme. *Uluslararası Yönetim, Ekonomi ve Politika Kongresi*, 3970-3989.
- Mehmet, D. A. Ğ., & Çelik, M. (2018). Yatırım teşvikleri nedir? Kavram ve kapsamı üzerine bir değerlendirme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 863-875.
- Murat, S., & Şahin, L. (2011). Nedenleri Ve Sonuçları Bakımından Gençler Arasında Yaygınlaşan İşsizlik. *Istanbul Journal of Sociological Studies*, (44), 1-48.
- Nuri Yavan. (2012). Türkiye’de Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Belirleyicileri: Mekânsal ve İstatistiksel Bir Analiz. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 10(1), 9-37.
- Öğüt, M. U., & Barbaros, R. F. (2003). Regional development inequalities in Turkey: an assesment on the distribution of investment insentives. In *METU International Conference on Economics*.
- Öz, E., & Buyrukoğlu, S. (2017). Empirical analysis of the impact of macroeconomic variables implemented investment incentives on policies in Turkey. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute*, 2017(27), 322-336. <https://doi.org/10.5505/pausbed.2017.85530>
- Özkök, Y. (2009). *Türkiye’de Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Gelişmişlik Bazında Değerlendirilmesi*. Gaziantep Üniversitesi.
- Recepoglu, M. & Değer, M. K. (2016). *Türkiye’de Bölgesel Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Panel Veri Analizleri (2004-2011)*. Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , 14 (4) , 6-21
- Selim, Sibel; Koçtürk, O. Murat ve Eryiğit, Pınar (2014), “Türkiye’de Yatırım Teşvikleri ve Sabit Yatırımların İstihdam Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi”, *Ege Akademik Bakış*, 14(4), 661-673.
- Sevinç, H., Emsen, Ö. S., & Bozkurt, E. (2016). Yatırım Teşvik Politikalarının Bölgesel Belirleyicilerine Yönelik Bir Analiz: Türkiye Örneği. *Cankiri Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2016-2), 1-1. <https://doi.org/10.18074/cnuuibf.302>
- Şahin, M., & Uysal, Ö. (2011). Bölgesel Kalkınma Çerçevesinde Yatırım Teşviklerinin Shift-Share Analizi. *Maliye Dergisi*, 160, 111-138.
- Şeker, A. (2020). Türkiye ’ de İhracat ve Yatırım Teşvikleri Arasındaki İlişki : ARDL Sınır Testi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(4), 2311-2326.

- Tomo, F. (2020). *Yüksek Lisans Tezi Yatırım Teşviklerinin Kentinn Sosyo - Ekonomik Yapısına Etkileri : Malatya*.
- Ülgener, S. F. (1991). Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme, Der Yayınları, 7. B., *İstanbul*.
- Yavan, N. (2012). Türkiye’de yatırım teşviklerinin bölgesel belirleyicileri: Mekânsal ve istatistiksel bir analiz. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 10(1), 9-38.
- Yayar, R., & Demir, Y. (2012). Bölgesel Kalkınma Ve Yatırım Teşvikleri: Tokat İlinde Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (39), 119-146.
- Yüce, E. (2019). *Bankacılık Ve Finans Anabilim Dalı Türkiye ’ De Yatırım Teşvikleri*. Kastamonu Üniversitesi.
- Yüksel, İ. (2005). İşsizlik Olgusunun Psikolojik Boyutu: Görgül Bir Araştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(03), 255-274.
- https://tr.wikipedia.org/wiki/Mardin_alt_b%C3%B6lgesi#/media/Dosya:Mardin_Subregion.png (E.T. 01.06.2023)

Bölüm 5

MARKA İTİBAR YÖNETİMİ AÇISINDAN YEŞİL PAZARLAMA UYGULAMALARI VE SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ

Nilgün TUZCU¹



¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, nilguntuzcu@hotmail.com,
ORCID ID:<https://orcid.org/0000-0002-2815-0559>

Giriş

Küresel ısınma ve iklim değışikliklerinin olması, rekabet ortamının gelişmesi, çevre-çalışan-hukuk-etik-ekonomi ile ilgili mevzuatların değışmesi, pazarlama araçlarının zenginleşmesi, politik baskıların ve çevre denetiminin artması, tüketicilerin bilinçlenmesi, toplum gönüllülerinin çoğalması karşısında işletmelerin motivasyonunu kaybetmemeleri ve ayakta kalabilmeleri için birtakım çevre ve sürdürülebilirlik politikaları uygulamaları ve sosyal sorumluluk kampanyaları düzenlemeleri kaçınılmaz hale gelmiştir.

Gelişen teknolojik düzey ve dijital mecralar karşısında işletmelerin müşterilerine sundukları ürün ve hizmet kalitesi, çeşitliliği birbirine benzer bir yapıya bürünmüştür. Giderek farklılaşan, istek ve ihtiyaçları durdurulamaz hale gelen tüketiciler ürün tercihlerinde ucuzluk, kalite ve iyi bir hizmetin yanında topluma fayda sağlayıp sağlamadığı, çevreye önem verilip verilmediği hususu ile de ilgilenmeye başlamışlardır. Önceleri sosyal fayda, bir işletmenin tüketiciye sağlamış olduğu gereklilikleri yerine getirmesi ve artı hizmetler sunarak tüketicinin bağlılığının kazanılması olarak ifade edilirken günümüzde değışen tüketici yapısından hareketle yalnızca tüketiciye değil toplum üzerinde yaratılan değerleri de esas alan bir süreçten söz edilmektedir. Bu bağlamda müşteri kitlesi ile bütünleşmeyi esas alan, dünyanın gelişimine ve çevreye katkıda bulunan, müşteri ve toplum değerine dönük çalışmalar yapan, kurumsal sosyal sorumluluk vizyonu taşıyan, sosyal sorumluluklarını iş süreçlerinin bir parçası olarak gören, yeşil politikalar benimseyen işletmelerin daha uzun ömürlü ve daha başarılı olacakları yadsınamayacak bir gerçektir (Solmaz, 2005: 115-116).

Tüketicilerin bir ürünü satın alırken ürünün işlevsel özelliklerine, çevre dostu olup olmasına, eko-etiketinin varlığına, reklam içeriklerine dikkat ettikleri belirtilmekte ve bu tür ürünlere yüksek fiyat ödemeye istekli oldukları görülmektedir (Dangelico ve Vocalelli, 2017; Laroche vd., 2001: 513). Gerçekleştirilen küresel bir araştırmada tüketicilerin %49'unun, güçlü sürdürülebilirlik faaliyetleri ile ilişkilendirildiği yüksek kalite/güvenlik standartlarına sahip ürünler için ortalamanın üzerinde fiyatlar ödemeye niyetli oldukları tespit edilmiştir. Bununla birlikte, tüketicilerin %41'i organik ürünler, %38'i sürdürülebilir malzemelerden üretilmiş ürünler ve %30'u sosyal sorumluluk projesine dahil olmuş ürünler için daha fazla ödemeye meyilli oldukları belirlenmiştir (Riserbato, 2021). Bu nedenle, günümüzde artık pek çok kurumsal şirket daha iyi bir çevre ve müşteri kazanımı için yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk faaliyetlerinde bulunmaya özen göstermektedir.

İşletmelerin marka itibarını artırmaya ve korumaya yönelik çabaları ancak müşteri ve toplum değeri göz önünde bulundurulduğunda hayat bulabilir. Yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluğa dayalı bir yönetim anlayışı, işletme itibarını olumlu yönde etkileyebileceğinden dolayı bu kavramların

önemini anlayabilmek ve diğer şirketlerin güncel faaliyetlerini takip ederek yeni uygulamalar geliştirebilmek önem arz etmektedir. Bu çerçevede, yeşil pazarlama uygulamalarının ve sosyal sorumluluk projelerinin tüketiciler ve marka itibarı üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bununla birlikte, bazı önemli şirketlerin uygulamış oldukları yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk kampanyalarından bahsedilerek diğer şirketlere, akademisyenlere ve profesyonel yaşamdaki uygulayıcılara yol gösterilmesi amaçlanmıştır. Buradan hareketle çalışmada öncelikle, yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk konularının kavramsal yapısı ve marka itibarı açısından önemi üzerinde durulmuştur. Ardından yeşil pazarlama konusunu ele alan ve sosyal sorumluluk projelerine önem veren şirketlerin (Mavi, Starbucks, Erikli, Nike, Togg, IKEA, Turkcell) örnek uygulamalarına yer verilmiştir. Bu çalışmada pazarlama yöneticilerinin, politikacıların, uygulayıcıların yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk ekseninde iş performanslarını iyileştirmeye ve artırmaya yardımcı olacak pratik bilgiler sunulmaktadır.

1. Yeşil Pazarlama ve Sosyal Sorumluluk Kavramları

Yeşil pazarlama, çevre açısından güvenli olduğu varsayılan yani çevre dostu ürün ve hizmetlerin pazarlanmasını ifade etmektedir (Mishra ve Sharma, 2014: 78). Bir diğer ifade ile yeşil pazarlama kavramı *“mevcut ürünlerin ve üretim sistemlerinin olumsuz sosyal ve çevresel etkilerini azaltmaya çalışan ve daha az zarar veren ürün ve hizmetleri teşvik eden pazarlama faaliyetleri”* olarak tanımlanmaktadır (Peattie, 2001: 129). Lampe ve Gazda (1995: 303) tarafından yeşil pazarlama, *“ürün veya hizmetlerin tasarımının, üretimini, ambalajlanmasının, etiketlenmesinin, kullanılmasının ve elden çıkarılmasının çevresel etkilere yönelik pazarlama tepkisi”* olarak kavramsallaştırılmaktadır. (Kurumsal) sosyal sorumluluk kavramı ise doğal çevrenin korunması, kurum bütçesinin bir bölümünün bağış ve sosyal faaliyetlere ayrılarak topluma karşı sorumlulukların yerine getirilmesini ifade etmektedir (Singh vd., 2008: 608). Kurumsal sosyal sorumluluk genel bir ifadeyle toplum, müşteri, çalışan, paydaş yararını düşünerek yapılan her türlü harcama ve etkinlikler olarak ifade edilebilir.

Ekolojik dengeyi tehdit eden çevresel sorunların artış göstermesiyle birlikte yeşil pazarlama, yeşil reklam, sosyal sorumluluk gibi kavramların gideerek önemi artmıştır. Çevreyi koruma bilinci 1960’lı yıllarda etkisini göstererek sivil toplum örgütlerinin, toplumsal hareketlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Çevre kirliliğinde büyük etkisi olan işletmelere bir takım kalite standartları ve yasal düzenlemeler getirilmiştir. Tüm bu gelişmeler işletmelerin pazarlama uygulamalarını da kayda değer bir biçimde etkilemiş ve pazarlama sektörüne doğa dostu yaklaşımı ifade eden “yeşil” kavramı girmiştir. 1970’lerde ise gelişmeye başlayan toplumsal pazarlama sonucu yeşil pazarlama kavramı doğmuştur (Özkaya, 2010: 251). Hızlı üretim ve tüketim, doğal kaynakların bilinçsiz kullanımı, hızlı nüfus artışı, küresel ısınma, bilinçsiz

sanayileşmenin doğal denge üzerindeki olumsuz etkileri, çevre kirliliğinin artmasıyla giderek daha tehlikeli bir boyuta dönüşmeye başlayan çevresel sorunlar karşısında günümüz tüketicileri yeşil ürünler üreten, çevreye karşı hassasiyeti olan işletmelerin ürünlerini satın almaya veya tercih etmeye başlamışlardır. Bundan dolayı birbirleri ile sürekli rekabet içerisinde olan, hedef kitesini kaybetmek istemeyen işletmeler ozon dostu ürünler üretme, geri dönüştürülebilir malzemeler kullanma, çevre dostu pazarlar seçme, fiyatlandırma, tutundurma, ürün özellikleri ve dağıtım faaliyetlerinde yeşil pazarlama girişimleri uygulama yolunu seçmişlerdir. Sadece kâr elde etmeyi düşünen kurumsal şirketler ise yerini hızla toplumsal sorunlara duyarlı olan kuruluşlara bırakmak zorunda kalmışlardır (Boztepe, 2012: 7).

Sosyal sorumluluk yalnızca yeşil çevrenin korunmasına yönelik yapılan bir yaklaşım değildir. Aslında yeşil pazarlamanın, sosyal sorumluluk anlayışının bir uzantısı olduğu ifade edilebilir (Özkaya, 2010). Sosyal sorumluluk kavramı; toplumun bir parçası olan işletmelerin hiçbir karşılık beklemeक्सizin varlıklarını sürdürebilmeleri için tüketici talep ve beklentilerini tatmin etmesi, çevreye karşı hassas olunması, toplumsal sorunlara çözüm getirilmesi, toplum yararı için sistemli çalışmaların yapılması ve projelerin geliştirilmesi demektir. Bir diğer ifade ile toplumun bilinçlenmesi, maddi ve manevi anlamda desteklenmesi, eğitime ve istihdama katılımın sağlanması, belirli konularda farkındalık kazanılması için kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan toplumsal çalışmalardır şeklinde ifade edilebilir. Dolayısı ile toplumun gelişimine ve değişimine her anlamda katkı sağlayan, toplumu odak noktası haline getirerek farkındalık yaratan şirketler toplum tarafından olumlu karşılanacak ve bu olumlu tutum şirketlerin kârlılıklarına da yansiyacaktır (Selvi ve Şentürk, 2016: 143). Sosyal sorumluluk, sadece bir kurumun değil aynı zamanda özel sektör, kamu, sivil toplum örgütlerinin bir amaç doğrultusunda toplanıp birlikte hareket etmesi ile de mümkün olabilmektedir. Sosyal sorumluluk projeleri, eğitim, kültür, sanat, spor, doğa, çevre, uzay bilimleri, teknoloji, cinsiyet eşitliği, insan veya hayvan hakları, engelli kesim, yoksulluk, sağlık gibi pek çok farklı alanda sosyal farkındalığa dönük yapılabilmektedir. Aile İçi Şiddete Son (Hürriyet), Baba Beni Okula Gönder (Aydın Doğan Vakfı), Meslek Lisesi Memleket Meselesi (Koç Holding) Kardelenler, Çağdaş Türkiye'nin Çağdaş Kızları (Turkcell), Temiz Tuvalet Kampanyası (Opet), Trafik Hayattır (Doğuş Otomotiv), Her Kızımız bir Yıldız (Mercedes-Benz), Düşler Akademisi (Vodafone), Eti Çocuk Tiyatrosu (Eti), Sokakta İlk Adımlar (Renault), Nitelikli Eğitim (Boğaziçi Enstitüsü) Minik Kalpler (Omo) gibi projeler sosyal sorumluluk davranışının iyi birer örneğidir (Hasgül, 2023).

2. Yeşil Pazarlama ve Sosyal Sorumluluk Projelerinin Marka İtibar Yönetimine Etkisi

Tüketicilerin bir ürün seçerlerken fiziksel ve işlevsel özelliklerinin yanı sıra toplumsal veya sosyal konularda hassasiyeti olan işletmeler yönünde ter-

cihte bulunmaları pazarlama stratejilerinin sosyal sorumluluk uygulamalarına kaymasına neden olmuştur (Taşkın ve Kahraman, 2008: 237). Günümüzde, birçok işletme sosyal sorumluluk adı altında farklı türden projelere öncülük etmektedir. Neredeyse kurumsal her firmanın internet sitesinde ‘Çevre Sağlığı ve Güvenliği’, ‘Sürdürülebilirlik Raporu’, ‘Çevre’ veya ‘Sosyal Sorumluluk Projeleri’ ile ilişkili kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ile karşılaşmak mümkündür (Duru ve Şua, 2013: 131). İşletmeler tarafından sosyal sorumluluk kampanyaları düzenlenmesinin sebebi sosyal refah seviyesini yükseltme ve hedef kitesine karşı değerini artırabilmenin yanı sıra maddi kazanç elde edebilmektir (Gökdeniz ve Korkmaz, 2018: 711). Toplum sorunlarının çözümü ve faydası için uğraşan işletmelerin projelerine tüketicilerin tutumu olumlu olmakta (Alniaçık vd., 2011: 84) ve bu yönde hareket eden şirketlerin ürünlerine tüketiciler fazla ücret ödemekten kaçınmamaktadırlar (Dangelico ve Vocalelli, 2017; Laroche vd., 2001: 513). Yapılan literatür incelemeleri ışığında, tüketicilerin sosyal sorumluluk projelerine ilişkin genel tutumlarının, marka sadakati ve satın alma niyeti, satın alma davranışı üzerinde etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Demirgüneş, 2015; Yapraklı vd, 2017; Becker vd., 2006).

Hızla artan sanayileşme ve artan çevresel endişeler ışığında işletmeler arasındaki rekabet düzeyi arttıkça ve tüketiciler çevre dostu ürünler aramaya başladıkça işletmelerin müşteri odaklı modern ve güncel pazarlama uygulamalarına yönelmeleri kaçınılmaz hale gelmiştir (Nurbasari, 2014: 1). Yeşil yatırım, yeşil pazarlama, sosyal sorumluluk gibi kavramlar şirketlerin iş performansını iyileştirmek, hedef kitleleri ile ilişkilerini güçlendirmek, farkındalık yaratmak, marka imajını iyileştirmek, sürdürülebilir olmak, marka itibarı, marka bilinirliği, marka değerini ve tercih edilirliliği artırmak için kullanılan bir stratejiye dönüşmüştür (Zhang ve Berhe, 2022: 1; Koçyiğit, 2018: 96). Nurbasari (2014) yeşil pazarlamanın tüketici tutumlarına etkisini ölçmeye ilişkin yaptığı çalışmasında, yeşil pazarlamanın Nike ürünlerine yönelik nihai tüketici tutumlarını %74,3 oranında etkilediğini geri kalan %25,7’lik kısmın ise yeşil pazarlama dışındaki diğer unsurlardan etkilendiğini tespit etmiştir. Bu sonuç yeşil pazarlamanın şirketler üzerindeki önemine vurgu yapmaktadır. Bir başka araştırma sonucuna göre de yeşil pazarlamanın marka imajı ve satın alma kararı üzerinde önemli bir etkisinin olduğu belirlenmiştir (Dwipamurti vd., 2018: 57). Genel olarak değerlendirildiğinde, toplumla bütünleşmek, sempati kazanmak, farkındalık yaratmak, itibarını korumak, kâr elde etmek isteyen şirketlerin topluma karşı görevlerini yerine getirme çabası olan bu projeleri güncel medya ekseninde sürdürmeleri faydalı olacaktır.

Sosyal sorumluluk proje girişimlerinin şirketler için önemi aşağıdaki şekilde açıklanabilir (Ağyıldız, 2022; Yavuzer, 2021):

- Toplum ile işletme arasında bağ kurulmasına yardımcı olur
- Marka bilinirliğini artırır ve uzun vadede marka değerini yükseltir
- Marka güvenilirliğini artırır
- Marka itibarının oluşmasına katkı sağlar
- Rakipler arasında fark yaratılmasına ve öne çıkılmasına yardımcı olur
- Tüketici sadakatini güçlendirir ve ürün/hizmet satışlarının artmasını sağlar
- Yeni bir pazara girerken kurumların çok daha kolay fon ve yatırım bulmalarını sağlar
- Kurumun tüketici ve hedef kitle üzerinde bıraktığı olumlu imaj sayesinde kriz dönemini atlattığı kolay olur.

3. Markaların Yeşil Pazarlama Uygulamaları ve Sosyal Sorumluluk Projeleri

Günümüzde yeşil pazarlama uygulamalarını etkin bir şekilde kullanan ve sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiren önemli markalar ile karşılaşmak mümkündür. Bu çalışmada, yeşil pazarlama stratejileri ve sosyal sorumluluk kampanyaları uygulayacak olan diğer şirketlere, uygulayıcılara yol gösterici olması açısından önemli bazı markaların uyguladıkları yeşil pazarlama stratejilerinden ve sosyal sorumluluk projelerinden bahsedilmektedir. Aşağıda “Mavi, Starbucks, Erikli, Nike, Togg, IKEA, Turkcell” gibi başlıca markalara yer verilmektedir.

Mavi Örneği: “Birlikte Çok Güzel Oluyoruz” #MaviDönüşüm, #mavi-jeans, #maviprospert

1991 yılında İstanbul’da kurulan, 30 yıllık denim uzmanlığından aldığı güçle global bir lifestyle markası haline gelen Mavi markası 2017’de halka açılarak Türkiye, ABD, Kanada, Almanya, Rusya ve Avustralya’nın aralarında bulunduğu 34 ülkede, 456’sı Mavi shop olmak üzere yaklaşık 4.500 noktada perakende, toptan ve çevrimiçi kanallar vasıtasıyla müşterileri ile buluşmaktadır (Mavi, 2023a). Mavi, pek çok çevre dostu programlara yatırım yapmakta, sürdürülebilirliğe önem vermekte, pek çok reklam faaliyetlerinden yararlanmakta ve bu reklamlarında ünlü kullanımına sık yer vermektedir (Boran ve Taşkın, 2022: 160). Bu bağlamda, Mavi Jeans’in geri dönüştürülmüş pet şişelerden repreve karışımı kumaş hazırlayarak kot pantolon üretmesi ve reklamlarla bu durumu desteklemesi etkili bir yeşil pazarlama uygulaması olarak değerlendirilebilir (Mavi, 2023b).

Şekil 1. Geri Dönüştürülmüş Pet Şişelerin Jean'e Dönüşümü



**MAVİ ALL BLUE'DAN
MAVİ PRO SPORT REPREVE® E**

İki yıl önce hayata geçirdiğimiz All Blue sürdürülebilirlik stratejimizi "Mavi Dönüşüm Başladı" söylemiyle ileriye taşıyoruz. Sürdürülebilir bir gelecek için doğaya saygılı ürünler geliştirmeye devam ederken, **593.750** plastik şişenin geri dönüştürülmesiyle elde edilen **Repreve®** karışımı kumaşlarla **Mavi Pro Sport** koleksiyonunu tasarladık.



- Geri dönüştürülmüş pet şişelerden oluşmuş Repreve® karışımı sürdürülebilir kumaş
- Her an nefes alan doku, nem ve ısı düzenleme
- Hareket performansını artıran teknoloji ve inovasyon
- Yüksek elastikiyeti sayesinde gün boyu formunu koruyan esnek yapı
- Mavi Black Pro'nun dikkat çekici detayları ve Sporty jean'lerin rahatlığı
- OEKO-TEX EK-6 Hijyen sertifikasıyla üst düzey sağlık ve hijyen şartlarına uygunluk

Kaynak: Mavi, 2023b

Mavi Jeans tarafından "İndigo Turtles" adı altında nesli tükenmekte olan deniz kaplumbağalarını korumaya yönelik duyarlı çalışmaların yapılması, 25 kız öğrencinin "Mavi Burs Fonu" altında üniversite hayatı boyunca desteklenmesi, her yıl binlerce yardıma muhtaç çocuğa kıyafet desteğinde bulunması, toplum gönüllülerine tam destek verilmesi, sosyal mesajlar içeren ve farklı tasarımlarıyla dikkat çeken baskılı tişörtlerle toplumun çeşitli kesimlerinde farkındalık yaratılmaya çalışılması sosyal sorumluluk projesi kapsamında değerlendirilen girişimlerdendir (Mavi, 2023c).

Starbucks Örneği: #starbucks, #starbucksups, #ELDENELE

Starbucks, 47 yıllık geçmişe dayalı 70'den fazla ülkede 25 binin üzerinde mağazası ile birlikte, kahve satışı ve kavrulması hususunda dünyanın bir numaralı şirketi konumuna gelmiştir. İlk şubesini 1971 yılında açan Starbucks şirketinin, Türkiye'de ise ilk mağazası 2003 yılında İstanbul'da faaliyete geçmiştir (Çetin ve Korucuk, 2018: 84). Lezzetli kahve tatları ve çeşitli sunumları ile bilinen Starbucks, ürünlerini ve ambalajlarını geliştirme yönünde adımlar atmakta, atıkları azaltma, yeniden kullanım ve geri dönüşüm farkındalığı yaratma hususunda çalışmalar yapmaktadır. Bu bağlamda el hareketine duyarlı elektronik musluklar ve su tankı sistemi sayesinde su tasarrufunun sağlanması, mağazalarda çevre dostu inşaat malzemeleri ve mobilyaların tercih edilmesi, halojen lambalar yerine led lambaların kullanılarak enerji tasarrufunun sağlanması, pipetsiz kapak, geri dönüştürülebilir bardakların, kağıt pipetlerin kullanılarak yenilenebilir ürün gelişimine katkı sağlaması, müşterilerin kendi kupa ve bardaklarını getirmelerine izin verilerek çevre kirliliğinin önlenmesi, iklim değişikliğine karşı kahve yetiştirilen bölgelerdeki ormanların korunması, kullanılmış kahve tavelerinin bitkilerin beslemesi amacıyla gübre olarak kullanılabilmesi Starbucks tarafından gerçekleştirilen yeşil pazarlama örneklerindedir (Starbucks, 2023a).

Şekil 2. Yeniden Kullanılabilir Malzemeler



Kaynak: Egemen, 2022

Şekil 3. Starbucks Topluma Katkı



Kaynak: Starbucks, 2023b

Starbucks Türkiye olarak, topluma fayda sağlamak ve iletişimde engelleri aşmak için “Elden Ele” projesiyle çalışanların Türk İşaret Dili öğrenmeleri desteklenmektedir. “Kağıt Poşetler İyiliğe Dönüşüyor” projesi ile kağıt poşetlerden elde edilen gelirin Tohum Otizm Vakfı’na bağışlanarak depremden etkilenen otizmliler çocuklara, ailelerine umut olma, eğitimlerine destek olma ve yaşanan zorlukları bir nebze de olsa hafifletme amacı güdülmektedir. “Okuyan Bir Gelecek” projesi ile de AÇEV ile iş birliği yapılarak çocuklarda ve ebeveynlerde erken yaşlardan itibaren kitap okumanın önemi konusunda toplumsal farkındalık yaratılmaya gayret gösterilmektedir (Starbucks, 2023c).

Erikli Örneği: “Uludağın Zirvesinden Gelen Eşsiz Lezzet”, “Doğanın İyiliği ve Canlılığı” #KorumamızGerekli, #İyilikKaynağı, #ErikliLezzeti

1960’lı yılların ortalarında temelleri atılan, trendleri yakından izleyen ve yatırımlarını aralıksız sürdüren Erikli, sektöründe en çok beğenilen ve takdir edilen şirketler arasında adını yazdırmayı başarmıştır. 2006 yılında ise gücünü, dünya su uzmanı Nestle markası ile bütünleştirerek uluslararası bir yapıya dönmüştür (Erikli, 2023a). 2009-2020 yılları arasında Erikli’nin şişe başı elektrik tüketiminin %38 azaldığı, şişe başı su tüketiminde %30 tasarruf edildiği, şişe başı karbon ayak izinin %54 azaldığı, şişe başı plastik ambalaj kullanımının %24 azaldığı ve 95.000 ton plastik ambalajın geri dönüştürüldüğü, toplam üretim hacminin yüzde 30’unu oluşturan damacaların tamamının geri dönüştürülebilir hale getirildiği görülmektedir. Bununla birlikte, Erikli “Korumamız Gerekli İnisiyatifi” projesini başlatarak lezzetini borçlu olduğu meskeni Uludağ’ın doğal mirasını, zenginliklerini ve biyoçeşitliliğini korumaya ilişkin saha çalışmaları gerçekleştirmekte ve Bursa için önemli gelir kaynaklarından biri olan kestane ağaçlarının korunması sebebiyle sürdürülebilir tarım projesi yürütmektedir (Erikli, 2023).

Şekil 4: Erikli'den Geri Dönüştürülmüş Çevre Dostu Şişe

Kaynak: Erikli, 2023b

Nike Örneği: “Just Do It” #nikeshoes, #nikeair, #nikesneakers

Amerika Birleşik Devletleri merkezli, spor ayakkabı, spor giyim ve spor aksesuarları tasarımcısı ve pazarlayıcısı olarak bilinen Nike şirketi (Nike, 2023a) geri dönüştürülmüş malzemelerden yapılan Nike GS (Green Speed) spor ayakkabısı üreterek en hafif, en hızlı ve en çevreci futbol ayakkabıları kategorisine girmeyi başarmıştır. Nike ayrıca ürünlerindeki toksik maddeleri düşürerek hem maliyet tasarrufu yapmayı hem de çalışanlarını ve müşterilerini zararlı maddelerden korumayı amaçlamıştır. Bu düşünce, çevreye daha duyarlı ürünler sunulması konusunda Nike markasına ilham kaynağı olmuştur (Nurbasari, 2014: 2-3).

Şekil 5. Nike'm Sürdürülebilirlik Uygulamaları

Geri Dönüştürme ve Bağışlama



Yeniden Kullanım



Yeniden Tasarım

Kaynak: Nike, 2023b

Nike'in giyilmiş spor ayakkabılarını ve giysileri bağışlayarak veya geri dönüştürerek atığın azaltılmasına yardımcı olması (geri dönüştürme ve bağışlama), az kullanılmış ayakkabıları daha düşük fiyata satın alma fırsatı

yaratmak için iade edilmiş ve kutusu açılmış ayakkabılar sunması (yeniden kullanım), malzemeleriyle yeni parçalar tasarlayıp üretmek için yereldeki eski ve satılmayan ürünleri toplaması (yeniden tasarım) yönündeki faaliyetleri sürdürülebilirlik açısından yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk projeleri kapsamında değerlendirilebilir (Nike, 2023b).

Togg Örneği: #Togg, #Otomotiv, #Teknoloji, #Otonom Sürüş, #Üretim

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (Togg), Türkiye merkezli yüzde yüz elektrikli bir otomobil üretici şirketi olup 29 Ekim 2022 yılında seri üretime hazır hale gelmiştir (Togg, 2023). Togg'un yeşil dönüşümünü hızlandırma çabasına yönelik ilk hedefleri arasında daha düşük karbon salınımı, daha düşük gürültü kirliliği, atık yönetimi ve geri dönüşüm, enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ile çevresel uyumluluk gelmektedir (Yaprak, 2023: 162; Togg, 2022).

Şekil 6. Türkiye'nin Elektrikli Otomobili Togg



Kaynak: Yanık, 2023

IKEA Örneği: “IKEA Evinizin Her Şeyi” #IKEATürkiye, #homesweet-home, #homedeco, #HepBirlikteYiyeceğiz

1943 yılında İsveçte kurulan, Türkiye’de 2005 yılında faaliyet göstermeye başlayan uluslararası bir ev dekorasyonu markası olan, işlevsel, pratik, kişiselleştirilebilir ve dayanıklı ürünler çerçevesinde uygun fiyat politikası sunan ve ürün montajında kendin-yap kültürünü ön planda tutan IKEA, Türkiye mobilya pazarında marka itibarı açısından rakiplerine göre ön sırada olmayı başarmıştır (Dondurucu ve Doğru, 2018: 58). IKEA tarafından mağazaların geri dönüşüm kutularına atılan düşük enerjili ampüllerin geri dönüştürülmesi, banyo bataryalarında basınç ayarlı havalandırıcı mekanizmaları ve lavabo bataryalarındaki püskürtme ucu sayesinde enerji tasarrufunun sağlanması, çok daha net gösteren kurşunsuz aynaların satışa sunulması, ayarlanabilir led ışıkların çoğaltılması, 20 tür tamamen organik yiyeceklerin satılması, daha az su, gübre ve

tarım ilacı gerektiren pamukların üretilmesi, tek kullanımlık piller yerine daha uzun süre kullanılabilir pillere yönelmesi, çok yer kaplayan kanepeler yerine demonte şeklinde paketlemeye izin veren mobilyalar üretilerek nakliye maliyetlerinin düşürülmesi ve bu düşük nakliye maliyetinin müşteriye artı olarak yansıtılması, mobilya ahşabının yönetim sertifikalı ormanlardan sağlanması, eskiyen mobilyaların hemen elden çıkarılması yerine tamirine veya yenilenmesine yönelik civata, boya gibi kaliteli malzemelerin sunulması, insan sağlığına zararlı olmayan asgari düzeyde kimyasal maddenin kullanılması sürdürülebilir yaşama ve çevre dostu ürünlerin kullanılmasına verilen önemin bir göstergesidir. Bununla birlikte IKEA'nın resmi web sitesinde tüketicileri bilinçlendirme, çevre bilincine katkı sağlamaya ilişkin pek çok iyi fikir sunulmakta ve bu fikirler görsellerle desteklenmektedir (IKEA, 2023a).

Şekil 7. IKEA Enerji Verimliliği Sağlayan Led Ampül



Kaynak: IKEA, 2023a

Şekil 8. IKEA Lavabo Bataryası



Kaynak: IKEA, 2023a

2023 yılında Türkiye'de yaşanan şiddetli depremler sonucunda afet bölgesinde yaşamın sürdürülebilirliği için IKEA Vakfı'nın başışı ile İsveçli sivil toplum kuruluşu tarafından Hatay Defne ve Hassa bölgelerine ulaştırılan acil durum barınaklarının mobilya ve aksesuar ihtiyacının Global IKEA iş birliği tarafından karşılanması ve IKEA Türkiye çalışanlarının desteği ile tamamlanması toplum ve dayanışmaya dayalı sosyal sorumluluk davranışının güzel bir örneğidir (IKEA, 2023b). Bununla birlikte toplanan yemek atıklarının hayvan koruma barınaklarına teslim edilmesi, IKEA mağazalarından satın alınan her bir yumuşak oyuncuğun eğitim kampanyası için kullanılması (IKEA, 2023a), plastik kirliliğine dikkat çekmek ve farkındalık oluşturmak amacıyla oyuncak hayvanlar üzerinden güçlü bir reklam kampanyasına imza atılması (Özbirinci, 2020), hayvanlara mobilya atıklarından ev yapılması (Burgaz, 2019) IKEA'nın gerçekleştirmiş olduğu sosyal sorumluluk projelerine işaret etmektedir.

Şekil 9. IKEA Plastik Kirliliği Kampanyası **Şekil 10.** Arılar için Atıklardan Ev Tasarımı



Kaynak: Özbirinci, 2020



Kaynak: Burgaz, 2019

Turkcell Örneği: “Turkcell’le Bağlan Hayata” #ÇokÇekici, #EngelTanımayanlar

Turkcell, Şubat 1994’te Türkiye’nin ilk GSM ağı olarak faaliyet göstermeye başlayan yerleşik, entegre iletişim ve teknolojik iletişim operatör şirkettir. Müşterilerine mobil ve sabit şebekeleri üzerinden ses, data, TV ve internet hizmetleri, katma değerli bireysel ve kurumsal servis hizmeti sunmaktadır (Turkcell, 2023a). Tüm iş süreçlerini sürdürülebilirlik odaklı çevreci yaklaşım çerçevesinde yürüten Turkcell şirketi, Huawei ile iş birliği yaparak Antalya’da baz istasyonlarında yapay zekâ tabanlı enerji depolama sistemi kurmuştur. Depolama sistemi sayesinde, elde edilen güneş enerjisi, yapay zekâ teknolojisi ile lityum akülerde depolanmakta ve baz istasyonunun elektrik ihtiyacı bu akülerden karşılanmaktadır. Böylece enerji kesintisi yaşanmadan servislerin sürekliliği sağlanırken, yenilenebilir enerji kullanımı sayesinde karbon salınımı da azalmaktadır (Turkcell, 2016). Bu uygulamaya benzer şekilde, ABD’de yer alan şirketler gökdelenlerin etrafındaki camları güneş ışığını elektrik enerjisine çeviren teknoloji ile çevreleyerek depolanan enerjinin kullanılması ile maliyetlerini minimuma düşürmeye çabalamaktadırlar. Bu durum sabit duran bir binanın bile yenilenebilir bir enerji kaynağına sahip olabileceğinin göstergesidir (Turkcell, 2023b)

Şekil 11. *Yapay Zeka Tabanlı Enerji Depolama Sistemi*

Kaynak: Turkcell, 2016

Turkcell şirketi teknoloji, kültür-sanat, spor, sağlık, çevre, enerji, ekonomi, pazarlama ve bilişim gibi birçok alandaki projelerini sürdürülebilir bir teknoloji yaklaşımı ile destekleyerek toplum için faydaya dönüştürmeye çalışmaktadır. Teknolojik Atıkları “Eğitime Dönüştür” projesi kapsamında Turkcell mağazalarına yerleştirilen kutularda toplanan elektronik atıkların geri dönüşümü sağlanarak elde edilen gelirin tamamı pandemi nedeniyle vefat eden sağlık kahramanlarının çocuklarına burs olarak bağışlanmaktadır (Turkcell, 2023c). “Merhaba Umut” projesiyle ana dili Arapça olan, uzun veya kısa süreli Türkiye’de ikamet edecek olan kişilerin Türkçe öğrenmelerini ve Türkiye’deki kamusal hizmetlere erişim, eğitim, sağlık gibi alanlarda doğru ve faydalı bilgilere hızla erişmelerini sağlayan bir mobil uygulama gerçekleştirilmiştir. Buradaki amaç teknoloji sayesinde göçmenlerin başka bir ülkede yaşamına uyum sağlamayı kolaylaştırmak veya bilgiye erişimde engelleri ortadan kaldırmaktır (Turkcell, 2023d). “Dijital Bahar” projesiyle huzurevlerinde hayata geçen Dijital Bahar teknoloji odaları sayesinde huzurevi sakinleri göremedikleri mekânları sanal gerçeklik gözlüğü (VR Gözlük) ile deneyimleyebilmekte, fizy aracılığı ile eskimeyen şarkıları ve güncel tüm şarkıları bluetooth hoparlör üzerinden dinleyebilmekte, ücretsiz sağlanan tabletler üzerinden veya Bip Meet kabini içerisinden sevdikleri ile görüntülü görüşebilmekte, TV+ kurulu ile film, dizi ve tv içeriklerini izleyebilmekte, dijital oyunlar oynayabilmektedirler. İlk etapta Ankara ve İstanbul’daki huzurevlerinde hayata geçen bu projenin ilerleyen süreçlerinde diğer illerde de yaygınlaşarak dijital okur yazarlık alanında eğitim programlarının verilmesi ve odalarda online bilgi yarışmaları, teknoloji ve cihaz eğitimleri, tavla turnuvaları, gençlerle bilgi aktarımı buluşmalarının organize edilmesi, sosyalleşmeleri için özel projelerin hayata geçirilmesi planlanmaktadır (Turkcell, 2023e). Turkcell’in daha pek çok kadınlar, çocuklar ve gençler, afetle mücadele hakkında sosyal sorumluluk projeleri bulunmakta ve çeşitli sponsorluk ve etkinliklere dâhil olmaktadır. Bununla birlikte Turkcell’in

çevreyi, toplumun değerlerini esas alan, izleyicilerde derin izler bırakan reklam türlerine de oldukça yatırım yaptığı dikkat çekmektedir.

Şekil 12. Tekno Atıkların Eğitime Dönüşmesi



Kaynak: Turkcell, 2023c

Şekil 13. Huzurevi “Dijital Bahar” Projesi



Kaynak: Turkcell, 2023e

Sonuç ve Öneriler

Yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk projeleri üzerinde durmak, hem topluma faydalı olmak hem şirket itibarını sürdürmek açısından önem arz etmektedir. Sosyal sorumluluk projeleri; Doğa ve Çevre/Ekosistem projeleri, Sağlık ve Spor projeleri, Çocuk-Engelli-Yaşlı-Kadın ile ilgili projeler, Bilim-Kültür-Sanat projeleri, Hayvan hakları projeleri, İnsan hakları projeleri, Cinsel sorumluluk projeleri, İnsan ve Toplum projeleri, Eğitim Projeleri olmak üzere pek çok alanda yapılabilmektedir. Bu projelerin temel amacı, toplum ve insanlık için faydalı faaliyetler gerçekleştirilerek dünyanın sürdürülebilirliğine katkı sağlamak ve toplum sorunlarına çözümler üretmektir. Zamanla ekosistemin korunmasına yönelik bilinci artan tüketiciler ve ortaya çıkan sivil toplum örgütleri karşısında işletmeler de reklam ve kampanya politikalarını çeşitlendirmek, şirketler arası işbirliği gerçekleştirmek, yeni projeler üretmek durumunda kalmışlardır. Çünkü toplumun belleğinde yer edinmek, kârlılığını artırmak, marka itibarını korumak ve sürdürmek isteyen işletmeler tüketici ve topluma faydalı bir şekilde hareket etmek zorundadırlar.

Yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk kampanyalarını uygulayan dünyada ve ülkemizde çok başarılı işletmeler vardır. Bu işletmelerden başlıcaları Johnson & Johnson, Google, HP, Opet, Hayat Su, Erikli, Mercedes-Benz, Boyner, Lacoste, Starbucks, McDonald’s, Burger King, Coca-Cola, H&M, Mavi Jeans, Nike, Togg, IKEA, Turkcell, DuPont, Honda, Toyota vb. pek çok marka ile karşılaşmak mümkündür. Bu çalışmada “Mavi Jeans, Starbucks, Erikli, Nike, Togg, IKEA, Turkcell” şirketlerinin uygulamış oldukları bazı yeşil pa-

zarlama örneklerinden ve sosyal sorumluluk projelerinden bahsedilerek başka şirketlere, akademisyenlere ve profesyonel yaşamdaki uygulayıcılara yol gösterilmeye çalışılmıştır. Bu şirketlerin yapmış oldukları projeler incelendiğinde, genellikle ekosistemi korumaya ve güncel sosyal konuların çözümüne yönelik çalışmaların yapıldığı görülmektedir.

Genel olarak dünyada ve ülkemizde gerçekleştirilen sosyal sorumluluk projeleri incelendiğinde, toplum faydasına ve ekosistemin sürdürülebilirliğine yönelik projeler gerçekleştirildiği ve çözümler üretildiği görülmektedir. Yapılan bu projelerden hareketle ek olarak aşağıdaki öneriler getirilebilir:

- Şirketin logosu veya isminin mevcut olduğu cezbedici, renkli hayvan yuvaları yapılabilir. IKEA bu kapsamda benzer bir proje gerçekleştirmişti. Mama, su, tedavi masrafları için Vakıflara bağış yapılabilir. Böylece hem işletmenin reklamı yapılmış hem de hayvan yaşamına katkı sağlanmış olur.
- Çevre ve doğayı korumaya yönelik eko-etiketli, geri dönüştürülebilir veya yenilenebilir ürünlerin tercih edilmesi, havayı kirleten benzinli araçlar yerine elektrikli araç kullanımı yaygınlaştırılmalıdır. Ayrıca inovasyon, sürdürülebilirlik ve kalite yönetimi ile ilgili çalışmalara yönelik uzman şirketler ile işbirliği yapılmalıdır.
- Temiz bir çevre için yere çöp atan, çevreyi kirleten bireylere para cezası yaptırımı uygulanabilir. Avrupa ülkelerinde bunu görmek mümkündür. Piknik alanlarında da doğayı ve çevreyi kirleten bireyler dronelar, multikopterler veya fotokapanlar ile saptanabilir.
- Yapılan inşaat duvarlarını tamamen düz boyamak yerine ressamlar ile iş birliği yapılarak üç boyutlu resimler yaptırılabilir. Bu hem toplum farkındalığı açısından hem de görsel güzellik açısından yararlı olabilir. Yurt dışında bunun örneklerini görmek mümkündür. Hatta daha fazla dikkat çekmesi açısından dijital üç boyutlu hareketli uygulamalar gerçekleştirilebilir. Türkiye, sanal gerçeklik ile ilgili projelerini hayata geçirmeye başlamıştır ancak uzmanlar tarafından bu uygulamaların kapsamı genişletilmeli ve şirketlerle iş birliği yapılmalıdır.
- Önlenemeyen kadın şiddetine karşı uygulanan yaptırımların ağırlaştırılmasına yönelik daha kapsamlı ve görsel destekli projeler gerçekleştirilebilir. Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından acil müdahale uygulaması olarak hayata geçirilen Kadın Destek Uygulaması (KADES) günümüzde pek çok kadının hayatını kurtaran güzel bir uygulamadır. Bununla birlikte her haneye ücretsiz psikolog desteği sağlanabilir.
- Giderek yaygınlaşan kanser hastalarına yönelik geniş kapsamlı “Kanser Tedavi Araştırma Merkezleri”nin kurulmasına yönelik gerçekleştirilen projelere destek verilebilir.

KAYNAKÇA

- Ağyıldız (2022). Sosyal sorumluluk projelerinin şirketler için önemi. <https://www.ticimax.com/blog/sosyal-sorumluluk-projelerinin-sirketler-icin-onemi> (Erişim tarihi: 02.06.2023).
- Almaçık, Ü., Develi, E., Giray, C., & Almaçık, E., (2011). Küresel firmaların yerel sosyal sorumluluk faaliyetler marka değeri ve marka tercihinin nasıl etkilemektedir?. *Öneri*, 9(35), 83-91.
- Becker, O. K., Cudmore, A., & Hill, R. P., (2006). The impact of perceived corporate social responsibility on consumer behavior. *Journal of Business Research*, 59(1), 46-53.
- Boran, T., & Taşkın, H. (2022). Markaların atık yönetimi stratejileri bağlamında yeşil reklam uygulamaları: Mavi ve Levi's örneği. *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, 41, 140-166.
- Boztepe, A. (2012). Green marketing and its impact on consumer buying behavior. *European Journal of Economic and Political Studies*, 5(1), 5-21.
- Burgaz, E. (2019). IKEA mobilyaları hayvanlar için evlere dönüştü. <https://bigumi-gu.com/haber/ikea-mobilyalari-hayvanlar-icin-evlere-donustu/> (Erişim tarihi: 7.06.2023).
- Çetin, F. A., & Korucuk, N. (2018). Yeşil pazarlama bağlamında yeşil tüketici davranışı: Starbucks örneği. *Sosyal Bilimler Dergisi/The Journal of Social Science*, 5(22), 78-89.
- Dangelico, R. M., & Vocalelli, D. (2017). Green Marketing: An analysis of definitions, strategy steps, and tools through a systematic review of the literature. *Journal of Cleaner Production*, 165, 1263-1279.
- Demirgüneş, B. K. (2015). Sosyal sorumluluk projelerine yönelik tutumun, satın alma davranışı ve satın alma niyeti üzerindeki etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(3), 47-74.
- Dondurucu, Z. B., & Doğru, Y. B. (2018). Küresel markaların Instagram'da görsel markalama stratejileri: IKEA Türkiye üzerine bir inceleme. *Kocaeli Üniversitesi İletişim Fakültesi Araştırma Dergisi*, 13, 58-79.
- Duru, M. N., & Şua, E. (2013). Yeşil pazarlama ve tüketicilerin çevre dostu ürünleri kullanma eğilimleri. *Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Ormanlık Dergisi*, 9(2), 126-136.
- Dwipamurti, I. G. A. N., Mawardi, M. K., & Nuralam, I. P. (2018). The effect of green marketing on brand image and purchase decision (Study on consumer of Starbucks Café Ubud, Gianyar Bali). *Jurnal Administrasi Bisnis*. 61(3), 57-64.
- Egemen (2023). Yeşil tüketici günü'ne özel Starbucks'tan çevre dostu yıldız'lar hediye! <https://www.egemengzt.com/haber-yesil-tuketici-gunu-ne-ozel-starbucks-tan-cevre-dostu-yildiz-lar-hediye-52512-haberi> (Erişim tarihi: 5.06.2023)

- Erikli(2023a). Geçmişten Bugüne Erikli. <https://www.erikli.com.tr/gecmisten-bugune-erikli> (Erişim tarihi: 18.05.2023).
- Erikli(2023b). Sürdürülebilirlik. <https://www.erikli.com.tr/surdurulebilirlik> (Erişim tarihi: 18.05.2023).
- Gökdeniz, İ., & Korkmaz, F. (2016). İşletmelerin kurumsal sosyal sorumluluk kampanyalarının tüketici bakış açısıyla değerlendirilmesi. *Journal of Business Research Turk*, 10(1), 707-727.
- Hasgül, G. (2023). En iyi sosyal sorumluluk projeleri. <https://istanbulbogazicienstitui.com/en-iyi-sosyal-sorumluluk-projeleri> (Erişim tarihi: 1.06.2023).
- IKEA(2023a). Sosyal sorumluluk projeleri. <https://www.ikea.com.tr/hakkimizda/sosyal-sorumluluk-projeleri> (Erişim tarihi: 10.06.2023).
- IKEA(2023b). Hep birlikte iyileşeceğiz. <https://www.ikea.com.tr/hep-birlikte-iyilesecegiz> (Erişim tarihi: 10.06.2023).
- Koçyiğit, M. (2018). *Halkla İlişkiler ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Lampe, M., & Gazda, G. M. (1995). Green marketing in Europe and the United States: An evolving business and society interface. *International Business Review*, 4(3), 295-312.
- Laroche, M., Bergeron, J., & Barbaro-Forleo, G. (2001). Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products. *Journal of Consumer Marketing*, 18(6), 503-520.
- Mavi(2023a). Hakkımızda. <https://www.mavi.com/hakkimizda> (Erişim tarihi: 15.05.2023).
- Mavi(2023b). Sürdürülebilir bir gelecek için “mavi dönüşüm” başladı. <https://www.mavi.com/mavidonusum> (Erişim tarihi: 15.05.2023).
- Mavi(2023c). Sosyal sorumluluk projeleri. <https://www.mavi.com/sosyal-sorumluluk-projeleri> (Erişim tarihi: 15.05.2023).
- Mishra, P., & Sharma P. (2014). Green marketing: Challenges and opportunities for business. *BVIMR Management Edge*, 7(1), 78-86.
- Nike(2023a). Nike (şirket). [https://tr.wikipedia.org/wiki/Nike_\(%C5%9Firket\)](https://tr.wikipedia.org/wiki/Nike_(%C5%9Firket)) (Erişim tarihi: 23.05.2023).
- Nike(2023b). Sürdürülebilirlik. <https://www.nike.com/tr/surdurulebilirlik> (Erişim tarihi: 23.05.2023).
- Nurbasari, A. (2014). The effect of changes in green marketing on consumer attitude (a case study of Nike shoes in Bandung city). The 9th International Conference on Business and Management Research, 1-18.
- Özbirinci, Y. (2020). IKEA oyuncakları plastik kirliliği hakkında güçlü mesajlar veren bir kampanyaya dönüştü. <https://www.wearethehippies.com/ikea-oyuncaklari-plastik-kirliligi-hakkinda-guclu-mesajlar-veren-bir-kampanyaya-donustu/> (Erişim tarihi: 11.04.2023)

- Özkaya, B. (2010). İşletmelerin sosyal sorumluluk anlayışının uzantısı olarak yeşil pazarlama bağlamında yeşil reklamlar. *Öneri Dergisi*, 9(34), 247-258.
- Peattie, K. (2001). Towards sustainability: The third age of green marketing. *The Marketing Review*, 2(2), 129-146.
- Riserbato, B. (2021). Everything you need to know about green marketing [examples & expert tips]. <https://blog.hubspot.com/marketing/green-marketing> (Erişim tarihi: 7.06.2023).
- Selvi, Ö., & Şentürk, Z. A. (2016). Sosyal sorumluluk projelerinin uygulanmasında toplumsal duyarlılık projesi dersinin önemi: Gaziantep üniversitesi örneği. "İŞ, GÜÇ" *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 18(1), 139-160.
- Singh, J., de los Salmones Sanchez, M. D. M. G., & del Bosque, I. R. (2008). Understanding corporate social responsibility and product perceptions in consumer markets: A cross-cultural evaluation. *Journal of Business Ethics*, 80(3), 597-611.
- Solmaz, B. (2005). İşletmelerin değişen konumuyla gelişen kurumsal sosyal sorumluluk bilinci ve Turkcell'in desteklediği "Çağdaş Türkiye'nin Çağdaş Kızları" projesinin genel bir değerlendirmesi. *Selçuk İletişim*, 4(1), 116-125.
- Starbucks(2023a). Çevre. <https://www.starbucks.com.tr/responsibility/environment> (Erişim tarihi: 16.05.2023).
- Starbucks(2023b). Topluma katkı. <https://www.starbucks.com.tr/responsibility/community> (Erişim tarihi: 16.05.2023).
- Starbucks(2023c). Sürdürülebilirlik. <https://www.starbucks.com.tr/responsibility/sustainability> (Erişim tarihi: 16.05.2023).
- Taşkın, E., & Kahraman, H. (2008). Amaca yönelik pazarlama ve Turkcell örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 237-256.
- Togg(2022). Togg, Türkiye'nin yeşil dönüşümünü hızlandırıyor. <https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/surdurulebilir-ekonomi/togg-turkiyenin-yesil-donusumunu-hizlandiriyor-42024930> (Erişim tarihi: 2.06.2023).
- Togg(2023). Togg. <https://tr.wikipedia.org/wiki/Togg> (Erişim tarihi: 2.06.2023).
- Turkcell(2016). Turkcell, çevreci yaklaşımla enerjisini depoluyor. <https://medya.turkcell.com.tr/bulletins/turkcell-cevreci-yaklasimla-enerjisini-depoluyor/> Erişim tarihi: 11.06.2023).
- Turkcell(2023a). Bir dünya şirketi. <https://www.turkcell.com.tr/tr/hakkimizda/genel-bakis> (Erişim tarihi: 11.06.2023).
- Turkcell(2023b). Dünya'nın en iyi yeşil markaları belli oldu. <https://www.pazarlamasyon.com/dunyanin-en-iyi-yesil-markalari-belli-oldu> (Erişim tarihi: 11.06.2023).
- Turkcell(2023c). Çevre. <https://www.turkcell.com.tr/tr/hakkimizda/kurumsal-iletisim/sosyal-sorumluluk/cevre> (Erişim tarihi:12.06.2023).
- Turkcell(2023d). Göçmenler. <https://www.turkcell.com.tr/tr/hakkimizda/kurumsal-iletisim/sosyal-sorumluluk/gocmenler-kurumsal-iletisim> (Erişim tarihi: 12.06.2023).

- Turkcell(2023e). Tecrübeliler (orta yaş ve üstü). <https://www.turkcell.com.tr/tr/hak-kimizda/kurumsal-iletisim/sosyal-sorumluluk/tecrubeliler-orta-yas-ve-ustu> (Erişim tarihi: 13.06.2023).
- Yanık, T. (2023). Teknoloji, Türkiye'nin otomobili. <https://www.aa.com.tr/tr/bilim-teknoloji/togg-100-yil-ozel-seri-nft-koleksiyonu-icin-acik-artirma-5-su-batta-baslayacak/2803361> (Erişim tarihi: 15.06.2023).
- Yaprak, B. (2023). Togg'un pazarlama çevresinin değerlendirilmesi: PESTLE analizi. *Akıllı Ulaşım Sistemleri ve Uygulamaları Dergisi*, 6(1), 155-165.
- Yapraklı, Ş., Noksan, E., & Ünalın, M. (2017). Tüketicilerin sosyal sorumluluk projelerine yönelik genel tutumlarının marka sadakati ve satın alma niyeti üzerindeki etkisi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 133-154.
- Yavuzer, E. İ. (2021). <https://www.brandingturkiye.com/kurumsalda-elini-tasin-altina-koymak-kurumsal-sosyal-sorumluluk/> (Erişim tarihi: 2.06.2023).
- Zhang Y., & Berhe, H. M. (2022). The impact of green investment and green marketing on business performance: The mediation role of corporate social responsibility in Ethiopia's Chinese textile companies. *Sustainability*, 14(3883), 1-24.

Bölüm 6

TAKIM AKSAKLIKLARI'NIN ÇEVİKLİK ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRK SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ¹

*Fatih KARAMAN*²

1 Bu çalışma, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi LEE İşletme ABD'de, Fatih Karaman tarafından hazırlanan ve 2021 yılında kabul edilen "Havacılık Sektöründe Liderlik, Takım Aksaklıkları ve Çeviklik İlişkisinin Analizi" konulu doktora tezinden türetilmiştir.

2 Dr. Fatih Karaman, e-mail: fatihkaraman1@gmail.com
ORCID: 0000-0001-5915-8054



Giriş

Organizasyonların piyasa içinde daha hızlı aksiyon almalarının ötesinde pazarda yaşanabilecekleri önceden planlayarak tedbirler almaya ve çözümler üretmeye zorlayan günümüz ticari hayatında anlık değişimler yaşanmaktadır. İşletmelerin hızlı davranış gösterebilmeleri, değişkenlik gösteren piyasa şartlarına uyum sağlayabilmeleri ve farklı stratejileri ivedilikle geliştirebilmeleri için çeviklik kavramı ve çevik yönetim, etkisini artırarak dikkat çekmektedir. Çevik organizasyonlar ve yönetim çeşitleri, tüketici beklentilerini, isteklerini ve sektör ihtiyaçlarını, önleyici bir anlayışla zamanında karşılayarak değişimin hızlı gerçekleşmesini sağlayabilmektedir.

Değişen ticaret şekilleri ve stratejik olgular nedeniyle organizasyonların ayakta kalabilmeleri, değişime ayak uydurulmasını mecburi hale getirmektedir. Günümüzde çalışanlardan beklenen bilgi, kalite ve beceri gibi özelliklerin yanında ihtiyaç duyulan bir diğer önemli gereksinim ise beraber çalışılabilme ve takım olabilme mantalitesine sahip olunması gelmektedir. Yöneticilerin karşılaştığı en büyük sorunlardan olan birbirlerine bağlı ve iletişimde olan çalışanların beraber aynı amaca yönelik çalışabilmeleri, organizasyonların başarılı olmalarında çok önemli bir etkiye sahip olmaktadır. Takım olgusunun oluşturulup yürütülmesi, dışarıdan görüldüğü kadar basit şekilde yapılamamaktadır. Zira uygulamada kasıtlı veya farkında olmadan hataların yapılabildiği bir gerçektir. Dolayısıyla sistemin basit temeller üzerinde sağlam şekilde kurulması ile başlayan problemin bulunması süreci, her türlü aksaklık ve problem oluşturacak işleyişlerin önceden bilinerek müdahale edilmesi ile sonlandırılabilir.

Teknolojik gelişmeler sayesinde hız kavramı değişim süreçlerinin yaşanma sıklığını artırmakta ve artık tüm mal veya hizmet üreten sektörlerde en önemli ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca tüm sektörlerdeki işletmeler, pazarlarında yaşanan rekabetlerinde üstünlük sağlamak ve pozisyonlarını koruyabilmek için iç ve dış çevrelerindeki değişimleri hem takip etmek hem de hızlı reaksiyon göstermek durumunda kalmaktadırlar. Bunun sağlanabilmesi için organizasyonların öncelikle kendi iç bünyelerindeki süreçleri hızlandırmaları, kolaylaştırmaları, takım dinamikleri ve çeviklik faktörlerini tüm yapılarına yayarak uygulamaları gerekmektedir. Çalışmada Türk Sivil Havacılık Sektöründe faaliyetlerini sürdüren işletmelerin içlerindeki takım aksaklıkları ile çeviklik seviyelerine etkileri incelenmiştir.

Gerekli sayı ve nitelikte çalışanların istihdam edilmesinin yetmediği günümüz ticari hayatında hızlı davranış gösterilmesi için beraber çalışılabilmesi ve takım aksaklıklarının belirlenerek önleyici tedbirler alınabilmesi önem kazanmaktadır. Çalışmada havacılık sektörünün seçilmesi ise, bu alanda faaliyet gösteren organizasyonların hız ve ekip çalışması kavramlarının diğer sektörlerle oranla daha fazla önemli olmasından dolayıdır. Zira hizmet verme

aşamasında zamanla yarışılan bu sektörde meydana gelebilecek en küçük bir hatanın neticeleri, tahmin edilenden öte büyük yıkımlara sebep olabilmektedir. Ayrıca özellikle takım aksaklıklarının havacılık sektörü ile etkileşimi konusunda hiç araştırma yapılmadığı, çeviklik kavramı ile ilgili çalışmaların ise çok sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Bu sebeple çalışmanın ülkemiz sivil havacılık sektöründeki işletmelerin takım aksaklıkları ve çeviklik seviyelerini görme anlamında literatüre farklı bir bakış açısı getireceği düşünülmektedir.

Sivil Havacılık Sektörü

Ticaret ve pazarlamanın şekil değiştirdiği günümüzde özellikle hizmet sektörü olarak tanımlandırılan ulaşım, konaklama ve eğlence merkezleri gibi sektörlerden hizmet alan tüketicilerin, aldıkları hizmetlerin daha farklılaştırılmış ve kaliteli olmasını istedikleri göze çarpmaktadır. Hu, Horng ve Sun'a (2009: 42) göre sürekli değişen ve artış gösteren bu taleplerin karşılanması amacıyla işletmeler tarafından en fazla önem kazanan kısımlardan birisinin de takım çalışması olduğu belirtilmektedir. Takım çalışmasında önemli olan kısım ise bütün çalışanların birlikte ve ekip ruhu içinde hareket edebilmeleri, kendilerini takımlarının bir parçası olarak görebilmeleridir. Dolayısıyla çalışanların yalnızca işlerini iyi yapmaları veya çalışma saatlerine riayet etmeleri ekip olmalarına veya hızlı reaksiyon göstermelerine yetmemektedir. Çalışmada konu olarak seçilen havacılık sektöründe ise hız faktörünün en önemli etkenlerden birisi olmasının yanında hiçbir bölümün bireysel çalışmasının başarıya ulaştırmada etkili olmayacağı da iyi bilinmektedir.

21. yüzyılda gelişim gösteren bütün sektörler ele alındığında bilgi-işlem ve havacılık sektörlerinin en önde oldukları anlaşılmaktadır. İnsanlık tarihinin ilk çağlarından itibaren uçuş ve gökyüzü ile alakalı araştırmaların ilgi çektiği bilinmektedir. Yalnızca gezegenimiz ile sınırlı olmayan bu çalışmalar artık uzayda farklı mesafelere kadar ulaşmaktadır. Türk Sivil Havacılık İşletmesi'nin kuvvet, mekân ve zaman öğeleri ile insanlığın emrine sunulan alan olarak havacılık kavramından bahsetmesi, aslında tüm ülkeler gibi Türkiye'nin de sektörde rekabet üstünlüğü kazanabilmek adına havacılık faaliyetlerine verdiği büyük önemi göstermektedir (SHGM, 2012: 2).

Havacılık sektörü, diğer tüm sektörlerde olduğu gibi şiddetli rekabetin yaşandığı ve bu alanda hizmet veren işletmelerin yoğun etki altında kaldığı alanlardan birisidir. İşletmelerin bu yoğun rekabetçi ortamda hayatlarını sürdürebilmeleri amacıyla yapmaları gereken daha fazla müşteri merkezli stratejiler geliştirmeleri yanında hizmet süratlerini artırarak farklılıklarını göstermeleridir. Artık bölgesel değil küresel bir tehdit olan ve son yıllarda etkisini daha fazla gösteren pandemi süreçleri, hem tüketicilere hem de işletmelere hız olgusunun pazarlama ve hizmet verilmesi kısımlarında önemini artırarak üstünlük özelliği olarak algılandığını göstermektedir. Havacılık sektörü

hız ve kalite kelimeleri ile özdeş görüldüğünden çalışma konusu bu alandan seçilmiştir. Dolayısıyla konuya giriş havacılık kavramının açıklanması ile yapılacaktır.

Dünya’da Sivil Havacılık

En kısa açıklama olarak Gerede’nin (2006: 198) açıklamasına göre çoğunlukla ticari nedenler ile yolcuların, postaların veya yüklerin belirli bir ücret karşılığında ya da kiralama metodu ile ve genellikle büyük gövdeli hava araçlarıyla transferlerine havayolu taşımacılığı denilmektedir. Klasik açıklamada 1903 yılındaki Wright kardeşlerin ilk uçuşlarından bahsedilir ama bu hava aracı olarak ilk uçuş olarak tarihte gösterilendir. Ticari amaçlı ilk uçuşlar ise Deniz’e (2016: 148) göre 1919 yılında Fransa’da, akabinde ise 1926 yılında ABD’de yapılmıştır. Sonraki dönemlerde Avrupa kıtası ve diğer alanlara doğru genişlemiştir. İlk başlarda daha çoğunlukta silah ve savunma alanlarında görülen havacılık, özellikle ikinci dünya savaşı sonrasında yapısal ve teknolojik gelişmelerin de etkisiyle sivil hava taşımacılığı alanına etki ederek ayrı bir sektör halini almıştır. Kurumsallaşma olarak yerli ve uluslararası uçuşların dünya geneli standartlara sahip olması, Paris’te 1910 yılında yapılan ilk kongre ile başlatılan bir süreç olmuştur. Avcı (2005: 88) ve Bakırcı’ya (2012: 341) göre kongre sonucu bir sivil havacılık organizasyonu kurulmuş, sonrasında ise sektörün gelişmesi, hız, konfor, kurumsallaşma ve teknoloji kısmındaki ilerlemesine çok büyük etkileri olmuştur. Sektörün özelleşmesi, hizmet kalitesinin yükseltilmesi, ticari mantık ile yönetilmesi, düşük sarfiyatlı ama yüksek yolcu taşıma kapasitesine sahip hava araçlarının geliştirilmesi, sektörün hem yapısını hem de tüketicilerin söz sahibi olmasını güçlendirerek farklı bir pazarın oluşumunu sağlamıştır.

Havacılık sektörü, diğer ulaşım alanları gibi ekonomik olarak da ülkelere faydalar sağlamaktadır. Havacılık sektöründeki en avantajlı fark olarak daha uzak yerlere hatta coğrafi anlamda koşulların zor olduğu alanlara bile hem kolay hem konforlu hem de çok daha hızlı biçimde ulaşılabilmesi gösterilmektedir. Olumsuz taraf olarak ise sonuçta yakıt kullanılan hava araçlarının masraflarının ve uçulması planlanan yerlerdeki hava meydanlarının yapım maliyetlerinin yüksek olması olarak belirtilmektedir. Dünya ile aynı zamanda hava ulaşım sektörünün ülkemizdeki gelişiminin aynı olmamasına rağmen son yıllardaki gelişim sayesinde farkın kapandığı görülmektedir. Tümertekin ve Özgüç’e (2016: 586) göre hava taşımacılık sektörünün bu kadar ilerlemesinin sebepleri özellikle uçak sanayisinin gelişimi, sektörü düzenleyen ve denetleyen uluslararası anlaşmalar ile havalimanlarının yapımlarında kullanılan teknolojilerin ilerlemesi olarak gösterilmektedir. Özenen (2003: 5) küresel ekonomik etkenlerin havacılık sektörünü de direkt etkilediğini belirterek 20.nci yüzyılın ikinci kısmından itibaren yapılan reformlar ile ekonomik bütünleşme ve serbest ticaret anlaşmaları yapıldığından bahsetmektedir. Bunun sonucu olarak da pozitif yöndeki uluslararası ekonomik birliktelikle-

rin bütün devletlerin ekonomilerine katkı yaparak global havacılık sektörünü doğrudan etkilediği açıklanmaktadır.

Aslında sektörün son 50 yılda daha hızlı gelişim gösterdiği görülmektedir. Bazı dönemlerdeki savaş, kıtlık ve hastalıklar gibi nedenlerle yavaşlamalar da görülen sektöre bu dönemler için verilebilecek en önemli örnekler 2008 Ekonomik Krizi, Körfez Savaşı, SARS ve Amerika'daki ikiz kulelere yapılan saldırılar gösterilebilir. Ama çoğunlukla yerel olan bu etkenlerin haricinde tüm dünyada hava trafiğinin durma noktasına geldiği Covid-19 salgını, çok yakın geçmişte hepimizin tanık olduğu ve tüm sektörler gibi havacılık sektörünün de önceden hiç yaşanmamış biçimde etkilendiği ortam oluşturmuştur. Salgın nedeniyle tüm dünyada ticaret, eğitim, taşımacılık gibi tüm sektörlerin işleyişi sekteye uğrayarak değişim yaşamış, önceden hiç yaşanmamış durumlarla karşılaşarak zaruri yöntem değişikliklerine gidilmiştir. Havacılık sektörü de yaşanan pandemi sürecinden en fazla etkilenen alanların başında gelmiştir. Sivil havacılık sektörü denildiğinde aslında yalnızca yolcu ve kargo taşımacılığının yapıldığının düşünülmesi eksik olmaktadır. Zira hizmet sektörü olan bu kısımda havalimanı işletmeciliği, catering, güvenlik hizmetleri, yer ve yakıt hizmetleri de sayılması gereken ve çok fazla çalışanın bulunduğu bölümler olmaktadır. Ayrıca teknoloji, sanayi, ticari rekabet ve pazarlamanın da üst seviye etkili olduğu, dolayısıyla ekonomik olunması yanında ülkeler açısından stratejik öneme sahip olan bir alan olduğu da unutulmamalıdır.

Türkiye’de Sivil Havacılık

Şevkli vd.,’ne (2012: 16) göre Türkiye’nin son zamanlarda yaşanan nüfus oranı, kentleşme ve turizm alanlarındaki yükselme nedeniyle büyük bir ticaret merkezi konumuna gelmesinden dolayı sivil havacılık sektörünün de sürdürülebilir bir şekilde üst seviyede devam ettirilmesi çok büyük önem taşımaktadır. Çünkü ülkemiz bulunduğu konum nedeniyle de devletler ve kıtalar arası taşımacılık alanında ticaret yollarının kesişim noktasında bulunmaktadır. Türkiye’de havacılık alanındaki ilk çalışmalar Atatürk Havalimanının bulunduğu Sefaköy’de 1912 yılında bir meydan ve iki hangar ile başlatılmıştır. 1925 yılında kurulan Türk Tayyare Cemiyeti, sonrasında 1933 yılında 5 uçak ile kurulan “Türk Hava Postaları” işletmesi ve cumhuriyetimizin 10. yılında Milli Savunma Bakanlığı’mıza bağlı kurulan “Havayolları Devlet İşletme İdaresi” ile bu alandaki ilerlemeler devam ettirilmiştir. 1945 yılında Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatı’na kurucu üye olarak katılması, 1947 yılında ise o zamanki adı Devlet Hava Yolları olan bugün ise Türk Hava Yolları olan işletmemiz ile ilk dış hat uçuşu, Yunanistan’ın başkenti Atina’ya yapılmıştır (SHGM, 2018: 26).

1954 yılında “Sivil Havacılık Dairesi Başkanlığı”, Ulaştırma Bakanlığı’mıza bağlı olarak kurulmuş, 1955 yılında ise Avrupa Sivil Havacılık Konferansı’na kurucu üye olarak ülkemiz dâhil olmuştur. 1956 yılında ise çıkarılan bir yasa ile

Devlet Hava Meydanları İşletmesi kurulmuştur. Korul ve Küçükönal'ın (2003: 25) belirttiği gibi 1958 yılında ilk kamu-özel işletme ortaklığı olarak kurulan Çelebi Hava Servisi A.Ş. ile hem yerli hem de yabancı havayolu işletmelerine ikram ve yer hizmetleri verilmeye başlanmıştır. 1983 yılında yürürlüğe giren Sivil Havacılık Kanunu ile havacılık sektörümüzün yeni uygulama ve standartlara kavuşması sağlanmıştır. Kline'a (2002: 320) göre yapılan bu kanun ile özel sektörün tamamen engelleri kaldırılmış, hem yerel hem de uluslararası ticari işletmeciliklerin yapılmasına izin verilmiştir. 1989 yılında ise Türkiye, Avrupa Seyrüsefer Emniyeti Teşkilatı'na üye olarak tüm Avrupa hava sahasında uçuş emniyetinin kontrol edilmesini sağlamada ve geliştirmede gelişim yaşamıştır.

Türk havacılık sektöründe dönüm noktası olarak belirtilen tarih 2003 yılı olarak gösterilmektedir. İlgili tarihte yapılan yasal düzenlemeler ile özel havayolu işletmelerinin yurt içinde tarifeli ticari uçuş yapmalarına izin verilmiştir. Bu sayede rekabetin olduğu piyasada yeni bir dönem başlamış ve iç hatlarda daha ekonomik fiyatlar ile herkesin seyahat yapabilmesi sağlanmıştır. 2000'li yılların başından itibaren yıllık bazda yolcu taşıma sayılarına bakıldığında Türk Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün yayınladığı resmi raporlara göre 2002 yılında 33.783.892 kişi olarak iç ve dış hat taşınan toplam yolcu sayıları belirtilirken bu sayı 2018 yılı için 210.498.164 olarak gösterilmektedir (DHMİ, 2020: 135). Bu rakamlar tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de 2019, 2020 ve 2021 yıllarında Covid 19 küresel salgını nedeniyle düşüş göstermiştir (DHMİ, 2021: 136-137). 2003 yılındaki yasal düzenleme sonrası sivil havacılık sektörümüzdeki yapılan gelişmeler sıralandığında havalimanlarının modern standartlara ulaştırılması, farklı yerlere havalimanlarının yapılması ve havacılık sektöründeki teknolojik gelişmelerin daha sıkı takip edilerek kullanılması ile sınıf atlanarak global anlamda çalışmalar yapabilen bir konuma gelinmiştir (SHGM, 2016: 25).

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü raporlarında 2020 yılı sektör istihdam edilen personel sayısı 245.876 olarak, sektör cirosu ise 14.26 milyar dolar seviyelerinde belirtilmektedir (SHGM, 2021: 28). Ayrıca Türkiye, son 20 yılda gösterdiği ilerleme sayesinde hem yerel hem de global olarak sivil havacılık sektörünün ilerlemesine faydalar sağlamaktadır. Yine ilgili raporlara göre ülkemizin ileriki yıllarda da büyüme hızını kaybetmeden devam ettireceği öngörülmektedir. Çalışmanın yapıldığı tarihlerde tüm dünya gibi ülkemizde de yaşanan pandemi nedeniyle istatistiksel raporlarda 2019 yılı öncesinin dikkate alınması daha doğru olacaktır. Sektörün hem ekonomik hem de idari değişimlere son derece duyarlı olması sebebiyle yaşanan en küçük bir değişimde talebin düşmesi olağan karşılanmaktadır. Pandemi nedeniyle ülkelerin sınır kapılarını kapatmaları sonucu hava taşımacılığı da direkt etkilendiğinden raporlamalarda ortalamayı yanlış göstermemesi bakımından 2019 yılı önceki veriler çalışmaya dahil edilmiştir. Kısa adı ICAO olan Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü'nün raporlarına göre pandemi etkisinde yaşanan 2020

yılı, yolcu sayılarındaki %60'a varan düşüş nedeniyle 2003 yılı rakamlarına benzer istatistiklere düşülmüştür. Taşınan yolcu sayılarının 1,8 milyar olarak gerçekleşmiş ve koltuk kapasitesinde ise %50 oranında düşüş yaşanmıştır (Ulaşan ve Erişen Türkiye 2020: 386).

Uğurlu ve Tuncer (2017: 132) tarafından havayolu taşımacılığı ile ilgili yapılan araştırmada hizmet sektörü alanında meydana gelebilecek büyümenin ekonomik kısma etki etmesinin sınırlı olacağı belirtilirken havacılık alanının bu hesaplama içinde çok önemli bir kısma tesir ettiğini açıklamaktadırlar. Bununla beraber havacılık sektörünün verimlilik olarak yüksek seviyede etkili olması yanında istihdama katısı düzeyinin ise düşük oranda olduğu belirtilmektedir. Bir diğer çalışma sonucu Ayaş (2016: 89), Türkiye ekonomisinin üretim kuvvetini hizmet sektörü anlamında en fazla etkileyen sektörleri ticaret, finans ve taşımacılık sektörleri olarak belirtmektedir.

Takım Aksaklıkları

Çalışmadaki konulardan ilk kavram olan takım aksaklıkları, Patrick Lencioni'nin (2006: 78) özet olarak "Organizasyonların içindeki tüm çalışanların eğer aynı istikamete doğru kürek çekmeleri sağlanırsa daima, her pazar ve sektörde, her çeşit rekabetin üstesinden gelinir." sözleri ile açıklanabilir. Konu ile ilgili yazmış olduğu kitabında misal olarak gösterdiği organizasyon içindeki liderin işleri çok iyi bilmesinden ziyade güzel bir ekip oluşturulmasının neticesinde başarının elde edilebileceğini açıklamaktadır. Organizasyon içindeki yapıların dışarıdan çok iyi çalışıyormuş gibi görünmelerine karşılık farklı etkileyicilerin yönlendirmelerine açık olduğu üzerinde durulmaktadır. Dolayısıyla ekip ruhunun kurulmaması, üyelerin yalnızca kendi görevlerine odaklanarak bağımsız davranışlar göstermeleri en baştaki aksaklık olarak belirtilmektedir. Bununla beraber başarılı ve sonuç odaklı işlerin yapılabilmesi için yapıcı eleştirilerin de olduğu toplantıların verimliliği dikkate alınmamaktadır. Takım aksaklıklarının beş temel alt boyutu olduğu belirtilmektedir. İlk başlık güven eksikliği olarak adlandırılmaktadır. Bu alt boyuttaki ana düşünce, takım içi çalışanların diğer çalışanlara karşı savunma mekanizmalarını kaybetmeme amacıyla olası eksik yönleri veya yanlışlıkları açık seçik anlatmamalarıdır. İkinci alt boyut ise çatışma korkusudur. İlk maddedeki güven eksikliğini yaşayan çalışanların korkmadan fikirlerini, düşüncelerini açık ve net olarak ifade etmekten kaçınmalarına denilmektedir. Bu durumda olası çatışma ortamından kaçınmak amacıyla ekip çalışanları birbirlerine karşı daha üstü kapalı veya seviyeli eleştiri yaparlar. Bu da çoğu zaman problemlerin tam olarak anlaşılmasını veya ortaya koyulmasını engellemektedir. Üçüncü alt boyut olarak bağlılık eksikliği gösterilmektedir. Bu boyuta neden olarak da eleştiri veya çatışmaların sağlıklı bir şekilde yapılmaması neden olarak açıklanmaktadır. Görüş ve düşüncelerini açık seçik beyan edemeyen takım çalışanlarının toplantılarda asıl düşüncelerini belli etmeden sanki aynı düşüncedeymiş gibi görünmeleriyle, toplantı sonrası alınan genel kararlara

bağlılık göstermemelerine denilmektedir. Takım aksaklıklarının dördüncü alt boyutu ise hesap verebilirlikten kaçınmadır. Bu durum da esasen ilk üç boyuttan sonra meydana gelmektedir. Zira fikir ve düşüncelerini açık şekilde belirtmekten kaçınan takım üyelerinin yaşanacak aksaklıkların nedenlerini sorgulamaları beklenmemektedir. Son alt boyut olarak da sonuçlara kayıtsızlık belirtilmektedir. Bu kavramın asıl temelinde karşılıklı hesap sorulmaması yatmaktadır. Organizasyondaki takım üyelerinin bireysel gereksinimlerine, organizasyonun ortak ana hedeflerinden daha fazla dikkat ederek önem göstermeleri sonucu meydana gelmektedir. Dolayısıyla da işletmelerin asıl hedeflerinden çıkarak hiç tahmin edilemeyen ve gereksiz konular üzerinde durmaya başladıkları gözlemlenmektedir. Aslında takım aksaklıkları kavramı, bir zincir olarak dikkate alınmalı ve zincir içindeki bir halkanın olmaması veya kopmasının genele etki ederek zarar verecek olması ortaya koyulmaktadır.

Çalışmada kullanılan takım aksaklıkları ölçeği, Patrick Lencioni (2006: 78) tarafından hazırlanmıştır ve bir model olarak aslında tüm takımların yaptıkları çalışmalarının belli bölümlerinde ya da genelinde fonksiyonsuz olma potansiyellerine sahip olduklarını belirtmektedir. Lencioni'ye (2006: 34) göre bütün organizasyonların işlevsiz olmak gibi bir potansiyelleri bulunmaktadır. Bu sebeple de işletmelerin başarıyı yakalayabilmeleri için oluşan bu fonksiyon bozukluklarının nedenlerini, çeşitlerini ve seviyelerini öğrenmeleri gerekmektedir. Ayrıca oluşturulan bir hiyerarşik sistem ile alt boyutlarının tek tek tamamlanması ile bozukluğun giderilebileceğinden bahsedilmektedir. Takım aksaklıklarına ait alt boyutların tek tek belirtilmesi, konunun daha iyi anlaşılması bakımından faydalı olacaktır.

1. Güven Eksikliği

Organizasyon içindeki ekip üyelerinin genel anlamda savunmasız kalmaktan çekindikleri zamanlarda, eksikliklerini, yanlışlarını ya da yardım gereksinimlerini kabul etmekte isteksiz olmaları şeklinde güven eksikliği ortaya çıkmaktadır. Aslında ekip üyeleri içinde belirli bir konfor kademesi olmadıkça güven kavramının oluşması mümkün olmamaktadır. Günümüzdeki organizasyonlarda takım çalışmasına katılanların klasik bilinen departman ve yapılardakilerin aksine daha yüksek oranda duyarlılık ve esnekliğe sahip oldukları, dolayısıyla işlerin paylaşılması ve görevlerine odaklanma kısımlarında hızlı şekilde davranarak sinerji ve motivasyonlarını yükselttikleri görülmektedir. Fakat bu tarz takım çalışmalarının daima pozitif ve doğru neticeler verdiği söylenemez. Neden olarak çok şey gösterilse bile en başta kişiler arası iletişim ile sürdürülebilirlik gösterilse bile mutlaka olması gereken tek olgu güven kavramıdır.

Gabarro (1978: 292), güven kavramını en az iki kişinin birbirleri ile ilgili bencil, art niyetli ve keyfi davranışlar göstermeyeceklerini tahmin etme dereceleri karşısında karşı tarafın daha pozitif ve iyi niyetle davranmasının bek-

lenme kademesi olarak açıklamaktadır. Baier (1986: 238) ise örgütsel güveni, insanların amirleri tarafından verilen işlerine zarar gelmesi yerine görevlerini ifa etmedeki gösterdikleri istek ve becerilerine inanılması olarak tanımlamaktadır. Bir diğer tanımlamada ise Taylor (1989: 86), organizasyondaki çalışanların karşılıklı bir şekilde nezaket ve iyi niyet çerçevesinde saygılı ve uyumlu olarak birbirlerinin iyiliklerini düşünmeleri, bu yönde davranışlarda bulunmaları neticesinde meydana gelen durumu örgütsel güven olarak açıklamaktadır. Mishra ve Morrissey (1990: 445) güven kavramını, çalışanların yönetici veya liderlerinin verdikleri sözleri yerine getireceklerine dair inançlarının olması olarak belirtmektedirler.

Örgütsel güven ile ilgili literatüre bakıldığında Cook ve Wall'a (1980: 42) göre arkadaşlarına, yöneticiye ve işyerinde güvenme olarak genel anlamda üç çeşidin bulunduğu görülmektedir. McCauley ve Kuhnert'e (1992: 269) göre çalışanların yöneticilerine güvenmeleri esasen yöneticilerin buldukları organizasyonların temsilcileri olarak görülmelerinden dolayı organizasyona duyulan güveni pozitif ya da negatif olarak etkilemesine neden olduğunu belirtmektedirler. Shapiro, Sheppard ve Cheraskin (1992: 371) ise güven kavramını özdeşleşme odaklı güven, hesaplanmış güven ve bilgiye dayalı güven olarak üç kısımda açıklamaktadırlar. Corrazzini (1977: 79) ise güven kavramını sürekli görülen lider, yönetici veya işyerine güven çeşitlerinin yanında aslında çalışma ya da takım arkadaşlarına duyulan güven şeklinde olması gerektiğini hatırlatmaktadır. Güven kavramı, günümüzde özellikle örgütsel güven olarak küreselleşme, kültürel farklılıkların artışı, organizasyonlarda yükselen demokrasi kavramı, bilgi işlem teknolojilerinin artması, doğru karar alınması ve sorumlulukların paylaşılması gibi kısımlarda daha fazla önem kazanmaktadır. Shockley-Zalabak, Ellis ve Winograd'a (2000: 35) göre örgütsel güven kavramı, organizasyon içindeki üyelerden, tecrübelerini, görevlerini, iletişimleri ve bağlılıkları düşünülerek beklenen pozitif düşünce ve davranışlar olarak açıklanmaktadır.

2. Çatışma Korkusu

Takım aksaklıkları içindeki ikinci işlev bozukluğu çatışma korkusudur. İlk olarak belirtilen güven kavramının olmadığı takımlarda çalışanlar, tutkulu bir şekilde tartışmalara dâhil olmazlar ve kilit konular ile ilgili fikir ve düşüncelerini net şekilde anlatmak yerine filtrelenmiş biçimde aktarırlar. Böyle davranılan toplantılar sonucu alınan kararların düşük etkinlikte olması beklenilir. Can, Azizoglu ve Aydın'a (2011: 27) göre genel olarak karşılaşılan durumlara karşılık kişinin veya gurubun karar alma ya da tercihlerinde zorluklarla karşılaşmaları, dolayısıyla karar verme kısımlarında bozulmanın oluşması da farklı bir açıklama şeklinde çatışmanın tanımı olarak belirtilmektedir. Topaloğlu ve Avcı'ya (2008: 76) göre ise bütün çatışma kavramının tanımlamalarında ortak durumlar ahenksizlik, uyuşmazlık, tezatlık ve zıt davranışlar olarak gösterilmektedir.

Aslında çatışmanın temelinde kişilerin çalıştıkları insanları, grupları, düşünce tarzlarını ya da olayları beğenmemeleri ya da memnun olmamaları nedeniyle çekişmeli duruma düşülmesi yatmaktadır. Aldag, Cunningham ve Store'a (1993: 54) göre esasında eğer tartışmalar yapıcı şekilde yapılabilirse yeni görüş, düşünce ve değişimlere destek olarak hem bireysel hem de örgütsel verimliliği yükseltmeye yardım edebilir. Çünkü hiç tartışma ve çatışma olmayan organizasyonlarda durgunluk oluşacağından yaratıcılıktan uzaklaşılması muhtemeldir. Şimşek, Çelik ve Akgemci'ye (2015: 27) göre günümüzde çatışma kavramı, aslında kaçınılması, iptal edilmesi ya da engellenmesi gereken bir durum olmasının yerine ihtiyaç duyulan bir etken olarak hem aksaklıkların giderilmesi ve daha doğru idarenin sağlanması adına istifade edilmesi gereken sosyolojik ve örgütsel bir gereklilik olarak gösterilmektedir. Yine Kıdak vd.,'ne (2011: 3) göre çatışma, örgütlerde iletişimi, karar alınmasını, ahengi güçlendiren, yarar ve yaratıcılık oluşturan stratejik bir davranış olarak açıklanmaktadır.

Sökmen ve Yazıcıoğlu'na (2005: 2) göre çatışma, tarafları, tartışma konusunu, tarafların çatışmadan evvelki iletişimini, çatışma anındaki kullanılan strateji ve yolları, sonuçları ve örgüte olan etkisini gösteren süreç olarak açıklanmaktadır. Ehtiyar ve Yanardağ (2008: 53), yaşanan bir çatışma durumunda çalışanların eğer yöneticilerinin ya da liderlerinin sessiz kaldıklarını görmeleri durumunda konuşmalarını azaltarak organizasyonel sessizliğe bürüneceklerini belirtmektedirler. Böyle durumlarda da doğal iletişim yolları değişerek yerine aslında olmayan ama resmi gibi görünen bir şekilde haberleşme meydana gelecektir.

3. Bağlılık Eksikliği

Takım aksaklıkları ölçeğinde kullanılan üçüncü alt boyut bağlılık eksikliğidir. Organizasyon içindekilerin herhangi bir çatışmaya mahal vermeden belirsizlik ortamında karar almaları kolay değildir. Gelecek ile ilgili kaygı ve organizasyona bağlılıktaki eksiklikler, takipçileri mutsuz ederek performanslarının düşmesine sebep olabilir. Bu sebeple çalışanların öncelikle organizasyonlarına ve takımlarına güven duymaları gerektiğinden bu kısımda örgütsel güven üzerinde durulması faydalı olacaktır. Tan ve Lim'e (2009: 47) göre çalışanların yöneticilerine duyacakları güven, yöneticilerin alacakları kararlarda kendilerini de düşünecekleri, onlara herhangi bir zarar vermeyecekleri, tam aksine onların da menfaatlerinin üstleri tarafından korunacağını bilmeleri durumunda hiç düşünmeden risk almaları mümkündür. Bu durumlara terfi ve maaş artırımı olumlu yönde örnek gösterilebilirken işten çıkarma da olumsuz yönde etkileyici olarak örnek gösterilebilir. Dolayısıyla takım ve organizasyona duyulan güvenin dereceleri, organizasyonun öncelikle kendisine güven duyması, çalışanların takım arkadaşlarına güven duymaları ve çalışanların yöneticilerine güven duymaları olarak üç kısımda gösterilebilmektedir.

Stewart'a (2004: 19) göre ise bir işletme içinde çalışanlar ile yönetici ya da işverenleri arasındaki sözleşmeler, verilen sözler veya yapılan uygulamalar bakımından yerine getirilemeyebilir. Aslında kesinlikle olması gereken davranış doğruları dile getirmek ve çalışanlara adil bir şekilde davranmaktır fakat bu durumda öncelikler ihlal edilmektedir. Reyhanoğlu'na (2006: 43) göre de işletme içinde çalışanların kişisel ilişkileri, organizasyon ve yöneticilerin ortaya koydukları davranış ve durumlarla değil, bir çeşit duygusal bağ ile alakalı olmaktadır. İşte güven kavramı, organizasyon içindeki hem dış hem de iç iletişimde önem kazanmakta ve etkisi neticeleri değiştirebilmektedir. Çünkü güven olgusunun olmadığı işletmelerde çalışanların geleceklerini düşünerek organizasyonu sahiplenmeleri, işlerine motive olarak performanslarını yükseltebilmeleri ve bağlılıklarını üst seviyelerde tutarak gelişimi desteklemeleri mümkün olmayacağından bağlılık konusunda sürekli eksiklik yaşanacaktır.

4. Hesap Verebilirlikten Kaçınma

Lencioni'nin takım aksaklıkları ölçeğinde belirttiği bir diğer işlev bozukluğu hesap verebilirlikten kaçınma alt boyuttur. Organizasyonların net bir eylem planına sahip olmamaları durumunda en çok motive olan çalışanların ya da görevlendirilen yetkililerin bile gördükleri olumsuzluklara müdahale etmeleri beklenemez. Çünkü herhangi bir planı olmayan işletmelerde çalışanların olası bir aksaklık durumunda sorumluluk alması, karşılık olarak hesap vermesi anlamına gelmektedir ki böyle bir durumda kimseden hesap verme kısmına geçmez.

Hesap verebilirlik alt boyutunda belirtilen kısım, esasen yönetici ya da liderlerin işletmelerini veya buldukları pozisyonlarını nasıl sürdürdüklerini, aldıkları kararların nedenlerini, gelecekleri ile ilgili yönlendirme sebeplerini, toplamında yetkilerini ne şekilde kullandıklarını net ve açık bir şekilde anlatmaları anlamına gelmektedir. Robertson'a (2004: 57) göre de buradaki amaç, üst yönetim ile çalışanların, lider ile takipçilerin, yönetici ile astlarının aralarındaki ilişkilerin, bağların ve iletişimin güçlendirilerek devam ettirilmesi ve sürekli bu bağın korunmasıdır.

Sinclair (1995: 224), hesap verebilirlik kavramını bulunduğu ortama göre şeklini değiştirebilen bir çeşit hayvan türü olarak açıklayarak bu alanda çalışmalar yapan tüm insanların aslında hesap verebilirlik kavramının farklı bir türünü inceleyerek ortaya çıkardığından bahsetmiştir. Örnek vermek gerekirse hesap verebilirlik kavramının içindeki hesap kelimesinden dolayı finansal anlamda dikkate alınması da mümkündür. Ya da bazı araştırmacılar bu kavramı tamamen etik değerler boyutunda inceleyerek bu kısma yönelik çalışmalar da yapabilmektedirler. Diğer taraftan Alsop vd., (2005: 6) hesap verebilirlik kavramını açıklarken bunun bir durum olmadığı yanında bir çeşit süreç olduğundan bahsetmektedirler. İşleyiş olarak da yalnızca yöneticilerin masalarında oturarak gelen eleştirilere açık bir şekilde davranmala-

rından bahsedilmektedir. Bu sebeple hesap verebilir olunması demek, olası herhangi bir denetim ya da kontrollerden kaçmak amacıyla bütün kuvvetleri ile mücadele edilmesi olmadığı, tam tersi çevrede bulunan diğer organizasyonlar ile birlikte hareket edilmesi ile bulunulan pozisyondaki performans ve dürüstlük seviyelerinin yukarı çekilmesine yardımcı olmaktadır.

5. Sonuçlara Kayıtsızlık

Takım aksaklıkları ölçeğindeki beşinci alt boyut sonuçlara kayıtsızlıktır. Organizasyon çalışanları, yaptıkları ile sorumlu olmadıkları durumlarda normal olarak kendi kişisel hedeflerini, ego, tanınma, kariyer gelişimi gibi bireysel ihtiyaçlarını işletme ortak hedeflerinin nüne koyarak davranma eğilimindedirler. Yöneticilerin, çalışanların işletme veya takım içinde daha hareketli, katılımcı ve performanslarını artırmış biçimde hareket etmeleri için kararlar almaları beklenir. Çünkü çalışanların ekip olarak hareket etmeleri, karşılaşılacak olumsuz durumlarda tam katılımlı müdahale edilebilmesi, bütünleşme ve kaynaşmanın oluşturulmasını sağlayacaktır. Bununla da takım çalışması ile ilgili literatürde en fazla üzerinde durulan güven verme ve sorumluluk üstlenme boyutlarının güçlendirilerek sürdürülmesi sağlanabilecektir. Çalışanların buldukları iş ortamlarında istemeden olsa da karşılaştıkları olumlu veya olumsuz durumlardan kesinlikle etkilendikleri yapılan araştırmalar ile ortaya koyulmuştur. Bu konuda çalışma ortamında uygulanan yıldırma davranışları, psikolojik zorbalık ve zor kullanma gibi uygulamaların örnek verilmesi mümkündür. D’Cruz ve Noronha’nın (2011: 272) yaptıkları çalışmada çalışanların yaşadıkları olumsuz davranışlara karşılık tepki vermemeleri, sözlü veya psikolojik tacizler, sosyal olarak yalnızlık hissedilmesi, iş yerinde faydalı ve etkili olunmadığı düşünceleri sonucu stres oranlarının yükselmesi ile motivasyon seviyelerinin düşmesi ve iş tatminsizlikleri görülmesi gibi durumlar ispatlanarak ortaya koymuşlardır.

Sonuçlara kayıtsızlık durumunun önlenmesi için öncelikle organizasyon içinde düşük işleve sahip olan bölümlerin nasıl meydana geldiğini ve ne yoğunlukta olduklarını anlamak gerekmektedir. Takım üyelerinin karşı karşıya kaldıkları olumsuz durumlarda ne çeşit tepki gösterdikleri, neden farklı rollere girdikleri ve karşılaşılan engellerin aşılması için takip edilmesi gereken yol belirlenmelidir. Alicke ve Sedikides (2009: 12) ile Gerstein ve Shaw’a (2006: 8) göre çalışanların bu tarz aksaklık yaşanan durumlarda eğitilerek sorumluluk altına sokulmaları, daha aktif görevler verilerek örgütsel etkinliğin yükseltilmesi, tüm bunların yanında eskiden yüklenilen görev ve yetkilerinin de ne olduğunun öğrenilmesi çok önem taşımaktadır.

Çeviklik

Çeviklik kavramı, Sekman ve Utku’ya (2004: 52) göre önceden tahmin edilemeyen, bilinmeyen veya öngörülemeyen değişim veya farklılık durumlarına mümkün olan en kısa sürede uyum sağlanması, adaptasyonun oluş-

turulması veya entegrasyonun sağlanması durumu olarak açıklanmaktadır. Teknoloji ve hız olgularından faydalanarak mal veya hizmet sunan firmaların, belli dönemlerde rakiplerine oranla üstünlüklerini yitirmeleri olasıdır. Değişen piyasa şartlarına uyumda gecikme ve değişen tüketici tercihlerine karşılık arzın olmaması bu kayıplara temel olarak belirtilmektedir. Dolayısıyla organizasyonların iç ve dış çevrelerine göre sistemlerini, süreçlerini ve anlayışlarını değiştirmeleri gerekmektedir. Ganguly, Nilchiani ve Farr (2009: 411) çeviklik kavramını, organizasyonun etrafındaki tehditleri, fırsatları ya da birleşimlerini önceden bilme kabiliyeti olarak açıklamaktadırlar. Ayrıca organizasyonların tüketicilerine ve ortaklarına, üretim ve yönetim kısımlarında tüm stratejilerini tekrar düzenleme yoluyla hızlı şekilde karşılık verebilme özelliğidir. Bu noktadaki beklentilerin ve uyum süreçlerinin zararsız atlatılmasında örgütsel çeviklik kavramı önem kazanmaktadır. Maskell (2001: 5), tahmin edilmesi mümkün olmayan farklılıkların yaşandığı piyasa ortamlarındaki organizasyonların gelişme veya başarı gösterme seviyeleri olarak çevikliğı açıklamaktadır.

Sharifi ve Zhang (2001: 773) ise farklı olarak gelişen teknoloji ve bilgi sistemlerinin kullanılması, çevreye uyum sağlanabilmesi, aynı zamanda hareket edilebilmesi ve bu kavramların hepsinin birleştirilmesi olarak çevik üretimden bahsetmişlerdir. Yine onlara göre çevikliğin özellikleri belirtilirken ilk olarak donanımlı, tecrübeli, iyi eğitim almış çalışanların gerekliliğinden bahsetmektedirler. Bunun yanında tüm organizasyon dâhilinde bütün kısımların iletişim anlamında güçlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca piyasadaki rakipleri ile gerektiği durumlarda iş birliği yapılması da mümkündür. İşletmeler esas hedef olarak müşterilerine değer yaratırken geleceğe yönelik daha fazla değer oluşturmada çaba sarf etmesi gerekmektedir. Bir diğer gereklilik ise organizasyonların kendi işleyişlerini sekteye uğratmamak adına mutlaka çevik yapıdaki tedarikçiler ile çalışmaya dikkat etmesi gerekmektedir. İhtiyaç duyulduğunda üretim kısmında hızlı biçimde değişiklik yapabilecek esnekliğe sahip olunması gerekmektedir. Tüketici istekleri doğrultusunda kaliteli, kişiselleştirilmiş ve hızlı ürün yapılırken birim maliyetlerin düşük tutulmasına da dikkat edilmesi çok önemlidir.

DeVor, Graves ve Mills'e (1997: 814) göre çeviklik, acımasız bir rekabetin yaşandığı pazar şartlarındaki tahmin edilemeyen değişimlerin karşısında en karlı ve yararlı üretim gerçekleştirme ya da çalışma yapabilme özelliği olarak açıklanmaktadır. Onlara göre çevikliğin stratejik boyutları sıralanırken ilk sırada bilginin ve insanın gücünün artırılması gelmektedir. İkinci olarak çevre ile rekabet ortamında iş birliklerinin artırılması gerektiğinden bahsetmektedirler. Üçüncü olarak müşterilere değer ve önem katacak organizasyonun oluşturulması ve daha da önemlisi bu oluşturulan yapının tüketiciler tarafından da aynı şekilde algılanmasının sağlanmasıdır. Son olarak belirsizlik ve değişim ortamlarında organizasyonun uzmanlık gösterebilmesi gelmektedir.

Çevik işletmeler belirsizlik ve değişim olduğu durumlarda bile gelişim gösterebilecek şekilde organize olmalıdır. Çünkü çevik işletmelerin esnek yapıları sayesinde hem fiziksel yapının hem de insan kaynaklarının süratli bir şekilde en baştan şekillendirilebilmesi sağlanacaktır.

Literatüre bakıldığında Lin, Chiu ve Chu (2006: 286), Shahaee (2008: 15) ve Sharifi ve Zhang'ın (2001: 773) yaptıkları çalışmalara göre örgütsel çevikliğin Cevap Verme, Yetkinlik, Esneklik ve Hız olmak üzere dört alt boyutunun olduğu görülmektedir.

Organizasyonların yaşanılan olumlu ve olumsuz durumlarda buldukları durumlarını korumak ya da üstünlük sağlamak amacıyla karşılık verme yeteneği olarak cevap verme özelliği gösterilmektedir. Tüketicilerin ihtiyaç ve istekleri, yaşanılan teknolojik ve kültürel gelişmeler ile sürekli değişim gösterdiğinden oluşan farklı durumlara organizasyonların doğru yer ve zamanında karşılık vermeleri gerekmektedir. Verilen karşılık ya da cevaplardaki başarı, işletmelerin yarışmadaki varlıklarını koruyabilmelerini ve olası üstünlük kurabilmelerini sağlamaktadır. Cevap verme fonksiyonu bazı araştırmacılara göre organizasyonların dış ve iç çevreden gelen belirtilere karşı verilen tepki gösterme hızı olarak açıklanmaktadır. Yukarıda belirtilen diğer araştırmacılar ise işletmelerin öngörü becerileri, kendi alanlarındaki farklılıkların önceden tahmin edilmesi, sonrasında yaşanılan değişimleri hızlı ve proaktif şekilde yakalayarak cevap ya da karşılık verme becerisi olarak açıklamaktadırlar.

Örgütsel çevikliğin bir diğer alt boyutu olan esneklik kavramı, organizasyonların, koyulan hedeflere ulaşabilmek adına gereken kısımlarda değişim yapılarak veya imtiyaz verilerek alternatif ve süreçleri uygulama kabiliyetine denilmektedir. Meydana gelen farklı piyasa durumlarına uyum sağlama olarak da adlandırılan esneklik yanında örgütsel esneklik ise herhangi bir organizasyonun üretim kuvvetindeki farklılaşma, çalışanların meydana gelen bu farklı duruma ya da gelişmelere uyum göstermedeki süratlerini belirtmektedir. Yukarıda gösterilen araştırmacılar tarafından da organizasyonların buldukları pozisyonlardan daha farklı görevleri yapabilmeleri, değişik ve daha fazla kuvvetli becerilerini gösterebilmeleri, esneklik olarak açıklanmaktadır. Aslında organizasyonların yaşanılan olası değişimlere uyum sağlamaları, daha da ötesi karşılık vermeleri kendi iç yapılarının hızlı reaksiyon göstermesi ya da iç iletişimin başarısı olarak görülebilir. Rekabetçi piyasada işletmelere gelen talep arttıkça ve değiştikçe organizasyonların da yapılarını ve sistemlerini buna göre biçimlendirmeleri, daime olası yeni isteklere hazır beklemeleri gerekmektedir. Esneklik, bu sebeple organizasyonların planlanmayan dış gelişmelere karşı en kısa zamanda ve talep edilen kalitede karşılık göstermesi olarak da açıklanabilmektedir.

Hız kavramı günümüz organizasyonlarında rekabete karşı koyabilme ve reaksiyon gösterebilme yeteneğine sahip olunması, yeni bilgi oluşturulabil-

mesi açısından son derece önemlidir. Hız kavramı, çeviklik açısından en güçlü etkenlerden birisidir. Dolayısıyla yalnızca tek boyutta düşünülmemesi gerektiğinden organizasyonların farklı durumlarda nasıl aksiyon göstermeleri, yapılacakların kararının verilmesi, alınan kararların uygulanma zamanları gibi kısımlarda etken olduğu bilinmelidir. Örgütsel hızın en dikkate alınması gereken kısmı olması yanında organizasyon içinde yapılan işin, üretilen mal ya da hizmetin kaliteli, sağlam yapılması yanında üretim hızının da en yüksek seviyede olması beklenmektedir. Bu sebeple de yöneticilerin organizasyon dışı değişimleri, gelişmeleri takip edip strateji geliştirirlerken, verilecek karşı reaksiyonların en kısa sürede yapılabilmesi, uyumun sağlanması ve tüketici taleplerinin karşılığının en kısa sürede verilmesi olarak da hız kavramı olarak açıklanmaktadır.

Çeviklik kavramının son alt boyutu olan yetkinlik kavramı, cevap verme, esneklik ve hız fonksiyonlarının haricinde bunların kullanılabilme olasılığı, potansiyeli ve dinamikliği ile ilgili kısım olarak dikkat çekmektedir. Değişen piyasa şartlarına uyum göstermede Shahaee'ye (2008: 15) göre organizasyonların zaten sahip oldukları kabiliyet ve özelliklerini daha fazla geliştirebilme imkânı olarak yetkinlik kavramı açıklanmaktadır. İşletmelerin görevlerini yapmaları esnasında hem ellerindeki kabiliyetlerini geliştirmeleri hem de rakip işletmelere karşı rekabet üstünlüğü kurmaya çalışmaları amacıyla işlemlerine hız ve çeviklik olgularını eklemeleri gerekmektedir. Bu kabiliyetlerinin olası değişken çevre şartlarında proaktif biçimde uygulanması, diğer işletmelere üstünlük göstermede kullanılacak yeteneklerin geliştirilmesi, yalnızca bu yeteneklerin kendi organizasyonlarında bulunması, rakip firmalar açısından en zor ve taklit edilemeyen özellikler olarak yetkinlik kavramını tanımlamaktadır.

Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, takım aksaklıklarının alt boyutlarının çeviklik kavramına etkilerinin havacılık sektöründeki çalışanlar üzerinde araştırılmasıdır. Hız, teknoloji ve takım çalışmasının havacılık sektöründeki etkisi tartışılmazdır. Pandemi dönemi her sektörde olumsuzluklara sebep olduğundan ilgili dönem öncesi 2019 Nisan-Temmuz döneminde İstanbul havalimanı ortalamalarına bakıldığında her 74 saniyede bir uçağın geliş veya gidiş yaptığı görülmektedir. Dolayısıyla Taşkiran'a (2019) göre hız kavramının ne kadar önemli olduğu buradan da anlaşılmaktadır.

Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Pandemi öncesi dönem olan 2019 yılında Türkiye'deki havacılık sektöründe istihdam SHGM'nin (2020: 28) rakamlarına göre 295.547 olarak belirtilmiştir. Belirtilen sayının İstanbul'daki kısmı net olarak bilinmemektedir.

fakat çoğunluk kısmının burada bulunduğu düşünülerek sayının tamamının hesaplamalarımıza dâhil edilmesinin mantıklı olacağı düşünülmüştür. Dolayısıyla çalışmamızın evreni 295.547 olarak alınmıştır ve Kestek, Çolakoğlu ve Atay'ın (2018: 58) kullandığı formüllerden faydalanılmıştır. Formüle göre örneklem büyüklüğü en az 384 kişi olarak belirlenmiştir. Çalışmanın zaman olarak pandemi dönemine rastlamasından dolayı havacılık sektöründe çalışan üst seviye yetkili ve yöneticilere ulaşmada problemler yaşandığından tesadüfi olmayan örnekleme metotlarından olan kolayda örnekleme çeşidinden faydalanılmıştır. Dolayısıyla da havacılık sektöründe önceden çalışmış ya da hâlihazırda çalışan 310 üst seviye yetkili veya yöneticiler araştırmanın örneklemini meydana getirmektedir.

Araştırmada Kullanılan Ölçekler

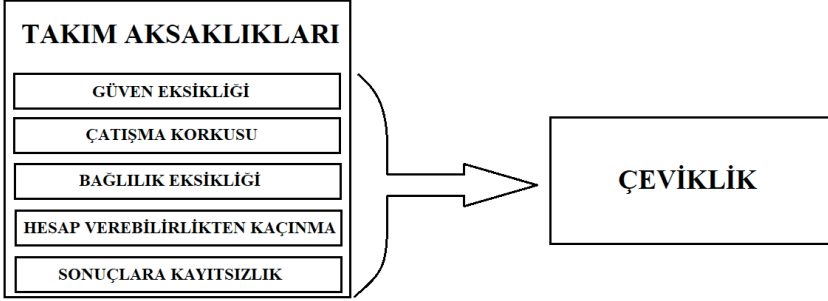
Araştırmada veri toplama metodu olarak anket yöntemi uygulanmıştır. Kullanılan anket dört ayrı bölümden oluşmaktadır Fakat bu çalışmada sadece üç bölümünün sonuçlarından bahsedilecektir. Anketin ilk bölümünde katılımcıların işyerlerindeki görevleri ve çalışma süreleri dâhil demografik sorular yöneltilmiştir. Sharifi ve Zhang'ın (2001) geliştirdiği ve toplamda 17 soru bulunan çeviklik ölçeği anketin ikinci kısmında bulunmaktadır. İlgili ölçek Kasap ve Peker (2009: 57) tarafından Türkiye'de otomotiv sektöründe üretim yapan bir işletmenin çeviklik seviyelerini incelemek amacıyla dili Türkçe'ye çevrilerek ve ölçek güvenilirliği ile alakalı pozitif neticeler elde edilmek suretiyle kullanılmıştır.

Çalışmanın üçüncü kısmında ise Patrick Lencioni (2006) tarafından geliştirilmiş olan, alt boyutları güven, çatışma, bağlılık eksikliği, hesap verebilirlikten kaçınma ve sonuçlara kayıtsızlık olan, toplamda 38 sorudan oluşan Takım Aksaklıkları ölçeği yer almaktadır. Ana çalışmada kullanılan bu ölçeğin daha önce Türkçe olarak çevirisi bulunmadığından öncelikle back translation yönteminden yararlanılarak bir pilot çalışma yapılmıştır. Ölçek güvenilirliği, uyum indeksleri, faktör yapıları ve geçerlilik ile ilgili hesaplamalar yapılarak kontrolden geçirildikten sonra çalışmada kullanılmasına karar verilmiştir. Çalışmada 5'li Likert sisteminden faydalanılmıştır.

Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Çalışmada takım aksaklıklarının çeviklik kavramına olan etkileri havacılık sektöründe hizmet veren işletmeler genelinde incelenmiş, nicel araştırma yollarından anket toplama ve nicel verilerin analiz edilmesi yoluyla etkileşimleri araştırılmıştır. Hem maliyet hem de zaman bakımından pandemi dönemi nedeniyle kısıtlamalar olmasından dolayı örnekleme yollarında tesadüfi olmayan örnekleme çeşitlerinden kolayda örnekleme metodundan faydalanılmıştır. Ana çalışmada Türkiye'de havacılık sektöründe çalışan işletmelerden İstanbul ili sınırlarında bulunan bazı işletmelerin 18 yaş üzeri çalışanlarına ya da üst seviye yetkililerine anketler uygulanmıştır. 01.03.2020 ile

30.09.2020 tarihleri arasında belirlenen sektördeki işletmelerde yönetici veya beyaz yakalı olarak çalışan toplamda 310 kişinin tamamına yakını üzerinde pandemi dönemi nedeniyle anketler online olarak uygulanmıştır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmanın Bulguları

Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Çalışmada anketlerin uygulandığı katılımcıların yüzde 21'i kadın geri kalan yüzde 79'u ise erkektir. Bununla beraber 35-40 yaş aralığındaki katılımcıların çalışmanın yüzde 22'sini oluşturduğu görülmektedir. Yüzde 70'i evli olan katılımcıların üniversite mezunu olanlarının oranı yüzde 67 olarak belirtilmektedir. Bir diğer oranda katılımcıların yüzde 39'u uzman seviyesinde, yüzde 17'lik kısım müdür düzeyinde çalışırken yüzde 15'lik oranda ise pilotların çalıştığı görülmektedir. Katılımcıların yarıdan fazlası aynı sektörde 10 yıldan daha çok çalışanlardan meydana gelirken yine yarıya yakın oranın aynı iş şirketlerinde 5 yıldan az çalıştıkları anlaşılmaktadır.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Bireylerin Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	%	Meslek	Frekans	%
Erkek	244	79 %	Genel Müdür	13	4 %
Kadın	66	21 %	Genel Müdür Yrd.	8	3 %
Toplam	310	100 %	Şef	28	9 %
Yaş	Frekans	%	Uzman	Frekans	%
20-25 Arası	15	5 %	Yönetici	43	14 %
25-30 Arası	42	14 %	Pilot	46	15 %
30-35 Arası	58	19 %	Bölüm Müdürü	52	17 %
35-40 Arası	68	22 %	Toplam	310	100 %
40-45 Arası	53	17 %	İş Sektörü Alanı	Frekans	%
45-50 Arası	30	10 %	Havacılık Yakıt	17	5 %
50'den Büyük	44	14 %	Havacılık Catering	5	2 %
Toplam	310	100 %	Havacılık Yer Hizmetleri	15	5 %
Eğitim Durumu	Frekans	%	Havacılık Hava yolu Şirketi	88	28 %

İlkokul	2	1 %	Havacılık Temsil, Gözetim-Yönetim	39	13 %
Ortaokul	3	1 %	Havacılık Business	10	3 %
Lise	34	11 %	Havacılık Havalimanı İşletmesi	14	5 %
Üniversite	207	67 %	Havacılık Teknik / Bakım	75	24 %
Yüksek Lisans	54	17 %	Havacılık Diğer	47	15 %
Doktora	10	3 %	Toplam	310	100 %
Toplam	310	100 %	Bulunulan Sektörde Çalışma Süresi	Frekans	%
Medeni Durum	Frekans	%	5 Yıla Kadar	84	27 %
Evli	216	70 %	5-10 Yıl Arası	72	23 %
Bekâr	94	30 %	10-15 Yıl Arası	63	20 %
Toplam	310	100 %	15-20 Yıl Arası	33	11 %
Çocuk Sahibi	Frekans	%	20 Yıldan Fazla	58	19 %
Çocuğu Var	195	63 %	Toplam	310	100 %
Çocuğu Yok	115	37 %	Bulunulan İş Yeriindeki Çalışma Süresi	Frekans	%
Toplam	310	100 %	5 Yıla Kadar	156	50 %
			5-10 Yıl Arası	89	29 %
			10-15 Yıl Arası	34	11 %
			15-20 Yıl Arası	19	6 %
			20 Yıldan Fazla	12	4 %
			Toplam	310	100 %

Hipotezlerin Test Edilmesine İlişkin Bulgular

Takım Aksaklıkları Ölçeği Uyum Endeksleri

Bu kısımda yapılmış araştırmada kullanılmış olan ölçeklerin uyum indekslerine ait sonuçlar hesaplanmıştır. Yapılmış analizlerin sonuçlarında uyum indekslerinin $\chi^2/df:3,060$; RMSEA:0,082; CFI: 0, 912; GFI:0,864 ve AGFI: 0,822 olduğu neticesine ulaşılmıştır. Dolayısıyla ölçek uyum indekslerinin incelenmesi neticesinde kabul edilebilir düzeyde modele sahip olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca kullanılan ölçekte bulunan alt boyutların (Güven Eksikliği, Çatışma Korkusu, Bağlılık Eksikliği, Hesap Verebilirlikten Kaçınma ve Sonuçlara Kayıtsızlık) herhangi birisinin iptal edilmesine sebep bulunmadığı anlaşılmaktadır. Yalnızca Güven Eksikliği alt boyutuna ait 6. madde, Çatışma Korkusu alt boyutuna ait olan 2,23 ve 27. maddeler ve Hesap Verebilirlikten Kaçınma alt boyutuna ait 8 ile 35. maddelerin uyum ve güvenilirlik endekslerinin genel endeksi düşürdüğü anlaşıldığından araştırmadan çıkarılması uygun görülmüştür.

Tablo 2: *Takım Aksaklıkları Alt Boyutları İçin Güvenilirlik Değerleri Sonuçları*

GÜVEN EKSİKLİĞİ		ÇATIŞMA KORKUSU		BAĞLILIK EKSİKLİĞİ		HESAP VER. KAÇINMA		SONUÇLARA KAYITSIZLIK	
Cronbach's Alpha	.949	Cronbach's Alpha	.889	Cronbach's Alpha	.898	Cronbach's Alpha	.888	Cronbach's Alpha	.952
Madde Sayısı	7	Madde Sayısı	5	Madde Sayısı	7	Madde Sayısı	5	Madde Sayısı	8
Madde İptal Edilirse Cronbach's Alpha		Madde İptal Edilirse Cronbach's Alpha		Madde İptal Edilirse Cronbach's Alpha		Madde İptal Edilirse Cronbach's Alpha		Madde İptal Edilirse Cronbach's Alpha	
C01	.938	C04	.873	C11	.877	C16	.853	C03	.947
C10	.938	C05	.875	C19	.878	C20	.848	C09	.946
C13	.945	C07	.864	C24	.877	C21	.893	C14	.948
C17	.943	C12	.855	C28	.877	C26	.868	C15	.945
C22	.941	C18	.859	C30	.897	C36	.851	C25	.944
C32	.934			C34	.880			C29	.949
C33	.944			C38	.890			C31	.942
								C37	.946

Yapılan güvenilirlik analizleri sonucu Takım Aksaklıkları ölçeğinin güven eksikliği, çatışma korkusu, bağlılık eksikliği, hesap verebilirlikten kaçınma ve sonuçlara kayıtsızlık alt boyutlarının tamamının yüksek güvenilirlik gösterdikleri ve tüm boyutların Cronbach's Alpha değerlerinin .70'in üzerinde olduğu hesaplanmıştır.

Örgütsel Çeviklik Ölçeği Uyum Endeksleri

Çalışmada kullanılan diğer ölçek ise örgütsel çeviklik ölçeğidir ki uyum indekslerine ait neticeler de araştırılmıştır. Analizlerin neticesinde uyum indeksleri $\chi^2/df:3,119$; RMSEA:0,083; CFI: 0,945; GFI:0,890 ve AGFI: 0,846 olarak hesaplanmıştır. Sonuçlara göre uyum indekslerinin kabul edilebilir seviyede uyumlu olduğu anlaşılmaktadır. Yine analizler sonucu örgütsel çeviklik ölçeğinin alt boyutlarından hiçbirisinin alt boyutlarının iptaline gerek olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 3: *Örgütsel Çeviklik Ölçeğine Ait Uyum Endeksleri*

Uyum Ölçüleri	Mükemmel Uyum	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/df			3.119
RMSEA			0.083
CFI			0.945
GFI			0.890
AGFI			0.846

Çalışmadaki örgütsel çeviklik ölçeğinin alt boyutları olan cevap verme, yetkinlik, esneklik ve hız değişkenlerinin tümünün önem seviyelerinin 0,05'in altında olduğu, kendi aralarında olumlu istikamette güçlü seviyede anlamlı ilişkiye sahip

oldukları anlaşılmaktadır. Yapılmış korelasyon analizi sonuçlarında cevap verme ile hız alt boyutları arasındaki en yüksek ilişki ($r = ,954$) olarak hesaplanmıştır. Buna karşılık alt boyutlar arasındaki korelasyon değeri olarak en düşük ilişki ise ($r = ,746$) olarak yetkinlik ile esneklik alt boyutları arasında görülmektedir.

Bir diğer ölçek olan takım aksaklıkları ölçeğinin alt boyutlarının birbirleri ile ilgili korelasyon analizleri de yapılmıştır. Yapılan Pearson korelasyon analizleri sonucu güven eksikliği, çatışma korkusu, sonuçlara kayıtsızlık, hesap verebilirlikten kaçınma ile bağlılık eksikliği alt boyutlarının önem derecelerinin 0,05'in altında olduğu, ayrıca kendi aralarında olumlu yönde ve birçoğunun kuvvetli seviyede anlamlı ilişkinin olduğu anlaşılmaktadır. Takım aksaklıkları ölçeğinin alt boyutlarından güven eksikliği ile sonuçlara kayıtsızlık değişkenleri arasında ($r = ,957$) olarak en yüksek seviye ilişki olduğu, buna karşılık güven eksikliği ile bağlılık eksikliği değişkenleri arasında ise ($r = ,611$) olarak en düşük ilişkinin olduğu anlaşılmaktadır.

Değişkenlerin Alt Boyutlarına Ait Regresyon Analizleri

Güven Eksikliği Alt Değişkeni ile Çeviklik Değişkenine Ait Regresyon Analizi

Takım aksaklıkları ölçeğinin güven eksikliği alt değişkeni ile çeviklik değişkenine ait regresyon analizi değerleri Tablo 4 ve 5'da belirtilmiştir.

Tablo 4: Güven Eksikliği ile Çeviklik Değişkeni Anova Testi

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Regresyon	92.565	1	92.565	181.823	.000 ^b
Artık	156.800	308	.509		
Toplamı	249.365	309			

Tablo 5: Güven Eksikliği ile Çeviklik Değişkeni Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	Çeviklik		
	Beta	t değeri	p değeri
Güven Eksikliği	-.609	-13.484	.000
R = .609 R² = .369			

Takım aksaklıkları ölçeğindeki güven eksikliği alt boyutunun çeviklik faktörü ile ilişkilerini incelemek amacıyla çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır. Tablo 5'teki regresyon analizine bakıldığında bağımsız değişken olan çeviklik ile yapılan regresyon analizinde modelin açıklama kuvveti olarak belirtilen R² değeri: 0,369 olarak hesaplanmıştır. Güven eksikliği ile çeviklik faktörü arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Bununla beraber

tabloda bulunan beta değerleri ilgili bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileme kuvvetini göstermektedir. Dolayısıyla güven eksikliği faktörünün çeviklik faktörü üzerindeki gücünün -0,609 olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak güven eksikliği değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir ($B=-,609$).

Çatışma Korkusu Alt Değişkeni ile Çeviklik Değişkenine Ait Regresyon Analizi

Takım aksaklıkları ölçeğinin çatışma korkusu alt değişkeni ile çeviklik değişkenine ait regresyon analizi değerleri Tablo 6 ve 7’de belirtilmiştir.

Tablo 6: Çatışma Korkusu ile Çeviklik Değişkeni Anova Testi

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Regresyon	96.070	1	96.070	193.023	.000 ^b
Artık	153.295	308	.498		
Toplamı	249.365	309			

Tablo 7: Çatışma Korkusu ile Çeviklik Değişkeni Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Çeviklik		
	Beta	t değeri	p değeri
Çatışma Korkusu	-.621	-13.893	.000
R=,621 R²=,383			

Takım aksaklıkları ölçeğindeki çatışma korkusu alt boyutunun çeviklik faktörü ile ilişkilerini incelemek amacıyla çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır. Tablo 7’deki regresyon analizine bakıldığında bağımlı değişken olan çeviklik ile yapılan regresyon analizinde modelin açıklama kuvveti olarak belirtilen R^2 değeri: 0,383 olarak hesaplanmıştır. Çatışma korkusu ile çeviklik faktörü arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Bununla beraber tabloda bulunan beta değerleri ilgili bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileme kuvvetini göstermektedir. Dolayısıyla çatışma korkusu faktörünün çeviklik faktörü üzerindeki gücünün -0,621 olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak çatışma korkusu değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir ($B=-,621$).

Bağlılık Eksikliği Alt Değişkeni ile Çeviklik Değişkenine Ait Regresyon Analizi

Takım aksaklıkları ölçeğinin bağlılık eksikliği alt değişkeni ile çeviklik değişkenine ait regresyon analizi değerleri Tablo 8 ve 9’da belirtilmiştir.

Tablo 8: *Bağlılık Eksikliği ile Çeviklik Değişkeni Anova Testi*

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Regresyon	61.258	1	61.258	100.302	.000 ^b
Artık	188.107	308	.611		
Toplamı	249.365	309			

Tablo 9: *Bağlılık Eksikliği ile Çeviklik Değişkeni Regresyon Analizi*

Bağımlı Değişken	Çeviklik		
	Beta	t değeri	p değeri
Bağımsız Değişkenler			
Bağlılık Eksikliği	-.496	-10.015	.000
R=-.496 R²=.243			

Takım aksaklıkları ölçeğindeki bağlılık eksikliği alt boyutunun çeviklik faktörü ile ilişkilerini incelemek amacıyla çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır. Tablo 9'daki regresyon analizine bakıldığında bağımlı değişken olan çeviklik ile yapılan regresyon analizinde modelin açıklama kuvveti olarak belirtilen R² değeri: 0,243 olarak hesaplanmıştır. Bağlılık eksikliği ile çeviklik faktörü arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Bununla beraber tabloda bulunan beta değerleri ilgili bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileme kuvvetini göstermektedir. Dolayısıyla bağlılık eksikliği faktörünün çeviklik faktörü üzerindeki gücünün -0,496 olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak bağlılık eksikliği değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir (B=-,496).

Hesap Verebilirlikten Kaçınma Alt Değişkeni ile Çeviklik Değişkenine Ait Regresyon Analizi

Takım aksaklıkları ölçeğinin hesap verebilirlikten kaçınma alt değişkeni ile çeviklik değişkenine ait regresyon analizi değerleri Tablo 10 ve 11'de belirtilmiştir.

Tablo 10: *Hesap Verebilirlikten Kaçınma ile Çeviklik Değişkeni Anova Testi*

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Regresyon	106.395	1	106.395	229.206	.000 ^b
Artık	142.970	308	.464		
Toplamı	249.365	309			

Tablo 11: Hesap Verebilirlikten Kaçınma ile Çeviklik Değişkeni Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Çeviklik		
	Beta	t değeri	p değeri
Hesap Verebilirlikten Kaçınma	-.653	-15.140	.000
R=.<!--653 R<sup-->2=.425			

Takım aksaklıkları ölçeğindeki hesap verebilirlikten kaçınma alt boyutunun çeviklik faktörü ile ilişkilerini incelemek amacıyla çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır. Tablo 11'deki regresyon analizine bakıldığında bağımlı değişken olan çeviklik ile yapılan regresyon analizinde modelin açıklama kuvveti olarak belirtilen R² değeri: 0,425 olarak hesaplanmıştır. Hesap verebilirlikten kaçınma ile çeviklik faktörü arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Bununla beraber tabloda bulunan beta değerleri ilgili bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileme kuvvetini göstermektedir. Dolayısıyla hesap verebilirlikten kaçınma faktörünün çeviklik faktörü üzerindeki gücünün -0,653 olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak hesap verebilirlikten kaçınma değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir (B=-,653).

Sonuçlara Kayıtsızlık Alt Değişkeni ile Çeviklik Değişkenine Ait Regresyon Analizi

Takım aksaklıkları ölçeğinin sonuçlara kayıtsızlık alt değişkeni ile çeviklik değişkenine ait regresyon analizi değerleri Tablo 12 ve 13'de belirtilmiştir.

Tablo 12: Sonuçlara Kayıtsızlık ile Çeviklik Değişkeni Anova Testi

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Regresyon	110.108	1	110.108	243.530	.000 ^b
Artık	139.257	308	.452		
Toplamı	249.365	309			

Tablo 13: Sonuçlara Kayıtsızlık ile Çeviklik Değişkeni Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Çeviklik		
	Beta	t değeri	p değeri
Sonuçlara Kayıtsızlık	-.664	-15.605	.000
R=.<!--664 R<sup-->2=.440			

Takım aksaklıkları ölçeğindeki sonuçlara kayıtsızlık alt boyutunun çeviklik faktörü ile ilişkilerini incelemek amacıyla çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır. Tablo 13'deki regresyon analizine bakıldığında bağımlı değişken olan çeviklik ile yapılan regresyon analizinde modelin açıklama

kuvveti olarak belirtilen R^2 değeri: 0,440 olarak hesaplanmıştır. Sonuçlara kayıtsızlık ile çeviklik faktörü arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Bununla beraber tabloda bulunan beta değerleri ilgili bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileme kuvvetini göstermektedir. Dolayısıyla sonuçlara kayıtsızlık faktörünün çeviklik faktörü üzerindeki gücünün -0,664 olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak sonuçlara kayıtsızlık değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir ($B=-,664$). Tüm sonuçlara bakıldığında takım aksaklıkları ölçeğinin tüm alt boyutlarının çeviklik üzerinde negatif yönde fakat anlamlı etkilerinin olduğu anlaşılmaktadır.

Hipotezlerin Değerlendirilmesi

Havacılık sektöründe hizmet veren organizasyonlardaki takım aksaklıkları ile çeviklik ilişkilerinin incelenmesi, çalışmamızın modeli olarak belirlenmiştir. Takım aksaklıkları ve örgütsel çeviklik ölçekleri, kurulan modelde faydalanılan araştırma metodu olarak kullanılmıştır. İlk olarak ele alınan H_3 hipotezi ile takım aksaklıklarının güven eksikliği alt boyutunun çeviklik üzerinde anlamlı etkisinin olduğunu iddia edilmektedir. İncelenen ilişkide R^2 değeri, ilgili tüm değişkenlerin birbirleri arasında ilişkilerin olduğunu bizlere göstermektedir. İlgili değişkenlerin anlamlılık derecelerine yani p değerlerine bakıldığında ise alt değişken olarak güven eksikliği derecesinin 0,05'ten küçük ($p=,000<0,05$) olduğundan dolayı bağımlı değişken olan çevikliği etkilediği görülmektedir. Bununla beraber güven eksikliği alt değişkeni ile çeviklik değişkeni arasındaki ilişkinin negatif olduğu yine tablodaki değerlerden anlaşılmaktadır. Ayrıca güven eksikliği faktörünün etki gücünün çeviklik değişkeni üzerinde -0,609 olduğu görülmektedir. Çeviklik değişkeni üzerinde güven eksikliği alt değişkeninin anlamlı etkisi bulunmaktadır ($B=-,609$). Sonuç olarak H_1 hipotezi desteklenmektedir.

İkinci olarak incelenen H_2 hipotezinde çatışma korkusunun çeviklik üzerinde anlamlı etkisinin olduğu iddia edilmektedir. İlgili tablolar incelendiğinde R^2 değerinin değişkenlerin birbirleri ile ilişkilerinin olduğunu gösterdiği anlaşılmaktadır. Anlamlılık olarak değişkenler incelendiğinde ise (p değerleri) çatışma korkusu alt değişkeninin 0,05'ten küçük anlamlılık derecesi ($p=,000<0,05$) olduğundan çeviklik değişkeninin etkilendiği görülmektedir. Yine çeviklik ile çatışma korkusu alt değişkeni arasında olumsuz yönde ilişkinin olduğu anlaşılmaktadır. Bunun yanında çatışma korkusu alt boyutunun -0,621 etki gücü ile çeviklik değişkeni üzerinde etkisinin olduğu görülmektedir. Sonuç olarak çatışma korkusu alt değişkeninin çeviklik üzerinde anlamlı etkisi olduğundan ($B=-,621$) kurulan H_2 hipotezi de desteklenmektedir.

H_3 hipotezinde bağlılık eksikliği alt değişkeni ile çeviklik değişkeni arasındaki etki incelenmiştir. İlgili regresyon analizi sonucu R^2 değeri değişkenlerin birbirleri ile ilişkilerinin olduğunu göstermektedir. İlgili değişkenlerin anlamlılık dereceleri yani p değerleri incelendiğinde ise bağlılık eksikliğine

ait anlamlılık derecesinin ($p=,000<0,05$) 0,05'ten küçük olduğu dolayısıyla çeviklik değişkenini etkilediği görülmektedir. Yine çeviklik değişkeni ile bağlılık eksikliği alt değişkeni arasındaki ilişkinin negatif olduğu tablodaki sonuçlardan anlaşılmaktadır. Ayrıca bağlılık eksikliği faktörünün -0,496 etki gücü ile çeviklik faktörü üzerinde etkili olduğu, bağlılık eksikliği alt değişkeninin çeviklik değişkeni üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu anlaşılmakta ve sonuç olarak kurulmuş olan H_3 hipotezi de desteklenmektedir.

Dördüncü olarak H_4 hipotezinde ise takım aksaklıklarının hesap verebilirlikten kaçınma alt değişkeni ile çeviklik değişkeni etkileşimi incelenmiştir. İlgili etkiye ait regresyon analizleri incelendiğinde R^2 değeri değişkenlerin kendi aralarında ilişkili olduklarını göstermektedir. Anlamlılık dereceleri yani p değerleri incelendiğinde ise hesap verebilirlikten kaçınma alt değişkeninin 0,05'ten küçük anlamlılık derecesine sahip olduğu ($p=,000<0,05$) ve bununla beraber çeviklik değişkenini etkilediği görülmektedir. Çeviklik ile hesap verebilirlikten kaçınma değişkenlerinin negatif ilişkili oldukları, hesap verebilirlikten kaçınma faktörünün -0,653 etki gücü ile çeviklik değişkeni üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Sonuç olarak da hesap verebilirlikten kaçınma alt değişkeni, çeviklik değişkeni üzerinde anlamlı etkiye sahip görülerek ve H_4 hipotezi de desteklenmektedir.

Son olarak H_5 hipotezine bakıldığında sonuçlara kayıtsızlık alt değişkeninin çeviklik üzerindeki etkisine regresyon analizi incelenmiştir. Buradaki R^2 değeri, ilgili değişkenlerin kendi aralarında ilişkili olduklarını göstermektedir. Bununla beraber değişkenlerin p değerleri yani anlamlılık dereceleri incelendiğinde sonuçlara kayıtsızlık alt değişkeninin 0,05'ten küçük anlamlılık derecesine ($p=,000<0,05$) sahip olduğu dolayısı ile çeviklik değişkenini etkilediği görülmektedir. Çeviklik ile sonuçlara kayıtsızlık alt değişkenleri arasındaki ilişkinin negatif olduğu, sonuçlara kayıtsızlık alt değişkeninin -0,664 etki gücü ile çevikliği etkilediği ve üzerindeki etkinin anlamlı olduğu görülmektedir ($B=-,664$). Sonuç olarak son hipotez olarak H_5 hipotezi de desteklenmektedir. Aşağıda verilen Tablo 14'de yapılan çalışmaya ait hipotezlerin yapılan analizler neticesi ile ilgili bilgiler gösterilmektedir. Tabloda görüldüğü gibi kurulan hipotezlerin tamamı desteklenmiştir.

Tablo 14: *Hipotezlerin Test Sonuçları*

Hipotezler	Sonuçlar
H_1 : Güven eksikliğinin çeviklik üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi
H_2 : Çatışma korkusunun çeviklik üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi
H_3 : Bağlılık eksikliğinin çeviklik üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi
H_4 : Hesap verebilirlikten kaçınmanın çeviklik üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi
H_5 : Sonuçlara kayıtsızlığın çeviklik üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi

Sonuç ve Öneriler

Çalışma konusu olan takım aksaklıkları kavramı ölçeği ile ilgili literatüre bakıldığında çok az çalışmanın bulunduğu anlaşılmaktadır. Alt boyutları incelendiğinde ise daha da az tanımlamaların olduğu görülmektedir. Güven eksikliği al boyutu için verilecek örnek çalışanların yöneticilerine ve iş yerlerine karşı güvensizlik hissettikleri hareketlerdir. Olumsuz yönde olacak hisler sebebiyle çalışanların pozitif davranmaları zaten güven kavramının mantığına aykırı olacaktır. Bu konuda iş yerlerine ve yöneticilerine güvenmeyen çalışanların sergileyeceği davranışların incelendiği araştırmaların yapılması ile sebeplerin bulunabilmesi mümkün olabilecektir.

Diğer alt boyut olan çatışma korkusu ile birebir olmasa bile aynı istikamette olabileceği düşünülen örgütsel sessizlik kavramına ait çalışmaların gösterilebilmesi mümkündür. Taşkiran (2011: 66), örgütsel sessizlik kavramını bir işletmedeki yöneticilerin çalışanların sorunları ile ilgili görüş ve düşüncelerini saklamaları ile sessizliği tercih etmeleri olarak açıklamaktadır. Organizasyon içindekilerin olası problem ve aksaklıklarla ilgili tepki göstermemeleri, ileride daha büyük yaşanabilecek aksaklıklara, çalışan performanslarının düşmesine ve başarısızlık oluşmasına neden olabilmektedir. Dolayısıyla çalışanların içe dönük şekilde olmaları çatışma korkusuna neden olabileceği düşünüldüğünden ileriki çalışmalarda çatışma korkusu ile bireysel özelliklerin ilişkilerinin incelenmesin yararlı olacağı düşünülmektedir.

Başka farklı birçok kelime ile özdeş kullanılabilen hesap verebilirlikten kaçınma sorumluluk, kontrol edilebilirlik, şeffaflık, yükümlülük gibi kavramları çevreleyen bir olgu gibi anlatılabilmektedir. Bu sebeple güçlü bir yapı oluşturulabilmesi amacıyla yapılacak işlerin açık bir şekilde belirlenmiş olması önemlidir. Bununla beraber geri bildirimlerin de doğru yapılması, karşılaştırma, yüzleştirme ve sebeplerin incelenmesi de çok önem taşımaktadır. Sonuçların dikkate alınmaması da güven eksikliği alt boyutu ile beraber anlamlı etkiye sahiptir. Çalışanların çeviklik üzerindeki rollerinin önemli seviyede olduğu da görülmektedir. İşletmelerin en fazla üzerinde durmaları gereken kısım kullandıkları geleneksel veya standart yönetim sistemlerinden farklı olarak çevik işletme yapısına geçilmesini kabul edip etmeyecekleri olmalıdır. Bilinmesi gereken kısım ise yapılacak kökten ve detaylı değişikliklerin yalnızca çevik bir organizasyon yapısına geçilmesi ile mümkün olabileceğidir. Goldman vd. (1995) de örgütsel çevikliğe sahip organizasyonların, değişime olan ihtiyacın güçlendirilebilmesi hedefiyle çalışanların hata yapmadan ve farklı düşüncelere önyargılı davranmadan destek veren bir yapı olduğundan bahsetmektedir.

Çalışmadaki kısıtlar öncelikle İstanbul il sınırı içinde olmasından dolayı, sivil havacılık sektöründe yapılmasından dolayı ve araştırma zamanının pandemi dönemine denk gelmesinden dolayı oluşabilecek aksaklıklar ve ek-

siklikler olarak açıklanmaktadır. İleride yapılacak çalışmalar için havacılık sektöründeki diğer hizmet veren firmaların seçilmesi, sektörün daha normal hareketliliğin olduğu döneminde yapılması hem alınacak sonuçların farklı olmasını hem de algı değişikliklerine daha açık olarak neticelenmesine fırsat vereceği düşünülmektedir. Bunun yanında daha fazla katılımcıya uygulanan çalışmaların her zaman daha fazla tercih edildiği de unutulmamalıdır. Takım aksaklıkları ve çeviklik kavramı yanında çevik lider kavramının da incelenmesi literatüre farklı bir boyut eklemek adına yararlı olacaktır.

Takım aksaklıkları modeli, organizasyonlar bakımından önem verilmesi gereken ve işletmelerin temel taşı olan bir kavramdır. Takım aksaklıkları sistemine dikkat edildiğinde organizasyonel çeviklik de desteklenecek ve yüksek performansa sahip işletmeler meydana getirilebilecektir. Sivil havacılık sektörü alan olarak hem teknolojinin hem de hız faktörünün mecburen kullanıldığı, stratejik, ekonomik ve ticari bir pazardır. Bu sektörde hizmet veren işletmeler ilk olarak sınırlı olarak düşünülse de aslında alanın çok geniş ve farklı işletmelere sahip pazar olduğu anlaşılabilir. Araştırmada kurulan model ve oluşturulan hipotezler ile yapılan çalışma sonuçlarına göre takım aksaklıklarının çeviklik değişkenine anlamlı etkide oldukları anlaşılmaktadır. Yalnız bu etkinin yönü olumsuz olmuştur. Dolayısıyla takım aksaklıklarında meydana gelebilecek herhangi bir değişimin çeviklik değişkenine etkileri de olumsuz olacaktır. Sonuç olarak organizasyonların çeviklik kademelerini yüksek tutabilmeleri için dikkat etmeleri gereken kısım takım aksaklıklarının önlenmesi ve bu kısımda dikkatli davranmaları belirtilmektedir.

KAYNAKÇA

- Aldag, R. J., Cunningham, W. H., & Store, M. (1993). *Business in A Changing World*. (3rd ed.). Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co. Boyer, KK.
- Alicke, M. D., & Sedikides, C. (2009). Self-Enhancement and Self-Protection: What They are and What They Do, *European Review of Social Psychology*, 20(1): 1-48.
- Alsop, R., vd. (2005). *Social Accountability in the Public Sector: A Conceptual Discussion and Learning Module*. Washington DC: The World Bank.
- Avcı, S. (2005, Eylül). Ulaşım Coğrafyası Açısından Türkiye'nin Ulaşım Politikaları ve Coğrafi Sonuçları. *Ulusal Coğrafya Kongresi 29-30 Eylül 2005*. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Ayaş, N. (2016). Türkiye Ekonomisinde Hizmetler Sektörünün Ekonomik Etkilerinin Girdi Çıktı Modeli İle Analizi (1995-2011). *Journal of Economics & Administrative Sciences/Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2): 89-102.
- Baier, A. (1986). Trust and Antitrust. *Ethics*, 96(2): 231-260.
- Bakırcı, M. (2012). Ulaşım Coğrafyası Açısından Türkiye'de Havayolu Ulaşımının Tarihsel Gelişimi ve Mevcut Yapısı. *Marmara Coğrafya Dergisi*, (25): 340-377.
- Can, H., Azizoğlu, Ö. A., & Aydın, E. M. (2011). *Organizasyon ve Yönetim*, (8. Baskı). Siyasal Kitabevi.
- Cook, J., & Wall, T. (1980). New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and Personal Need Non-Fulfilment. *Journal of Occupational Psychology*, 53(1): 39-52.
- Corazzini, J. G. (1977). Trust As A Complex Multi-Dimensional Construct. *Psychological Reports*, 40(1): 75-80.
- D'Cruz, P., & Noronha, E. (2011). The Limits to Workplace Friendship: Managerialist HRM and Bystander Behaviour in The Context of Workplace Bullying. *Employee Relations*, 33(3): 269-288.
- Deniz, T. (2016). Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 21(36): 135-156.
- DeVor, R., Graves, R., & Mills, J. J. (1997). Agile Manufacturing Research: Accomplishments and Opportunities. *IIE Transactions*, 29(10): 813-823.
- Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü. (2020). 2019 Havayolu Sektör Raporu. Ankara.
- (2021). Hakkımızda, www.dhmi.gov.tr/Sayfalar/Hakkimizda/ [20.04.2021].
- Ehtiyar, R., & Yanardağ, M. (2008). Organizational Silence: A Survey on Employees Working in A Chain Hotel. *Tourism and Hospitality Management*, 14(1): 51-68.
- Gabarro, J. J. (1978). *The Development of Trust, Influence and Expectations. Interpersonal Behavior: Communication and Understanding in Relationships*, 290-303.

- Ganguly, A., Nilchiani, R., & Farr, J. V. (2009). Evaluating Agility in Corporate Enterprises. *International Journal of Production Economics*, 118(2): 410-423.
- Gerede, E. (2006, Mayıs). Sivil Havacılık Faaliyetlerin Sınıflandırılması ve Türkiye'de Hava Taşımacılığı Faaliyetlerinin Tanımlanmasına İlişkin Sorunlar. *Kayseri VI. Havacılık Sempozyumu*, Nevşehir.
- Gerstein, M. S., & Shaw, R. B. (2006). The Case Against Organizational Bystanders. *Princeton Management Consulting Group*, 1-12.
- Goldman, S. L., Nagel, R. N., & Preiss, K. (1995). *Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Customer*, (8th. Ed.). New York: Van Nostrand Reinhold.
- Hu, M. L. M., Horng, J. S., & Sun, Y. H. C. (2009). Hospitality Teams: Knowledge Sharing and Service Innovation Performance. *Tourism Management*, 30(1): 41-50.
- Kasap, G. C., & Peker, D. (2009). Çevik Üretim: Otomotiv Ana Sanayinde Faaliyet Gösteren Bir İşletmenin Çevikliğinin Ortaya Konmasına Yönelik Bir Araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(27): 57-78.
- Kestek, S. B., Çolakoğlu, Ü., & Atay, H. (2018). Otel Çalışanlarının Algılanan Örgütsel Destek Düzeylerinin Demografik Özelliklerine Göre İncelenmesi: Kuşadası Örneği. 1. *Journal of Travel and Tourism Research*, (13): 53-68.
- Kıdak, L. B., vd. (2011). İzmir'de Bir Hastanede Yöneticilerin Çatışma Yönetim Stilleri ve Çalışanların Algılamaları. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 14(1).
- Kline, S. (2002). *Türk Havacılık Kronolojisi*. Havaş Havaalanları Yer Hizmetleri, İstanbul.
- Korul, V., & Küçükönel, H. (2003). Türk Sivil Havacılık Sisteminin Yapısal Analizi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 3(1): 24-38.
- Lencioni, P. (2006). *The Five Dysfunctions of A Team*. John Wiley & Sons.
- Lin, C. T., Chiu, H., & Chu, P. Y. (2006). Agility Index in the Supply Chain. *International Journal of Production Economics*, 100(2): 285-299.
- Maskell, B. (2001). The Age of Agile Manufacturing, Supply Chain Management. *An International Journal* 6(1): 5-11.
- McCaughey, D. P., & Kuhnert, K. W. (1992). A Theoretical Review and Empirical Investigation of Employee Trust in Management. *Public Administration Quarterly*, 265-284.
- Mishra, J., & Morrissey, M. A. (1990). Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers. *Public Personnel Management*, 19(4): 443-486.
- Özenen, C. G. (2003). *Havaalanı Yatırımlarında Özelleştirme Dünyadaki Uygulamalar ve Türkiye İçin Öneriler*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- Reyhanoğlu, M. (2006). *AR-GE İşbirliklerinde Güven: Ankara'daki Teknoparklarda Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma* (Yayınlanmış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Robertson, D. (2004). *The Routledge Dictionary of Politics*. (3rd ed.). New York: Routledge.
- Sekman, M., & Utku, A. (2004). *Çevik Şirketler: Kurumsal Ateleti Yenmek* (9. Baskı). İstanbul: Alfa Basın Yayın Dağıtım.
- Sevкли, M., vd. (2012). Development of a Fuzzy ANP Based SWOT Analysis for the Airline Industry in Turkey. *Expert Systems With Applications*, 39(1): 14-24.
- Shahaei, B. (2008). Paradigm of Agility, Definitions, Features and Concepts. *Tadbir Publication*, 194(1): 14-18.
- Shapiro, D. L., Sheppard, B. H., & Cheraskin, L. (1992). Business on A Handshake. *Negotiation Journal*, 8(4): 365-377.
- Sharifi, H., & Zhang, Z. (2001). Agile Manufacturing in Practice-Application of A Methodology. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(5/6): 772-794.
- Shockley-Zalabak, P., Ellis, K., & Winograd, G. (2000). Organizational Trust: What It Means, Why It Matters. *Organization Development Journal*, 18(4): 35.
- Sinclair, A. (1995). The Chameleon of Accountability: Forms and Discourses. *Accounting, Organizations and Society*, 20(2-3): 219-237.
- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü. (2007). Faaliyet Raporu. Ankara.
- (2012). 2013-2017 Stratejik Planı. Ankara.
- (2016). Faaliyet Raporu. Ankara.
- (2018). 2019-2023 Stratejik Planı. Ankara.
- (2020). Faaliyet Raporu. Ankara.
- (2021). Mevzuat, www.mevzuat.shgm.gov.tr [20.04.2021].
- Sökmen, A., & Yazıcıoğlu, İ. (2005). Thomas Modeli Kapsamında Yöneticilerin Çatışma Yönetimi Stilleri ve Tekstil İşletmelerinde Bir Alan Araştırması. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, (1): 1-19.
- Stewart, R. B. (2004). *Employee Perceptions of Trust: Rebuilding the Employee-Employer Relationship* (Published PhD Dissertation). Regent University, Virginia.
- Şimşek, M. Ş., Çelik, A., & Akgemci, T. (2015). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*. (9. Baskı). İstanbul: Eğitim Yayınevi.
- Tan, H. H., & Lim, A. K. (2009). Trust in Coworkers and Trust in Organizations. *The Journal of Psychology*, 143(1): 45-66.
- Taşkıran, E. (2011). *Liderlik Tarzının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Adaletin Rolü Ve Bir Araştırma* (Yayınlanmış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Taşkıran, İ. (2019). İstanbul Havalimanı'nda 74 saniyede bir sefer yapıldı. Anadolu Ajansı. <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/istanbul-havalimaninda-74-saniyede-bir-sefer-yapildi/1523832> [20.04.2021].

- Taylor, R. G. (1989). The Role of Trust in Labor-Management Relations. *Organization Development Journal*, 7(2): 85-89.
- Topaloğlu, C., & Avcı, U. (2008). Çatışma, Nedenleri ve Yönetimi: Otel İşletmelerinde Yönetici Bakış Açısıyla Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2): 75-92.
- Tümertekin, E., & Özgüç, N. (2016). *İnsan, Mekân, Kültür*. İstanbul: Çantay Yayınları.
- Uğurlu, A. A., & Tuncer, İ. (2017). Türkiyede Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin Büyüme ve İstihdama Katkıları: Girdi-Çıktı Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1): 131-165.
- Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı. (2020). *Havacılık ve Uzay Teknolojileri - Ulaşan ve Erişen Türkiye*. Ankara.

Bölüm 7

KÜRESELLEŞME-KÜRESELLEŞMEDEN GERİ DÖNÜŞ SÜREÇLERİ VE ÇEVRESEL ETKİLERİ

Süleyman AÇIKALIN¹



¹ Doç. Dr., Hitit Üniversitesi, İİBE, İktisat Bölümü,
suleymanacikalın@hitit.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-9634-3897>

1. Giriş

Küreselleşmenin son dalgası II. Dünya Savaşı sonrası oluşturulan Uluslararası Para Fonu (IMF), Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) gibi kurum ve anlaşmalar sonucu başlamış ve 1980'lerde bilgisayar ve iletişim alanlarında yaşanan teknolojik gelişmeler sonucu olgunlaşmıştır. GATT 1948 sonrasında, önce uluslararası ticaretin ve onları takiben uluslararası yatırımların önündeki engeller kaldırılmış ve 1980lere gelindiğinde dünyada liberal ekonomik bir düzen genel hatları itibarı ile hakimiyet kurmuştur. Ekonomik açıdan uluslararası ticaretin hacmi ve uluslararası yatırımların boyutu küreselleşmenin en önemli göstergeleri arasında sayılmaktadır.

İktisadi küreselleşme mal, hizmetler ve faktör piyasalarında uluslararası hareketi kısıtlayan engellerin azaltılması veya kaldırılması sonucu ulusal piyasaların birbirleri ile bütünleşme süreci olarak tanımlanabilir. Küreselleşmenin ekonomik etkilerinin anlaşılması için küreselleşmenin çok boyutlu, etkileri iç içe geçmiş bir olgu olduğu ve olayın siyasal, kültürel ve teknolojik boyutlarının da önemli olduğu hatırlanmalıdır.

Bu çalışmada 1950-2008 aralığı ekonomik küreselleşmenin son dalgası ve 2008 sonrası dönem ise küreselleşmenin geri dönüş sürecinin son örneği olarak ele alınmaktadır. Küreselleşme ve küreselleşmenin geri dönüş sürecindeki uluslararası ticaret ve doğrudan yabancı yatırım verileri kullanılarak genel bir değerlendirme yapılmaktadır. Buna ek olarak küresel ekonomik gelişmelerin çevre üzerindeki etkileri de ayrıca ele alınmaktadır. Küreselleşme ve çevre etkileşiminde kirlilik cenneti, kirlilik hale ve Porter hipotezleri ele alınmış ve geçerliliklerinin sınındığı ampirik çalışmalardan örnekler sunulmuştur.

Kirlilik cenneti veya sığınma hipotezi uluslararası ticaret ve yatırımlar aracılığı ile kirli endüstrilerin çevre standartlarının yüksek olduğu gelişmiş ekonomilerden gelişmekte olan ülkelere kayarak üretime ve çevreyi kirletmeye devam devam ettiklerini öne sürmektedir. Bu hipotez, çevresel Kuznets eğrisi olarak adlandırılan hipotezle de bir anlamda birbirini tamamlamaktadır. Gelişmiş ülkelerde gelir artışlarını takiben çevre standartlarının yükseltilmesi eğer gerçekten kirli endüstrilerin gelişmekte olan ülkelere kaymasına neden oluyorsa bu durumda gelişmiş ülkelerde meydana gelen kirlilik azalışını açıklamakta etkili olmaktadır. Öte taraftan, kirlilik hale hipotezi ve Porter hipotezleri yeni teknoloji ve gelişmiş yönetim becerisi olan yabancı yatırımlar sayesinde bu yatırımlara ev sahipliği yapan gelişmekte olan ülkelere de çevre kirliliğinin azalacağını iddia etmektedir.

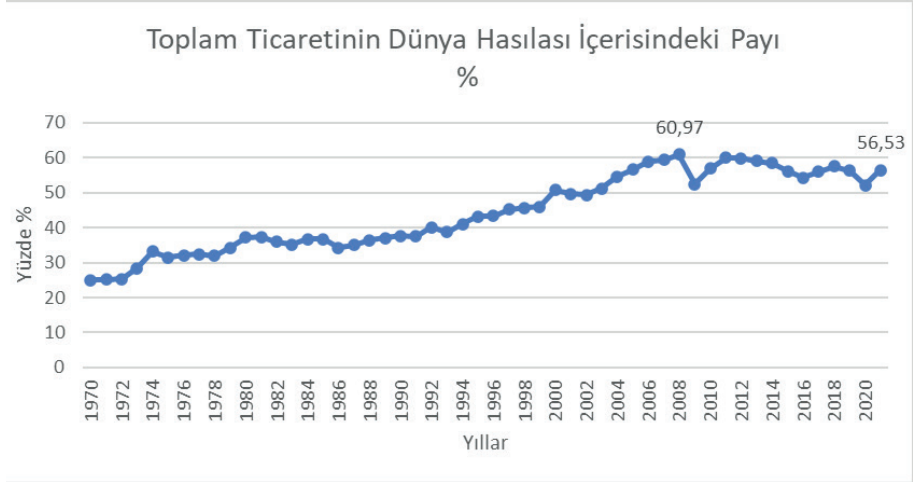
Çalışmanın ikinci bölümünde dünya toplam ticaret ve net doğrudan yabancı yatırım (DYY) giriş verileri 1970-2008 aralığında dünya gayri safi hasılasına oran olarak verilmektedir. Bu veriler bize 1970-2008 aralığında

küreselleşmenin genel olarak arttığını ve durumun 2008 sonrası değiştiğini ve küreselleşmeden geri dönüş dönemine geçildiğini göstermektedir. Yine bu bölümde yeni döneme ait temel özellikler ele alınmaktadır. Çalışmanın üçüncü bölümünde küreselleşme çevre etkileşimi çalışılmakta ve sürecin çevre üzerindeki etkileri kirlilik sığınma, kirlilik hale ve Porter hipotezleri eşliğinde değerlendirilmektedir.

2. Küreselleşme ve Geri Dönüş: Dünya Ticaret Hacmi ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Küreselleşmenin son dalgası olarak İkinci Dünya Savaşı sonrası dönem başlangıç sayılmıştır. IMF ile birlikte kurulan yeni uluslararası finansal ve ödemeler sistemine ek olarak GATT görüşmeleri 1948 sonrasında düzenli olarak önce serbest uluslararası ticaretin ve hemen sonrasında uluslararası yatırımların önündeki engelleri kaldırmıştır. Bunun sonucunda uluslararası ticaret nerede ise kesintisiz olarak yükselişini 2008 yılına kadar sürdürmüştür. Yabancı yatırımlar açısından benzer bir süreç yaşanmış ve güçlü artışlar özellikle 1980'lerin sonlarından 2000 yılına kadar sürmüştür. Bu konudaki veriler aşağıda iki ayrı şekil olarak verilmekte ve açıklanmaktadır.

Şekil 1: Dünya Ticaretinin Dünya Hasılası İçerisindeki Oranı



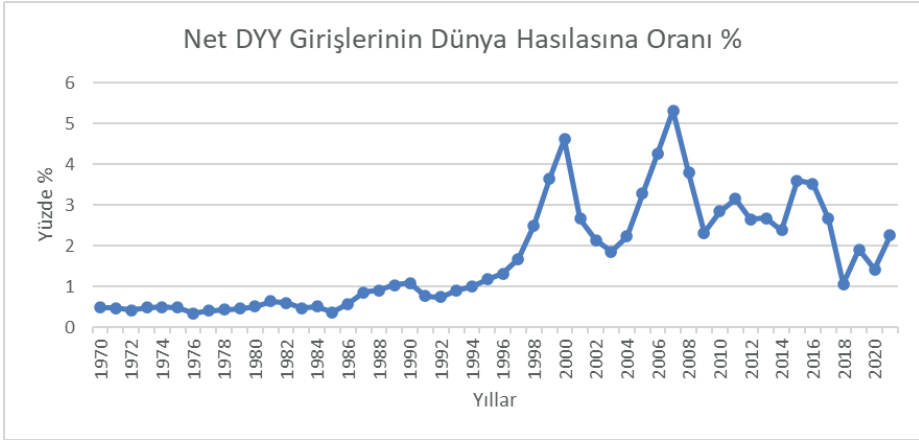
Kaynak: Dünya Bankası <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>

Şekil 1 1970-2021 döneminde dünya ticaretinin dünya gelirinе olan oranını göstermektedir. Dünya ticareti 1970 yılından 2008 yılına kadar neredeyse düzenli bir artış trendi göstermiş ve bu durum 2008 sonrası tersine dönmüştür. Dünya ticaretinin dünya gelirinе oranı 1970 yılında %25 iken 1980 yılında %37,13, 1990 yılında %37,6, 1995 yılında %43,17, 2000 yılında %50,7 ve 2008 yılında en yüksek değer olan %60,97'ye ulaşmıştır. Daha sonrasında

2011-14 döneminde yaklaşık %60 civarında kaldıktan sonra 2019 ve 2020 yıllarında azalışa geçerek 2020 yılında %52,16 ve 2021 yılında yükselerek %56,13 değerlerini almıştır.

Şekil 2 1970-2021 döneminde dünyadaki net doğrudan yabancı yatırım (DYY) girişlerinin dünya gayri safi hasılasına olan oranını göstermektedir. Toplam ticaretin dünya gelirine oranı bu dönemde nerede ise sürekli bir artış gösterirken bunun DYY girişleri için benzer ama tam olarak aynı olmadığı görülmektedir. 1970-1985 aralığında bu oran çok fazla değişmeden yaklaşık olarak %0,4-0,6 civarında durağan bir seyir izlemiştir. 1985-1990 döneminde artış eğilimine geçerek 1990 yılında %1,09 oranına çıkmıştır. DYY oranı 1991 ve 1992 yıllarında azaldıktan sonra 1992-2000 döneminde sürekli yükselerek 1992 yılındaki %0,74 değerinden 2000 yılında %4,61 oranı ile dönemin zirve değerine ulaşmıştır. 2000-2003 arasında azalma trendine giren doğrudan yabancı yatırımlar 2003 yılında tekrar artmaya başlayarak %5,33 ile 2007 yılında en yüksek değerine ulaşmıştır. 2007-2021 aralığında düşüş ve çıkışlar gözlenirse de genelde düşme eğilimi ile yabancı yatırım dünya hasılası oranı 2018 yılında %1,06 1990'ların başındaki oranlara gerilemiştir. Bu serinin son değeri %2,26 olarak 2021 yılında gözlenmiştir.

Şekil 2: Net Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin Dünya Hasılasına Oranı



Kaynak: Dünya Bankası <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

2008 dünya ekonomik krizini takip eden süreçte gerek dünya ticaret hacminde gerekse yabancı yatırımlardaki gerileme nedeni ile küreselleşme sürecinin tersine dönmesinden (deglobalization) söz edilmektedir. 2008 yılının son çeyreğinde dünya ticaret hacmi %20 daraldığında van Bergejik (2017) bunu “ticaretin çökmesi” olarak adlandırmıştır.

Liberal uluslararası düzen İkinci Dünya Savaşı sonrasında IMF, GATT ve Dünya Bankası gibi kurum ve sözleşmelerle birlikte kuruldu. Bu liberal uluslararası ticaret anlayışı küreselleşmeyi hızlandırmış ve bu durum özellikle gelişmiş batılı ekonomiler için yararlı olmuştur. Liberal uluslararası ekonomi anlayışına dayanan küreselleşme iki önemli nedenden dolayı genel kabul görebilmiştir. Bunlardan birincisi serbest ticaretin bütün ülkelerin yararına olduğu fikridir. Serbest ticaret üretim faktörlerinin uluslararası ölçekte etkin kullanılmasına izin vererek ticaret yapan bütün ülkelerde refah artışına yol açabilmektedir. İkinci olarak, ülkeler arasında artan ekonomik işbirliklerinin uluslararası barışı koruduğu düşünülmektedir. Bu inanışlar veya kabuller nedeni ile küreselleşme süreci olumlu bir süreç olarak görülmüş ve teşvik edilmiştir (Kornprobst and Paul, 2021).

2008 dünya bunalımı geçmişte 1929 Büyük Dünya Bunalımında olduğu gibi küreselleşmede gerilemelere yol açmıştır. Finansal çözüme ve ulusal pazarların tekrar öne çıkması sonucu hem ticari hem de siyasi anlamda küreselleşmeden uzaklaşma beraber yaşanmaktadır. Ulusal pazarları koruma fikri bütün dünya ülkelerinde yeniden güçlenmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası uzunca bir süre gözlenen uluslararası ticaretin dünya gelirinden daha hızlı büyüdüğü dönem artık sona ermiş gözükmektedir. (James, 2018)

Dünya ekonomi tarihinde küreselleşme yanı sıra küreselleşmeden geri dönüş dönemleri de görülmüştür ancak küreselleşme dönemleri çok daha ağırlıktadır. O'Rourke ve Williamson (1999) 1492-1820 dönemini küresellik karşıtı merkantilist kısıtlama dönemi olarak görmüşler ve bunu takip eden 1820-1913 dönemini ilk küresel yüzyıl olarak değerlendirmişlerdir. Birinci Dünya Savaşı, 1929 Büyük Dünya Bunalımı ve İkinci Dünya Savaşı dönemlerini kapsayan 1913-1950 dönemi küresellik karşıtı geri çekilme dönemi olmuşken 1950 sonrası 2008 krizine kadar geçen dönem ikinci küreselleşme dönemi olarak görülmüştür. 2007-2009 Dünya Ekonomik bunalımını takip eden süreç yeni küreselleşme karşıtı bir dönemi işaret etmektedir. Küreselleşme ve küreselleşmeden geri dönüş döngüleri Jones (2005) çalışmasında daha farklı bir tarihsel zemine oturtulmuştur. Bu çalışmada birinci küresel ekonomi dönemi 1840-1929 olarak gösterilmiş ve Büyük Dünya Bunalımında petrol krizlerinin yaşandığı dönemin sonu olan 1979'a kadar geçen süre küreselleşmeden geri dönüş olarak değerlendirilmiştir. İkinci küreselleşme dönemi olarak da 1979-2008 aralığı gösterilmiştir.

Van Berjerik 1929 Büyük Dünya Bunalımı ve 2007-2009 dünya ekonomik krizi arasında paralellikler kurmaktadır. 1880-2010 dönemi ele alındığında dünya ticaretindeki yıllık değişimlerin sadece %12'si negatiftir ve genel eğilim 1930'lar hariç hep pozitiftir. 1950-2008 döneminde sadece 1958, 1972, 1980 ve 1982 yıllarında dünya toplam ticaretinde azalma gözlenmiştir (Van Bergeijk, 2010).

2008 sonrası dönemde küreselleşmenin gerilediğine dair birden fazla işaret söz konusudur. Bunlardan uluslararası ticaretin ve yabancı yatırımların dünya hasılasına olan oranlardaki gerilemeden daha önce bahsedilmişti. Bunlara ek olarak gelişmiş ekonomilerin artan gümrük tarifeleri kullandığı görülmektedir. Özellikle Trump 2017-2021 döneminde ABD ticaretinde fazla veren Çin ve Kore gibi ülkelere yüksek gümrük vergileri uygulamıştır. 10 Mayıs 2019 tarihinde ABD Çin'den yapılan 200 milyar Amerikan Dolarlık ithalat için gümrük vergisini %10'dan %25'e çıkartmış ve dünyanın en büyük iki ekonomisi arasında yeni bir ticaret savaşı başlatmıştır. Koruma önlemleri (safeguard measures) dünya ticaretinde çok sık kullanılmayan önlemlerdendir. Bunlar 2014 sonrasında azalışa geçmişken 2018 sonrasında tekrar tırmanışa geçmiş gözükmektedir. İkinci olarak sağlık ve bitki sağlığı (SPS) ve teknik işlem engelleri gibi tarife dışı engeller sıklıkla kullanılmaya başlanmıştır. Tarife dışı engeller arasında ithalat yasakları, "ulusal satın alma" politikaları, kısıtlayıcı lisanslar, karmaşık düzenleyici ortam ve mevsimlik ithalat rejimleri gibi uygulamalar yer almaktadır (Kim, Li, & Lee, 2020).

Küreselleşmeden geri dönüş sürecinde gözlemlenen olaylara dayalı olarak bu döneme ait 14 özellik şöyle sıralanmaktadır:

1) Dünya ticaretinin dünya ekonomisinden daha hızlı büyüdüğü dönem sona ermiştir. Bu durum dış pazarlardan iç pazarlara bir yöneliş olduğunu göstermektedir,

2) Yerel sektörlerin korunması tekrar gündemdedir ve bu amaçla kullanılan politika araçlardan önemli bir tanesi sübvansiyonlardır,

3) Güçlü ticaret politikaları geliştirilmektedir,

4) İmalat sanayi tekrar ön plana çıkmıştır ve imalat sanayinin güçlendirilmesi için sübvansiyonlar, tarifeler ve ticareti içeren sanayi politikaları kullanılmaktadır,

5) Uluslararası ticaret ülkelerin gelir düzeylerini yükseltirken gelir dağılımında bozulmalara yol açmaktaydı şimdi gelir dağılımını dikkate alan yaklaşımlar geliştirilmektedir,

6) Ekonomik büyüme geri plana çekilirken yaşam kalitesinde artış ana hedef haline gelmektedir,

7) Yenilenebilir kaynaklara dayalı merkezi olmayan güç ve ulaşım sistemleri kullanılmaya başlanmıştır, 8) Ülkelerin taşıma kapasiteleri ile nüfus büyüklüğü arasında sürdürülebilir sağlıklı denge anlayışı devreye girmektedir,

9) Çevre dostu teknoloji geliştirilmesi ve kullanılması genel kabul görmektedir,

10) Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması önem kazanmıştır,

11) Piyasaya yönelik stratejik ekonomik kararlar alınması ön plana geçmektedir,

12) Özel ve kamu sektörlerini izleyen ve denetleyen bir sivil toplum yapısı kurulmaktadır,

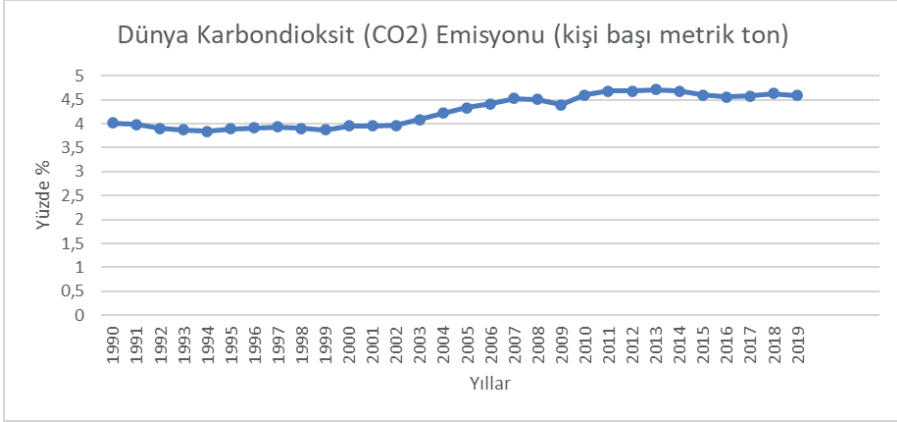
13) Karma ekonomik yapı hakimiyeti vardır ve

14) Merkezi küresel kurumlar yerlerini bölgesel kurumlara bırakmaktadır (Bello , 2004).

3. Ekonomik Küreselleşmenin Çevresel Boyutu

Ekonomik faaliyetlerin çevre üzerinde çok farklı etkileri olabilmektedir. Özellikle sanayi faaliyetlerinin çevre üzerinde negatif etkileri olduğu önceden beri bilinmektedir. Küresel ısınma terimi ilk kez 8 Ağustos 1975'te Science dergisinde Wallace Smith Broecker tarafından yayımlanan "İklim Değişikliği: Belirgin Bir Küresel Isınmanın Eşiğinde miyiz?" adlı makalede geçmiştir (www.history.com). Küreselleşmenin belirginlik kazandığı 1980'li yıllardan itibaren yaşanan hızlı kentleşme, sanayileşme ve artan gelire paralel olarak görülen nüfus artışı dünya kaynakları üzerinde kaldırılması zor bir baskı kurmuş ve insanla doğa arasındaki dengeyi ciddi olarak bozmuştur. Doğanın taşıma kapasitesi ile ihtiyaçların giderilmesinde bir denge arayışı bizi sürdürülebilir kalkınma veya genel olarak sürdürülebilirlik tartışmasına götürmüştür.

Çevresel problemlere küresel boyutta müdahale edilmesi gerekliliği 1970'li yıllarda belirginleşmiştir. Bu konuda en güzel örneklerden bir tanesi Birleşmiş Milletler (BM) örgütü tarafından 1972 yılında Stocholm'de düzenlenen Çevre Konferansı'dır. Bu konferansın başlangıç günü olan 5 Haziran Dünya Çevre Günü olarak kutlanmaktadır (Açıkalin ve Apaydın, 2021). Çevre kirliliği farklı şekillerde ölçülebilmektedir. Ekolojik ayak izi en basit hali ile bütün insanlığın ekonomik faaliyetlerini destekleyen mal ve hizmetleri üretmek için gerekli olan çevresel kaynak miktarıdır ve doğanın ihtiyaçlarımız karşılama gücünün bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. Bu noktada küreselleşmenin çevre üzerindeki etkilerini göstermesi açısından metrik ton cinsinden ölçülen kişi başı dünya karbon emisyonu miktarı kullanılmıştır.

Şekil 3: Net Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin Dünya Hasılasına Oranı

Kaynak: Dünya Bankası <https://data.worldbank.org/indicator/EN.ATM.CO2E.PC>

Şekil 3 1990-2019 yılları arasında dünya toplamı olarak kişi başına düşen CO2 emisyon miktarını metrik ton (mt) olarak vermektedir. İlk olarak 1990 yılında 4,02 mt olan emisyon 1994 yılına kadar düşerek 3,84 mt olmuştur. Sonrasında genel olarak yatay bir seyir izleyen seri 2000 yılında artmaya başlayarak 2007 yılında 4,57 mt düzeyine yükselmiştir. 2008-2009 dünya ekonomik bunalım döneminde azalan emisyon hacmi 2010-14 aralığında yaklaşık 4,7 mt düzeyinde kalmıştır. Emisyon salınımı 2017 yılında 4,58 mt, 2018 yılında 4,63 mt be serinin son yılı olan 2019'da ise 4,59 mt olarak kayıtlara geçmiştir.

DYY ile çevre ilişkileri mikro, politika ve makro bağlantılar olarak üç ayrı başlık altında incelenebilmektedir. Mikro bağlantılar altında önemli olan hususlar: 1) çevre standartlarının firmanın veya endüstrinin yatırım için yer seçimi kararı üzerindeki etkileri ve 2) yabancı firmanın teknoloji, yönetim ve büyüklüğünün firma düzeyinde çevre performansını nasıl etkileyeceği hususu. Politika bağlantısı anlamında önemli olan husus DYY için oluşacak uluslararası rekabetin çevre düzenlemeleri üzerinde oluşturacağı etkilerdir. Makro bağlantılar da şöyle sıralanabilir: 1) DYY'ın ekolojik bozulmanın boyutu üzerindeki doğrudan etkileri ve çevrenin hangi boyutta kullanılacağı, 2) DYY sonrası ortaya çıkabilecek gelir ve tüketim artışının ekosistem ve çevre politikaları üzerindeki dolaylı etkileri, 3) DYY'ın yerel gelirler ve kamu mallarının sağlanması üzerindeki etkileri, 4) Yabancı firmaların çevre politikası dahil olmak üzere ekonomi politikaları yapımında etkileri, 5) DYY'ın sosyo-çevresel etkileri (çalışanların sağlığı, güvenliği, refahı ve yerel kültürler üzerindeki etkileri), 6) DYY'ın yaratabileceği sınır ötesi etkiler nedeniyle ortaya çıkabilecek uluslararası etkiler (Zarsky, 1999).

Ekonomik faaliyetlerin çevre üzerindeki etkileri ele alınıp incelenirken kullanılan ölçütler arasında dünya ticaret hacmi ve çok uluslu ve ulus ötesi şirketler tarafından yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYY) öne çıkmaktadır. Serbest ticaret ve doğrudan yabancı yatırımlar konusundaki politikalar çevre üzerinde üç ayrı şekilde etki yapabilecektir. Ticaretin ve yabancı yatırımların serbestleşmesi yönünde atılan adımlar ekonomik faaliyetleri arttıracak ve bu üretim artışı üretim teknolojisi aynı kaldığı takdirde çevre kirliliğinde artışa yol açacaktır. Buna “ölçek etkisi” denilmektedir. Uluslararası ticaret temelde karşılaştırmalı üstünlüklere dayanır. Serbestleşen ticarete paralel olarak ülkeler üstün oldukları alanlarda daha çok uzmanlaşırlar. Eğer karşılaştırmalı üstünlükler çevresel düzenlemelerde mevcut olan farklılıklardan kaynaklanıyor ise o zaman çevre düzenlemeleri daha gevşek olan ülkelerin ürettikleri mal bileşimi daha “kirlili” olan mallar/endüstriler lehinde değişecek ve bu da bu ülkelerde ki kirlilik düzeyini arttıracaktır. Bu etkiye ise “kompozisyon” etkisi denilmektedir. Ticaret ve yabancı yatırım politikalarında yapılan değişiklikler sonucu artan üretimin aynı teknoloji ile yapılacağı doğru bir varsayım olmayabilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yapılan üretim sonunda birim başına kirlilik miktarının azalmasını beklemek için iki neden vardır. İlk olarak, yabancı yatırımlar üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması sonucu ülkeye gelecek yeni yatırımlar yeni teknolojiyi de beraberinde getirecektir. Çevre bilincinin artmasını takip eden süreçte yeni teknolojiler genellikle daha az kirlilik üretir niteliktedir. İkinci ve daha önemli olarak artan uluslararası ticaret ve yatırımlar sonucu eğer bu yatırımlara ev sahipliği yapan ülkelerde gelir düzeyi yükselirse bu ülkede temiz çevre talebi de artacaktır. Bu etkiye de “teknik” etki adı verilmektedir (Grossman ve Kruger, 1991: 3-5).

3.1. Kirlilik Sığınma Hipotezi

Ekonomide uzun bir dönem boyunca hakim olan siyasi ve ekonomik liberalizm koşulları altında kirlilik yoğunluğu yüksek sektörlerin görece zayıf çevre politikaları olan gelişmekte olan ülkelerde toplanmasına “kirlilik cenneti” veya “kirlilik sığınma” hipotezi denilmektedir (Copeland, 2008). Bu hipotezin doğru olduğunu kabul edersek artan küreselleşmeye paralel olarak kirliliğin küresel boyutta artacağı söylenebilir. Gelişmiş ülkelerde çevre standartları yüksek tutulduğundan yoğun kirlilik yaratan fabrikaların devre dışı kalması beklenilebilir. Ancak, düşük gelirli veya gelişmekte olan ülkelerde daha düşük çevre standartların olması bu işlerin gelişmiş ülkelere kaymasına yol açabilmektedir. Kirlilik sığınma hipotezine göre, çokuluslu şirketlerin çevre dostu olmayan eski teknolojileri buna izin veren standartlardaki ülkelerde kullanımları sonucu ev sahibi ülkelerde karbon emisyonu gibi kirlilikler artmaktadır (Gray, 2002; Perkins & Neumayer, 2008).

Kirlilik sığınma hipotezi (PHH) ilk kez Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) çerçevesinde uluslararası ticaret ve yatırımları ana-

liz eden Copeland ve Taylor'ın (1994) çalışmasında gündeme gelmiştir. Bu çalışmada artan uluslararası ticaretin küresel boyutta yarattığı kirlilik üzerinde durulmuştur. Serbest ticaret savunucuları artan uluslararası ticaretin ülkelerin gelirinde artış meydana getirdiğini ve temiz çevrenin normal bir mal olması nedeniyle artan gelir sonucu temiz çevreye olan talebin artacağını, daha sıkı çevre standartlarının geliştirileceğini, bunun daha temiz üretim tekniklerini teşvik edeceğini ve sonuçta artan ticaret ve gelirin kirliliği azaltacağını iddia etmişlerdir. Öte taraftan, üretim yöntemlerinde bir gelişme olmazsa artan küresel üretim kirliliğinin artmasına yol açacaktır. Ayrıca çevre kalitesi normal bir mal olduğunda çevre standartları az gelişmiş ülkelerde düşük olacak bu da bu ülkelerin kirlilik yoğun faaliyetlere yönelmesine yol açabilecektir (Copland & Taylor, 1994: 755).

Kirlilik sığınma hipotezine göre zengin Kuzey ülkeleri ile düşük gelirli Güney ülkeleri arasındaki çevresel düzenleme derece farklılıkları Güney ülkeleri için kirlilik yoğun üretimde karşılaştırmalı bir üstünlük sağlamaktadır. Bu nedenle de gelişmiş Kuzey temiz üretimde giderek uzmanlığını artırırken kirlilik yoğun üretim Güney ülkelerine kalmaktadır (Cole, 2004: 71).

Kirlilik sığınma hipotezinin etkileri doğrudan yabancı yatırımları söz konusu olduğunda iki yönlüdür: yatırıma ev sahipliği yapan ülkenin durumu ve yatırımın çıkış yaptığı ülkede ki durum. Olaya kirlilik penceresinden baktığımızda dikkatler yatırımlara ev sahipliği yapan zayıf çevre standartları olan gelişmekte olan ülkelere yönelmektedir. Bu ülkeler bir anlamda zayıf çevre standartlarını diğer ülkelerle rekabetlerinde bir avantaj olarak değerlendirmektedirler. Bu nedenle herhangi bir ülkenin tek başına çevre standartlarını yükseltmesine yerel şirketler itiraz etmektedir. Yerel şirketlerin sıkı çevre standartları altında çalışırken karşılaşacakları göreceli yüksek maliyetler bu firmaları benzer standartları olmayan ülkelere yer alan firmalar karşısında dezavantajlı bir durumu düşürmektedir. Bu nedenle çevre standartlarının tek taraflı olan anlaşmalarla değil uluslararası çok taraflı anlaşmalarla tüm ülkeleri bağlayıcı nitelikte olması bu sorunu yaşayan firmalarca arzu edilmektedir (Bommer, 1999:342).

Çevreyi korumak için getirilecek çevresel düzenlemeler neoklasik statik analizde üretim maliyetlerini arttıracığından firmaların karlılığını ve bu nedenle de ulusal ekonominin performansını olumsuz yönde etkileyebilecektir. Neoklasik iktisatta çevre hususunda dışsallıklar söz konusu olduğu için serbest piyasanın getireceği dengede sosyal optimum düzeyin üzerinde kirlilik gerçekleşecek bu kirliliğe yol açan malların fiyatları da sosyal optimum düzeyin altında kalacaktır. Neoklasik iktisat düzenlemeler sayesinde sosyal faydanın arttırılabileceğini kabul eder ancak bunun gerçekleşmesi için yapılması gereken özel harcamaların önemsiz düzeyde kalacağına katılmaz (Palmer, Oates, & Portney, 1995).

İktisadın dışında bir grup akademisyen ise çevre düzenlemeleri sonucu ortaya çıkacak kazançların düzenleme nedeniyle oluşacak özel maliyetleri ciddi oranda telafi edeceğini ve bu nedenle de iktisadın öngördüğü fırsat maliyetlerin aslında minimal kalacağını iddia etmektedir. Bu görüş Porter hipotezi olarak adlandırılmaktadır (Porter & van der Linde, 1995). Neoklasik iktisatçılar bu görüşü iktisadi karar birimlerinin her zaman optimal kararlar vermesi nedeni ile bu kararlardan daha ileriye gitmek mümkün olmadığı için ret etmişlerdir. Ekonomi her zaman üretim olanakları eğrisi üzerinde faaliyette bulunmaktadır ve bu nedenle çevresel düzenlemelerden bağımsız olarak zaten bütün ekonomik verimlilik fırsatları tükenmiş durumdadır (Stewart, 1993, Jaffe, Peterson, Portney, & Stavins, 1995).

3.2. Kirlilik Hale Hipotezi

Kirlilik sığınma hipotezine aykırı olarak gelişmiş teknoloji ve yüksek yönetim becerilerine sahip olan çok uluslu şirketlerin katı çevre koruma standartlarıyla karşılaşmaları durumunda üretim yaptıkları ülkelerde çevre kirliliğinin azalacağını iddia eden kirlilik hale hipotezi vardır.

Yapılan çalışmalar kirlilik cenneti ve kirlilik hale teorilerinin geçerlilikleri konusunda birbiri ile çelişkili sonuçlar göstermektedir. Cole (2004) OECD ülkelerindeki çevresel düzenlemelerin çok sıkı olduğu dönemlerde, gelişmekte olan ülkelerde kirlilik yoğun endüstrilerin hızlı bir şekilde büyüdüğünü bulmuştur. Bu bulgu yüksek standartlardan kaçarak düşük standartlı ülkelere geçiş yapılacağını söyleyen kirlilik sığınma hipotezini desteklemektedir. Benzer şekilde, Frankel ve Rose (2005)'de şehir düzeyinde kükürtdioksit (SO₂) konsantrasyonları çalışmasından kirlilik sığınma hipotezini destekleyen sonuçlar bulmuşlardır.

Benzerrouk, Abid, ve Sekrafi (2021) 1980–2016 döneminde 31 gelişmiş ve 100 gelişmekte olan ülkede ticari açıklığın çevresel bozulma üzerindeki etkilerini incelemiştir. Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) ile yapılan bu çalışma, kirlilik cenneti hipotezinin (PHH) sadece gelişmekte olan ülkeler için geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışma sonuçları kirlilik halo hipotezinin (PHH) ve çevresel Kuznets eğrisi (ÇKE) hipotezlerinin ise sadece gelişmiş ülkeler için geçerli olduğunu tespit etmiştir.

Karaduman (2021) geliştirilmiş ortalama grup (AMG) tahmincisi kullanılarak 1975-2017 döneminde 11 tane yeni sanayileşen ülke için ekonomik küreselleşme, beşeri sermaye, gayri safi sermaye oluşumu ve toplam faktör verimliliğinin ekolojik ayak izi üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Ampirik sonuçlar, ekonomik küreselleşme ve beşeri sermayenin ekolojik ayak izi üzerinde negatif etkide bulunduğunu göstermiştir. Bu nedenle tahmin sonuçlarının 11 yeni sanayileşen ülke için kirlilik hale hipotezini desteklediği belirtilmiştir. Çalışma ayrıca yetersiz çevre düzenlemelerinin ekolojik ayak izi üzerinde olumsuz etkileri olduğuna da işaret etmektedir.

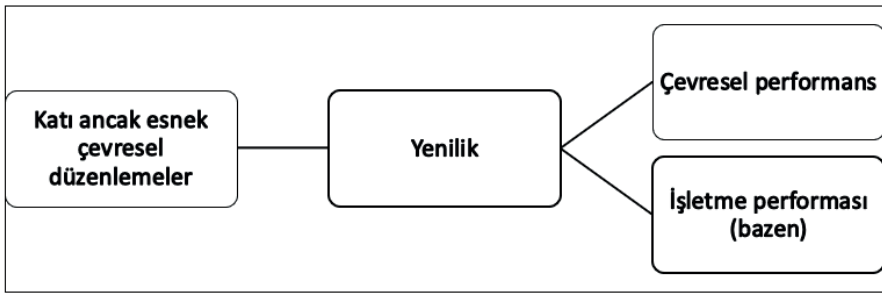
3.3. Porter Hipotezi

Porter hipotezi kirlilik hale hipotezine benzer şekilde yabancı yatırımların çevre kirliliğini azaltma yönünde etki yapacağını öne sürer. Ancak, kirlilik hale hipotezinde ulusal hükümetler tarafından politika yapımı ve makro bir perspektif söz konusu iken Porter hipotezinin kurgusunda mikro perspektiften firma bakışı hakimdir.

Çevre korumacı yeni standart ve önlemlerin üretim maliyetlerini arttıracığı kabul edilir. Yasal düzenlemeler firmaları kirliliği azaltacak ekipmanlara yatırım yapmaya, tehlikeli atıkları düzenlemelere uygun olarak ortadan kaldırmaya ve oluşacak kazalarda temizlik bedelini tamamen veya kısmen ödemeye tutabilir (Feiock, R. C., & Stream, C. (2001). Getirilen yeni standartlar, çevre vergileri gibi uygulamalar ve ticareti yapılabilen emisyon izinleri firmaları üretim sürecinde kullanılacak kaynakları üretken olmayan kirliliğin azaltılması yolunda kullanmaya mecbur etmektedir. Getirilen teknolojik kısıtlamalar maliyet minimizasyonunda faktörler arası ikameyi kısıtlar ve bu da maliyetlerin artmasına yol açar (Ambec, Cohen, Elgie, & Lanoie, 2013). Bu durumun sadece bir ülkede olduğunu varsayarsak sermayenin kendine daha yüksek getiri sağlayabilecek diğer ülkelere geçmeyi tercih etmesi söz konusu olacaktır.

Aşağıda yer alan Şekil 4 Porter hipotezindeki süreci tasvir etmektedir. Çevresel düzenlemeler uygun bir şekilde tasarlanırsa sadece çevresel performansın artmasına değil uzun dönemde bu maliyeti kısmen veya tamamen dengeleyecek yeni “buluş” dengelerine yol açabilecektir.

Şekil 4: Porter Hipotezi İşleyiş Süreci



Kaynak: Ambec, Cohen, Elgie, & Lanoie, 2013

Firmalar sürekli olarak her alanda yenilik yapmaya çalışmazlar, rekabet analizi yaparak ve firmalarını çevreleyen ortama bakarak seçim yaparlar. Böyle bir ortamda devlet tarafından yapılan ve iş hayatını etkileyen düzenlemeler firmaları yenilik aramak durumunda bırakır. İyi yapılmış bir çevresel

düzenleme bu ortamda altı amaca hizmet eder (Porter & van der Linda, 1995: 99):

1. Düzenlemeler, şirketlere olası kaynak verimsizlikleri ve potansiyel teknolojik gelişmeler hakkında sinyal vermektedir. Şirketler henüz üretim süreci esnasında otaya çıkan zararlı atıklar ve bunların topluma olan maliyetleri konusunda yeterince bilgili değildir. Yasal düzenlemeler şirketlere bu konuda yön gösterir.

2. Bilgi toplamaya odaklanan düzenlemeler şirketler için kurumsal farkındalığı artırarak önemli faydalar sağlayabilir.

3. Özel yatırımcılar getirisi yükselmedikçe belirsizliği sevmezler. Dolayısı ile yasal düzenleme, çevreyi ele alan yatırımların önemini ve gereğini netleştireceği için bu konudaki yatırımların daha değerli görülmesine yol açacaktır.

4. Düzenleme yenilik ve ilerlemeyi motive eden bir baskı yaratır. İktisadi olarak yenilik baskısının güçlü rakiplerle başa çıkma kaygısında, müşteri isteklerinde veya artan girdi maliyetlerinden kaynaklanacağı düşünülebilir. Ancak yasal düzenlemeler de benzer şekilde şirketleri işleri nasıl yapmaları konusunda yeniden düşünmeye sevk edecektir.

5. Düzenlemeler geçiş sürecinde, yani çevresel düzenlemelerin henüz oturmadığı 1990'lar için, yeni dengelere varmak için önemlidir. Bu düzenlemeler bir nevi oyunun kurallarını yeniden yazmaktadır ve tüm katılanların farkındalığının oluşması ve gereken adımları atması bir süreç içermektedir.

6. Firmalar yapacakları yeni yatırım maliyetlerinin ilerleyen dönemlerdeki tasarruflar tarafından tamamen veya fazlası ile telafi edileceğini bilseler zaten düzenlemelere ihtiyaç olmaz. Bu anlamda düzenleme firmaları kendilerine avantaj getirecek verimlilik artışlarının ancak uzun dönemde görüleceği yenilikler vakit kaybetmeden yönlendirmede yararlı olmaktadır. Bu anlamda zorunlu bırakma istenilen çevre kalitesine ulaşmayı çabuklaştırmaktadır.

Porter & van der Linda, (1995) makalesi çevresel düzenlemelerin şirketleri yenilikçi üretim teknolojileri aramaya mecbur bıraktığını ve bunun sonucunda şirketlerin ulaştığı yenilikler sonucu uzun dönemde başlangıçta katlandıkları maliyetleri telafi edeceklerini tartışmaktadır. Palmer, Oates, & Portney, (1995) makalesi daha sonra Porter hipotezi diye adlandırılacak olan bu görüşe bir anlamda eleştiri getirmektedir. Makalede ilk olarak iktisadi yaklaşımda meselenin ele alınış şekline değinilerek meselenin “sosyal refah” boyutunun Porter ve van der Linda (1995) makalesinde değinilmemiş olması hayret verici bulunmuştur. İktisadi analizde geleneksel yaklaşım düzenlemeler sonucu ortaya çıkan toplumsal kazançların bunların sağlanması için yapılan harcamalarla karşılaştırılması şeklindedir. Çevre kalitesini arttıracak düzenlemeler nedeniyle yapılacak harcamalar ve potansiyel sonuçları sadece

bunları yapan şirketle ilgili değildir. Bu tür düzenlemelerin sosyal refah üzerindeki etkileri analiz dışı tutulamaz. Düzenlemeler sonucu ortaya çıkacak daha temiz bir hava ve bunu eşlik edecek daha az hastalık veya erken ölüm vakaları, suların temizlenmesi sonucu gelişmiş eğlence faaliyetleri, tehlikeli atıklardan arındırılmış toprakların kazanacağı değer, tarımda zehirli kimyasalların kullanılmasının azalması sonucu sucul ekosistemlerde görülecek canlanma gibi birçok husus bu düzenlemelerin sosyal refah sonuçları olarak değerlidir ve hesaplara katılması gerekir (Palmer, Oates, & Portney, 1995).

4. Sonuç

İkinci Dünya Savaşı sonrası başlayan serbest ticaret ve serbestleşen uluslararası yatırımlar 1980'lere gelindiğinde küresel bir hakimiyet kazanmıştır. Bu küresel yapı dünyanın her yanında insanların yaşamında genellikle olumlu önemli değişiklikler yarattı. Bu süreçte gerçekleşen teknolojik yenilikler, ürün çeşitlerindeki artış ve maliyetlerdeki düşüş tüketiciler açısından olumlu sonuçlar doğurmuştur. Öte taraftan, küreselleşme süreci ülkeler arasındaki gelir uçurumlarını ortadan kaldırmadı, gelir dağılımındaki büyük bozukluklar devam etti ve de küreselleşme ile birlikte artan sınırsız büyüme hevesi doğa üzerinde büyük tahribatlar yarattı.

2007-2009 dünya ekonomik bunalımını takip eden dönemde küreselleşmeden geri dönüş süreci başlamıştır. Bu büyük oranda 1929 Büyük Dünya Bunalımını sonrası yaşanan geri çekilmeye benzemektedir. Dünya ekonomi tarihine bakıldığında küreselleşme ve geri çekilme dönemlerinin birbiri ardı sıra dalgalar olarak yaşandığı ancak küreselleşme dönemlerinin çok daha uzun oldukları gözlenmektedir. Bu nedenle bu yeni gelişmenin çok uzun süre devam etmeyeceği varsayılabilir. Öte taraftan, son dönemlerde ulusal pazarların korunması ve milliyetçilik duygularının birçok ülkede ön plana çıktığı görülmekte ve bunun ne kadar süreceği ve uluslararası ilişkileri tam olarak nasıl değiştirebileceği net değildir.

Bu noktada iki önemli mesele üzerinde düşünmek gerekmektedir. Bunlardan birincisi ülkelerin küreselleşmeden geri çekilme döneminde arzu edilen ekonomik performansı gösterebilmeleri açısından önemi azalmakta olan dış pazarlar yerine iç pazarlara dönüş anlamında politika hazırlıklarına başlamak olacaktır. Tam olarak olmasa da seçili, stratejik sektörler üzerinden geçici ithal ikameci sanayileşme yaklaşımları planlanabilir. İkinci olarak, her ne kadar küreselleşmede bir geri çekilme yaşansa dahi uluslararası yatırımlar ve uluslararası ticaret ciddi oranlarda yapılmaya devam edilecektir. Porter ve kirlilik hale hipotezleri uluslararası ticaret ve yatırımların tüm ülkelere daha temiz bir çevre sağlayacağını iddia etse de gelişmekte olan ülkelerin çevresel standartlarını gözden geçirerek sürdürülebilirlik anlamında daha güvenli bir yol takip etmeleri uzun dönemde insan doğa ilişkisinde daha iyi bir denge kurulması açısından son derece önemli olabilecektir.

KAYNAKÇA

- Açıkalin, S., ve Apaydın, F. (2021). "Çevre Sorunları, Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre Ahlakı", içinde (121-135), *İktisadi Teori ve Gelişmelere Gelenekçi ve Yenilikçi Yaklaşımlar*, Gazi Kitabevi, Ankara, ISBN: 978-625-7358-84-2.
- Ambec, S., Cohen, M. A., Elgie, S., & Lanoie, P. (2013). The Porter hypothesis at 20: can environmental regulation enhance innovation and competitiveness? *Review of environmental economics and policy*.
- Bello, W. (2004). *Deglobalization: Ideas for a new world economy*. London: Zed Books.
- Benzerrouk, Z., Abid, M., & Sekrafi, H. (2021). Pollution haven or halo effect? A comparative analysis of developing and developed countries. *Energy Reports*, 7, 4862-4871.
- Bommer, R. (1999). Environmental policy and industrial competitiveness: the pollution-haven hypothesis reconsidered. *Review of International Economics*, 7(2), 342-355. Cole, 2004: 71).
- Copeland, B. R. (2008). The pollution haven hypothesis. In *Handbook on Trade and the Environment*. Edward Elgar Publishing.
- Copeland, B. R., & Taylor, M. S. (1994). North-South trade and the environment. *The quarterly journal of Economics*, 109(3), 755-787.
- Feiock, R. C., & Stream, C. (2001). Environmental protection versus economic development: A false trade-off? *Public administration review*, 61(3), 313-321.
- Frankel, J. A., & Rose, A. K. (2005). Is trade good or bad for the environment? Sorting out the causality. *Review of economics and statistics*, 87(1), 85-91.
- Gill, F. L., Viswanathan, K. K., and Abdul Karim, M. Z. (2018). The critical review of the pollution haven hypothesis. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(1), 167-174.
- Gray, K. R. (2002). Foreign direct investment and environmental impacts-Is the debate over. *Review of European Community & International Environmental Law*, 11, 306.
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1991). Environmental impacts of a North American free trade agreement.
- Jaffe, A. B., Peterson, S. R., Portney, P. R., & Stavins, R. N. (1995). Environmental regulation and the competitiveness of US manufacturing: what does the evidence tell us? *Journal of Economic literature*, 33(1), 132-163.
- James, H. (2018). Deglobalization: The rise of disembedded unilateralism. *Annual Review of Financial Economics*, 10, 219-237.
- Jones, G. (2005). *Multinationals and global capitalism: From the nineteenth to the twenty first century*. Oxford University Press on Demand.
- Karaduman, C. (2022). The effects of economic globalization and productivity on en-

vironmental quality: evidence from newly industrialized countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(1), 639-652.

Kim, H. M., Li, P., & Lee, Y. R. (2020). Observations of deglobalization against globalization and impacts on global business. *International Trade, Politics and Development*, 4(2), 83-103.

Kornprobst, M., & Paul, T. V. (2021). Globalization, deglobalization and the liberal international order. *International Affairs*, 97(5), 1305-1316.

O'Rourke, K.A. and Williamson, J.G. (1999). *Globalization and history: The evolution of the nineteenth century Atlantic economy*. Cambridge: The MIT Press.

Palmer, K., Oates, W. E., & Portney, P. R. (1995). Tightening environmental standards: the benefit-cost or the no-cost paradigm? *Journal of economic perspectives*, 9(4), 119-132.

Perkins, R., & Neumayer, E. (2008). Fostering environment efficiency through transnational linkages? Trajectories of CO₂ and SO₂, 1980–2000. *Environment and Planning A*, 40(12), 2970-2989.

Porter, M. E., & van der Linde, C.(1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of economic perspectives*, 9(4), 97-118.

Stewart, R.B., 1993. Environmental regulation and international competitiveness. *Yale Law J.* 102, 2039–2108.

van Bergeijk, P. (2017). One is not enough! An economic history perspective on world trade collapses and deglobalization. *ISS Working Paper Series/General Series*, 628, 1-23.

van Bergeijk, P. (2010) *On the brink of deglobalization: An alternative perspective on the world trade collapse*, Edward Elgar: Cheltenham.

Zarsky, L. (1999). Havens, halos and spaghetti: untangling the evidence about foreign direct investment and the environment. *Foreign direct Investment and the Environment*, 13(8), 47-74

<https://www.history.com/this-day-in-history/global-warming-appears-first-time-paper-science>

<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>

<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

<https://data.worldbank.org/indicator/EN.ATM.CO2E.PC>

Bölüm 8

ÇOCUK İŞÇİLERİN ÇALIŞMA KOŞULLARINA İLİŞKİN BİR SAHA ÇALIŞMASI¹

Duygu ÖZYILMAZ MİSİCAN²

Hasan CABAR³

1 Bu çalışma, 16-18 Mayıs 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilen Uluslararası Çocuk Sempozyumunda sunulan bildirinin genişletilmiş halidir. Bu çalışma için Sinop Üniversitesi Etik Kurulunun 25.05.2022 tarihli ve 3 sayılı toplantısının 2022/85 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

2 Dr. Öğr. Üyesi, Sinop Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu,
dozyilmaz@sinop.edu.tr , 000-0002-3577-7288

3 Öğr. Gör., Sinop Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu,
hasanc@sinop.edu.tr, 0000-0003-4537-0091



Giriş

Çocuk işçiliği, gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun bütün ülkelerde görülen küresel bir sorundur. Çocukluk dönemi, bir bireyin geleceğinin inşasında, psikolojik ve fiziksel gelişimindeki en hassas ve en önemli dönem olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla oyun oynayarak büyümesi gereken bir çocuğun, çalışarak büyümesi önemli bir sorundur.

Yoksulluk, kayıt dışı ekonomi, ucuz işgücü talebi, işsizlik, göç, eğitim sisteminden kaynaklanan sorunlar, işsizlik, mevzuat eksikliği, denetim yetersizliği ve pandemi sürecinin etkisi çocuk işçiliğine yol açan olumsuz faktörler olarak değerlendirilmektedir. Geleneksel bakış ise çocuk işçiliğine olumlu bir atıf yüklemektedir. Bu faktörde; çocuğu hayata karşı hazırlayan, kendi ayakları üzerinde durmasını sağlayan, nesilden nesile geçen bir mesleği öğrenme gayesi söz konusudur. Finkelhor ve Korbin'in yaptığı (1988) çalışmada, para kazanma zorunluluğu ile çalışan çocuklarla, bir mesleği öğrenme sebebiyle çalışan çocuklar arasında psikolojik yansımaların farklı olabileceği savunulmaktadır. Ekonomik nedenler ile çalışma hayatına çekilen çocukların, psikolojilerinin olumsuz etkilenerek, yaşam doyumlarının ve motivasyonlarının düştüğü, benlik saygılarının yıprandığı belirtilmektedir. Finkelhor ve Korbin (1988), çocuklara verilen fazla sorumluluğun duygusal bir istismara yol açtığını ifade etmektedir.

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) rakamlarına göre, dünya genelinde çocuk işçi sayısı 160 milyon civarındadır. Bu çocukların çoğu ekonomik gerekçelerle çalışma hayatında yer aldığını belirtmektedir. Dolayısıyla çocuk işçiliğine iyimser bir pencereden bakmak çok gerçekçi görünmemektedir. ILO çocuk işçiliğini, çocuk olma hakkını elinden alan, eğitimlerini aksatan, ruhsal ve fiziksel gelişimlerini olumsuz etkileyen, saygınlıklarını azaltan emek sömürüsü olarak değerlendirmektedir. Bu yüzden uluslararası kuruluşlar, çocuk işçiliğinin ortadan kaldırılması hedefleri ile konuyu küresel bir dava haline getirmiştir. Devletlere imzalattıkları sözleşmelerle, çocuk işçiliğini ortadan kaldırmaya yönelik politika ve yasa taahhütleri yüklemektedir.

Ancak küreselleşmenin gücü, çocuk işçiliğinin son bulması ile ilgili hedefi ütopyik kılmaktadır. Bu yüzden, en azından çocukların fiziksel, zihinsel ve psikolojik gelişimlerinin etkilenmeden çalışma şartlarının oluşturulması ve çocukların çalışma hayatında kontrollü ve denetimli bir biçimde yerini almasını sağlayan etkin yasal düzenlemeleri gerekli kılmaktadır. Bu yasal güç, çocuk emeğinin istismar edilmesinin önüne geçebilecektir.

Bu gereklilik ışığında, çocuk işçiliğine dair uluslararası kuruluşların direktifleri doğrultusunda ulusal birçok politika yürütülmektedir. Bu çalışmada amaç, çocuk işçiliğine dair ülkemizdeki düzenlemelerin yansımalarını sahada gözlemleyebilmek ve sorunları çocuk işçilerin gözünden tanımlayabilmektedir.

Bu doğrultuda, öncelikle ulusal ve uluslararası düzenlemeler ekseninde çocuk işçi kavramı tanımlanarak, çocukların çalış(tırıl)ma nedenleri ele alınacaktır. Sonrasında, Türkiye’de çocuk işçiliğın boyutu istatistiklerle gözler önüne serilecek ve çocuk işçiliğı ile ilgili mücadele yöntemleri irdelenecektir. Çalışmanın amacı doğrultusunda son bölümde ise, çeşitli sektörlerde çalışan çocuk işçilerin gözüyle düzenlemelerin saha yansımalarına yer verilecektir. Yansımalar ekseninde sonuç bölümünde, düzenlemelerin aksak yönleri tartışılacaktır.

Ulusal ve Uluslararası Düzenlemeler Açısından Çocuk İşçi Kavramı

Çocuk işçi kavramı, düzenlemeler ışığında konuya oldukça hassas yaklaşılması gereken bir alanı tanımlamaktadır. “İş”, “emek”, “çocuk” kavramlarının tanımlanması bile zorken, bu üç kavramın çocuk işçi kavramında birleşmesi, kavramın tanımlanmasını dahada zorlaştırdığı ifade edilmektedir (Bhat, 2010). Kavram, işin türüne, yaşa, çalışma koşullarına, yapılan işe, ülkelere göre farklılıklar içerse de 18 yaşın altında çalışma hayatında yer alan tüm çocukların özel yasalarla korunması gerekmektedir.

Birleşmiş Milletler Çocuk Haklarına Dair Sözleşmesinin 1. maddesine göre “ onsekiz yaşına kadar her kişi çocuk sayılır.” Bu dönem tabiatıyla korunmayı, eğitilmeyi sağlıklı bir gelişim sürecini kapsayan oldukça hassas bir süreçtir. Sosyal, fiziksel, zihinsel ve psikolojik gelişmenin temelleri atılmaktadır. Dolayısıyla çalışma kavramı, bu tabiata aykırıdır. 1959 tarih ve 1386 (XIV) sayılı Birleşmiş Milletler Kararının 2. maddesine göre çocuk, özel yasalarla korunmalı ve onuru ile yetişmesi sağlanmalıdır. ILO çocuk olmanın tabiatından yola çıkarak çocuk işçiliğini, çocukluk dönemini yaşamaktan alıkoyan, eğitimlerini, gelişimlerini engelleyen, potansiyellerini ve saygınlarını azaltan istihdam biçimi olarak tanımlamaktadır (ILO, 2021).

Çocuk işçiyi korumak adına yapılan yasalardaki belirleyici ana faktörler, yaş aralığı ve çalışma biçimidir. ILO kavramı, çocuk işçiliğı ve çocuk çalışan olarak farklılaştırmaktadır. Çocukların eğitim hayatını engellemeden, bedensel, zihinsel ve psikolojik gelişimine zarar vermeden, geleceğine katkı sağlayan ve birkaç saati geçmeden yapılan işlerde çalışanları, çocuk çalışan olarak değerlendirmektedir. ILO’nun 138 sayılı Asgari Yaş Sözleşmesinde çocuk işçi tanımı yapılmıştır. Bu sözleşmeye göre; ekonomik amaçlı üretime katılan ve 15 yaşından küçük kişiler “çocuk işçi”, 15-24 yaş arasındaki kişiler ise “genç işçi” olarak ifade edilmektedir. 1961 tarihli Avrupa Sosyal Şartı’nda (ASS) ve 1999 tarihli Gözden Geçirilmiş Avrupa Sosyal Şartı’nda (GGASS) da çocuk ve genç işçi ayrımı göze çarpmaktadır. Bu belgelerde de 18 yaşın altındaki herkes “çocuk” olarak kabul edilse de düzenlemelerde çocuk ve genç işçi kavramları olarak ele alındığı görünmektedir (Kablay, 2021, s. 7).

Çocuk çalışan ve çocuk işçiliğı arasındaki temel fark, iş sözleşmesinin temel unsurlarına dayanmaktadır. Çocuk çalışan, bir iş sözleşmesine bağlı

olarak çalışmayı, karşılığında ücret almayı ve işverene bağlı olarak çalışmayı taahhüt eder. Dolayısıyla çocuk çalışana yapılan atıf, ücretli emek ve sağlıklı gelişim sürecine katkı ile nitelendirilmektedir. 138 sayılı Asgari Yaş Sözleşmesine göre, sağlıklarına, gelişimlerine zarar vermeden, eğitimlerini engellemeden 13 ila 15 yaş aralığındaki çocuklar hafif işlerde istihdam edilebilirler. Tehlikeli işlerde ise belirli koşullarda 16 yaş olmakla birlikte, istihdam yaşı 18 yaş olarak belirtilmektedir. ILO, 138 sayılı sözleşmeyi kabul eden ülkelerden çocuk işçiliğini ortadan kaldırılmasını ve çalışmaya kabul için asgari yaşın çocukların fiziksel ve zihinsel yönden gelişimine uygun bir düzeye yükseltilmesini beklemektedir (Kablay, 2015, s. 90).

Birleşmiş Milletler Uluslararası Çocuklara Yardım Fonu (UNICEF) kavrama, ev işlerinde yapılan çalışmayı da ekleyerek, ILO'nun çocuk işçi tanımını genişletmiştir (Chaubey, 2007, s. 2). Birleşmiş Milletler Çocuk Hakları Bildirgesinin 32. maddesinde çocuğun çalışmaya uygun yaşa gelmeden ve zihinsel, bedensel ve ruhsal gelişimine uygun olmayan işlerde çalıştırılmasının kesinlikle yasak olduğu belirtilmektedir. Taraf devletlere, bu hükümlerin uygulanması için önlemler alması gerekliliği bildirilmektedir. Asgari çalışma yaşının belirlenmesinde, çocuğun yaşama ve gelişme hakkı (6. madde) ve çocuğun yeteneklerine saygı (5. madde) kriterlerine göre belirlenmesinin önemi belirtilmektedir. Çocuk işçiliğine ilişkin düzenlemelere, Birleşmiş Milletlerin Kölelik, Kölelik Ticareti ve Köleliğe Benzer Kurum ve Uygulamaların Ortadan Kaldırılması Ek Sözleşmesi, Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi gibi diğer düzenlemelerde de yer verilmektedir.

ILO'nun 138 sayılı ve 182 sayılı sözleşmeler, ILO'nun çocuk işçiliğine yönelik temel sözleşmeleri sayılmaktadır. ILO'nun 182 sayılı Çocuk İşçiliğinin En Kötü Biçimlerinin Önlenmesine İlişkin Acil Önlemler Sözleşmesinin 3. maddesi, çocuk işçiliğinin en kötü biçimlerinin önlenmesi amacıyla yönelik düzenlemeleri içermektedir. Bu sözleşmede çocuk işçi kavramı, çocukların zorla ya da zorunlu tutularak kullanılması, çocukların alım-satımı ve ticareti, kölelik, fahişelik, pornografik yayınlarda kullanılması, uyuşturucu madde üretimi gibi yasal olmayan faaliyetlerde kullanılması üzerinden tanımlanmaktadır. Bu sözleşme ile tehlikeli işlerin teması belirlenmiştir. İşyerindeki sağlık ve güvenlik standartlarının düşük olduğu, kötü çalışma koşulları nedeniyle çocukların iş kazası geçirerek yaralandığı, hastalandığı ya da yaşamlarını kaybettikleri çalışma biçimi olarak tanımlanmaktadır. Tarım sektörü de bu çalışma biçimlerini barındırmaktadır. Bu sektörde, ataerkil kültürün etkisiyle, pek çok ülkede çocukların bu sektörde yer alması normal karşılanmaktadır (Kablay, 2015, s. 93).

Çocuk işçi kavramı, Avrupa Birliği düzenlemelerinde de yer almaktadır. İş Yerinde Gençlerin Korunmasına İlişkin Direktife göre, 15 yaşın altındaki ya da zorunlu eğitime devam etmekte olan kişiler, "çocuk" olarak adlandırılmaktadır. Genç ise 18 yaşın altındaki kişileri ifade etmektedir. Direk-

tife çocuk işçi kavramı açık olarak tanımlanmasada iş ilişkisinin, gençlere uygulanacağı belirtilmektedir. Avrupa Sosyal Şartına göre “*Taraf devletler çocukların ve gençlerin korunma hakkının etkili bir biçimde kullanılmasını sağlamakla*” yükümlü tutulmaktadır. Bu kapsamda taraf devletler; çocuk ve genç işçilerin eğitim durumuna göre çalışabilecekleri yaş ve çalışma saat aralıklarını, çalışabilecekleri hafif ve tehlikeli işleri, çalışma vardiyalarını, yıllık izin ve ücret haklarını ve sağlık kontrolü sürecini düzenleyerek, çocuk ve genç işçilerin özel olarak korunmalarını taahhüt etmektedir.

Türkiye’de çocuk işçiliği, uluslararası düzenlemelere uygun olarak ele alınmaktadır. Öncelikle çocukların korunması anayasal bir görevdir. Anayasanın başlangıç kısmında, her çocuğun doğuştan itibaren onurlu bir hayat sürdürme hakkı olduğu belirtilmektedir. 50. maddesinde ise çocukların çalışma şartları bakımından özel olarak korunacağı belirtilmektedir. 5982 sayılı Kanun ile Anayasanın 10., 41. ve 42. maddesine yeni eklemeler yapılarak, devletin çocukları her türlü istismardan ve şiddetten koruyacağı ve eğitim hakkını sağlayacağı hüküm altına alınmıştır.

4857 sayılı İş Kanunu’nun 71. maddesinde, çocukların çalışma yaşı ve eğitim durumuna göre çalışma süreleri düzenlenmiştir. Bu maddeye göre; 15 yaşını doldurmamış çocukların çalıştırılması yasaklanmıştır. Ancak, 14 yaşını doldurmuş ve ilköğretimi bitirmiş çocukların niteliklerine uygun hafif işlerde çalıştırılabileceği de kabul edilmiştir.

İş Kanunu’nda çocuk işçi kavramı genç ve çocuk işçi kelimeleri ile ifade edilsede tanımlamaları bu kanunda yer almamaktadır. Kavramlar, Çocuk ve Genç İşçilerin Çalıştırılma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte (Çocuk-GençİÇUEY) tanımlanmaktadır. Çocuk işçi, 14 yaşını bitirmiş, 15 yaşını doldurmamış ve ilköğretimi tamamlamış kişi olarak belirtilmektedir. “İlköğretimini tamamlamış” ifadesi 6645 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’un 38. maddesi ile “zorunlu ilköğretim çağını tamamlamış” olarak değiştirilmiştir. Genç işçi ise, 15 yaşını tamamlamış ancak 18 yaşını doldurmamış kişi olarak ifade edilmektedir.

53. maddede çocuk işçiler, kıdem süresine bakılmaksızın yıllık izin hakları bakımından korumaya alınmaktadır. Buna göre, 18 yaşın altında hiçbir çalışanın izin süresinin 20 günün altında olamayacağı belirtilmektedir. 72. maddede, maden ocakları ile kablo döşemesi, kanalizasyon ve tünel inşaatı gibi yer altında veya su altında çalışılacak işlerde 18 yaşını doldurmamış erkek ve her yaştaki kadınların çalıştırılması yasaklanmıştır. Kanunun 73. maddesine göre sanayiye ait işlerde 18 yaşını doldurmamış çocuk ve genç işçilerin gece çalıştırılması yasaklanmıştır.

Asgari ücret yönetmeliğinin 7. maddesinde yer alan 16 yaşını doldurup doldurmadıklarına göre belirlenen ücret ödeme yöntemi 2014 yılında de-ğiş-

tirilerek, 16 yaş sınırı kaldırılmış ve tüm yaş grupları için tek bir asgari ücret uygulamasına geçilmiştir. 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanununun 17. maddesi, 15 yaşını doldurmuş ve bu kanun hükümlerine göre işçi sayılanların, işçi sendikalarına üye olabileceklerini ifade etmektedir. 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanununda, 15 yaşını bitirmiş ancak 18 yaşını doldurmamış çalışanlar, çırak ve stajyerleri de kapsayacak şekilde genç çalışan olarak tanımlanmaktadır. Deniz İş Kanunu'nda, çocukların çalıştırılmasına ilişkin özel düzenlemeler yer almasa da gemi adamı olma koşulu için belli bir yaşı doldurma (16 yaşını ya da 18 yaşını doldurmak gibi) ve eğitim şartı gibi kriterler belirlenmiştir. Basın İş Kanunu'nda ise çocukların çalışmasına ilişkin özel düzenleme bulunmadığından bu açık, Türk Borçlar Kanunu tarafından kapatılmaktadır.

Çıraklık ve stajyerlik de çocuk işçi kavramına benzer kavramlardır. Bu kişiler, işçi benzeri kişiler olarak ifade edilmektedir. Stajyerler teorik bilgilerini pekiştirmek amacıyla çalışma hayatında yer almaktadır. Genellikle öğrencilik süresi içinde yapılmaktadır. Çıraklıkta amaç, geleneksel süreç içinde çocuk emeğinin sömürülmesi değil, çocuğun meslek öğrenmesini sağlamaktır (Akyol, 2016, s. 81). Umumi Hıfzıssıhha kanununa göre, çırakların yaşı 12 yaşından küçük olamaz. Meslek türüne göre çıraklık süresi 2-4 yıl arasında değişebilmektedir. Mesleki eğitim kanuna göre ise çırak için, en az ilköğretim okulu mezunu, 14 yaşını doldurmuş ancak 19 yaşından gün almamış şartı bulunmaktadır. Türk Borçlar Kanunu ise 18 yaşın üzerinde çırak olunabilmesine müsaade etmektedir (Akyiğit, 2018, s. 90).

222 sayılı İlköğretim ve Eğitim Kanununun 59. maddesinde ise; *“ilköğrenim çağında olup mecburi ilköğretim kurumlarına devam etmeyenler, hiçbir resmi ve özel işyerinde veya her ne surette olursa olsun çalışmayı gerektiren başka yerlerde ücretli veya ücretsiz çalıştırılamazlar”* hükmü yer almaktadır. Aynı kanun kapsamında, 2016 yılında çıkarılan genelge ile, mevsimlik tarım işçileri ile göçer ve yarı göçer ailelerin çocuklarının eğitim hakkının kesilmemesi, eğitime erişimi ile ilgili düzenlemeler bulunmaktadır.

Çalış(tırıl)ma Nedenleri

2021 yılında ILO tarafından yayınlanan “Çocuk İşçiliği: 2020 Küresel Tahminler, Eğilimler ve Önümüzdeki Yol” adlı rapora göre, 2020 yılı itibarıyla 160 milyon çocuk, işçi olarak çalışmakta ve 160 milyonun 79 milyonu ise tehlikeli sayılabilecek işlerde çalışmaktadır. ILO ve UNICEF 2021 verilerine bakıldığında, 5 ile 11 yaşındaki çocuk işçilerin, dörtte üçünden fazlası ağırlıklı olarak tarım sektöründe yer almaktadır. ILO raporuna göre, Afrika’da her beş çocuktan biri, Asya ve Pasifik’te on dört çocuktan biri, Amerika’da her on dokuz çocuktan biri, Avrupa ve Orta Asya’da her yirmi beş çocuktan biri, Arap Devletlerinde her otuz beş çocuktan biri çocuk işçidir (ILO, 2020).

Çocuk işçiliğinin nedenleri köklü bir geçmişe sahip olup, gelişmiş ülkelerde bile görünen küresel bir sorundur. Çocuk işçiliği, sosyal-kültürel ve ekonomik nedenlerden doğmaktadır. Bu sebeplerin her biri birbiri ile ilişkili olup, ülkelerin ekonomik, politik ve kültürel gelişmişlik düzeyleri ile paralel gitmektedir. Her biri, diğeri üzerinde zincirleme etkiler yaratmaktadır. Çocuk işçiliğinin nedenlerini “Konfor Aksiyomu” ve “İkame Aksiyomu” (Bor, 2014, s. 7) olarak ifade eden iki kuramsal yaklaşım vardır. Konfor aksiyomu çocuk işçiliğinin nedenlerini arz yönüyle ele alarak, ailelerin çocuklarını yoksulluk sebebi ile çalıştırmak zorunda olmasına dayandırmaktadır (Basu, 1999, s. 1083). İkame aksiyomu ise yetişkin emeği yerine çocuk emeğinin ikame edilmesinin daha düşük maliyetlerden dolayı tercih edilmesi sebebiyle çocuk işçiliğinin nedenlerini talep kökenli açıklamaktadır (Sunal, 2011).

Çocuk işçiliğini doğuran sebepler;

Yoksulluk: Çocuk işçiliğinin nedenleri arasında en büyük etken yoksulluktur (ILO, 1995, s. 19). Yoksulluk, çocuk işçiliğinin emek sömürsünü dahada artırmaktadır. UNICEF’e göre yoksullukta yüzde bir puanlık artış, çocuk işçiliğinde en az %0,7’lik bir artışa yol açmaktadır. Yoksulluk çocukların yalnızca sağlıklı gelişimlerini değil, aynı zamanda eğitim, beslenme, oyun gibi temel haklarına da engel olmaktadır. Dolayısıyla sadece çocukluk dönemini değil, çocuğun gelecek hayatını da etkilemektedir (UNICEF, 2004, s.18).

Yapılan araştırmalarda çalışan çocukların, aile gelirini %10 ila %20 arasında arttırdıkları ifade edilmektedir (UNICEF, 2006, s. 27). Çocuğun aileye getirdiği kazanç, sadece aile gelirine ek gelir niteliğindedir. Harcamaların tamamına yakınının gıda harcamasında kullanıldığı varsayıldığında (ILO, 1995) çocuklarından gelen ek kazancın, aile için ne kadar önemli olduğu şüphesizdir. Diğer taraftan, Sundjo’nun (2020, s. 220) yaptığı çalışmada çocuk işçinin elde ettiği kazancın, aile refahını artırmada hiçbir etkisi olmadığını ortaya çıkmıştır.

Yoksulluk ve çocuk işçiliğinin yakın ilişkisi, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini ölçen raporlarda da görülmektedir. ILO’nun “Çocuk İşçiliğiyle İlgili Küresel Tahminler: Sonuçlar ve Eğilimler” raporunda, ülkelerin milli gelir seviyelerinin yükseldikçe çocuk işçi oranlarının düştüğü görülmektedir. ILO raporunda, bölgesel çocuk işçi verilerinde milli gelir ve çocuk işçiliği arasındaki yakın ilişki doğrulanmaktadır. Afrika’da %21,6 yoksul çocuk oranı var iken, Amerika’da bu oran %4,3, Avrupa ve Orta Asya’da %5,7’dir. Türkiye’de TÜİK 2019 çocuk işgücü anketine göre, çalışan çocukların %35,9’u ailesinin ekonomik kazançlarına yardımcı olmak için çalıştıklarını ifade etmektedir. Türkiye’de 6 yaşına kadar olan çocukların, dörtte birinin yoksulluk sınırı altındaki bir gelire yetinmesi, eğitim ve sağlık gibi parametreleri olumsuz etkilediği gibi, çocuk işçiliği problemini de büyütmektedir. 301 çalışan çocuk ve ebeveynleri ile yapılan bir çalışmada da çocukların %44’ü aile geçimine

katkı nedeniyle çalışmasının gerekliliğini belirterek, %40'ı çalışmak zorunda olduğundan, eğitim hayatına son verdiğini belirtmiştir (Uyan, Erdoğan ve Durmuş, 2017, s. 77).

Edmonds'un (2003) yaptığı çalışmada çocuk işçiliği yoksulluk nedeni ile ilişkilendirilerek, yoksulluktan kurtulan hanelerin, çocuk işçiliği oranının azalttığını ortaya koymuştur. Wahba ise kazançlarda %10 oranında yapılacak bir artışın çocuk işçi rakamlarında azaltma yaratacağını belirtmektedir (Sunal, 2011). Reddy'in (2013) çocuk işçi nedenlerini araştıran çalışmasında, çocuk işçilerin hane halkı gelirinin düşüklüğü nedeni ile çalışma hayatına başladıkları belirtilmektedir.

Kayıt Dışı Ekonomi: Yasal düzenlemelerin ve denetimin dışında kalan düşük ücret, sigortasız, tehlikeli ve kötü çalışma koşullarındaki iş faaliyetlerini ifade etmektedir. Kayıt dışı ekonominin mevcut ekonomik krizler, kuralsızlaştırma ve esnekleşme çabası içinde olan kapitalist sistem ve yoksulluk sebepleri ile desteklendiği belirtilmektedir (Günöz, 2007). TÜİK'in 2021 yılında gerçekleştirdiği hane halkı işgücü araştırmasında, toplam istihdamın %29'u kayıt dışı gözükmektedir. Dolayısıyla kayıt dışı ekonominin varlığı çocuk işçiliğinin gerçek verilerinin görünmesini engellemektedir.

Çevresel işgücü ile şekillenen kayıt dışı ekonomide, çocuk işgücü oranı oldukça fazladır. Çocukların düşük ücretlerle çalışmaya razı olmaları, otoriteyi sorgulamadan koşulsuz bütün emirleri yerine getirmesi, örgütlenme gücünün olmaması gibi nedenlerle çocuklar enformel sektörde istismar edilmektedir. Ayrıca fiil ehliyetlerinin olmaması, kaçma-saklanma gibi fiziksel özelliklerinin uygun olması ve kandırılmaya müsait yapılarından dolayı yasa dışı alanlarda yer aldıkları görülmektedir.

Ucuz İşgücü Talebi: Küresel ekonominin en az maliyetle en yüksek kâr felsefesi, çocuk işçiliğine açılan kapıyı büyütmektedir. Düşük ücretler, çocukların çalışma hakları konusundaki bilgisizlikleri, haklarını savunmada ve örgütlenmedeki yetersizlikleri, meslek öğrenmeye öncelik verip ücret ve işçi hakları gibi taleplerde bulunamamaları, işten çıkartılmasının kolay olması, sigortasız çalıştırılabilmeleri, iş güvencesinden yoksun olmaları gibi nedenler çocuk işgücünün talep edilmesine yol açmaktadır. Nitekim emek yoğun sektörlerde çocuk işçi kullanımının yaygın olduğu görülmektedir (Altuntaş, 2010, s. 168).

Çocukların fiziksel özelliklerinin bazı ürünlerin üretiminde avantaj olarak görünmesi, işverenlerin çocuk işçi taleplerini artırmaktadır. Özellikle halı dokumacılığı gibi üretim süreçlerinde çocuk işgücüne olan talep artmaktadır (Bequle ve Boyden, 1995, s. 2). Oysa ki, ILO ve OECD tarafından yapılan çalışmalar, çocukların fiziksel özelliklerin avantaj olarak görüldüğü halıcılık, cam fabrikalarındaki işler, kilit yapımı, madenlerin çıkarılması gibi işlerde yetişkinlerin de bu işleri çocuklar gibi rahatlıkla yapabileceğini sa-

vunmaktadır (Humbert, 2009, s.30). Bhukuth ve Ballet'in (2006) yaptığı çalışmada yetişkin işgücü yerine çocuk emeğinin tam olarak ikame edilmesinde yetişkin işgücü yerine kullanılabileceğini belirtmektedir.

Derrien (1994, s. 100) çocuk işgücüne olan talebin nedenlerini şu şekilde ifade etmektedir. Bilgi ve beceri gerektirmeyen işler için nitelsiz işgücünü oluşturmaları, daha düşük ücretlerle çalışmaya razı olmaları, sigortasız olarak çalıştırılabilmeleri, örgütlenme güçlerinin olmaması, haklarını bilmemelerinden dolayı hukuki problemlere neden olmamaları, uysal ve esnek işgücü olmaları, fiziksel avantajları ve işten kolaylıkla çıkartılabilmeleridir.

Göç: Göç de çocuk işçiliği nedenleri arasındadır. Göç aileleri, işsizlik, yoksulluk ve kayıt dışı istihdam ile etkilemektedir (Harunoğulları, 2016, s. 30). Göç çocukları çalışsın ya da çalışmasın pek çok yönden çocuklar için güçlüğü beraberinde getirmektedir (Kablay, 2015, s. 91). Göç eden ailelerin çocukları, ekonomik olarak aileye destek için çalışmak zorunda kalmaktadır. İç göçte, çocuklar seyyar satıcılık, ayakkabı boyacılığı gibi nitelik gerektirmeyen işlere yönelerek çalışma hayatına girmektedir. Mevsimlik tarım işçisi olmak adına yapılan göçlerde, çocuk işçiler aileleriyle birlikte fındık, tütün ve pamuk toplama gibi işlere yönelerek tarımda çocuk işçisi olmaktadır. Yoksul aileler çocuklarının meslek öğrenmesi ve gelir elde etmesi için de kırsal kesimden, kentlere göç etme kararı almaktadır. Bu ailelerde çalışan çocukların küçük yaşlarda aile sorumluluğu aldığı, tüm kazançlarını aile geçimi için kullandıkları görülmektedir. Savaş gibi nedenlerden dolayı zorunlu göç etmek zorunda kalan ailelerin çocukları da ailelerine destek adına çalışma hayatına yönelmektedir. Göçmen ailelerin çocukları ekonomik nedenlerden dolayı sanayide, tarımda, sokaklarda çeşitli alanlarda çalışmak zorunda kalmaktadır (Türkiye Devrimci İşçi Sendikaları Konfederasyonu (DİSK), 2017, s. 6). Göç eden ailelerin işgücü niteliklerinin ve eğitim düzeylerinin yetersiz olmasından dolayı işsizlikle karşılaşmaları, vasıfsız işlerde çalışmalarından dolayı düşük ücretlere maruz kalmaları, göçmen ailelerin çocuklarını işgücü piyasasına itmektedir (ÇSGB, 2017, s. 15). Dedeoğlu, Bayraktar ve Çetinkaya'nın yaptığı çalışmada (2019) göçün Türkiye işgücü piyasasında çocuk işçi rakamlarını artırarak, prekeryalaşmanın giderek derinleştiğini belirtmektedir.

Eğitim Sistemi İle İlgili Sorunlar: Eğitim bir toplumun biçimlenmesindeki en önemli gerekliliktir. Herkesin hakkıdır. Çalışan çocuklar, öncelikle bu hakkı ellerinden alındığı için dezavantajlıdır. Bu çocukların eğitim hakkını etkin olarak kullanamamaları, beşeri sermayelerine de zarar vermektedir. Dolayısıyla çalışma, çocukların geleceklerini de etkilemektedir. Ancak eğitimin maliyeti, aksaması, kalitesizliği, ebeveynlerin bilinçsiz olmaları gibi faktörlerle eğitim hayatından koparılan çocuklar, çalışma hayatına yönelmektedir. Yoksul olan aileler, eğitim masrafları ile baş edemediklerinden çocuklarını okula göndermemektedir. Bu aileler, eğitim hayatını uzun, riskli ve masraflı

gördüklerinden fırsat maliyetini çocuklarını çalıştırma olarak görmektedir. Yoksulluk, bu etkisiyle de çocuk işçiliğine kapı açmaktadır.

Eğitim sisteminin işgücü piyasası ile örtüşmemesinden kaynaklı işe yerleşmede yaşanan zorluklar, gençlerin ve ailelerin eğitim hayatı kararını etkilemektedir (Köksal ve Lordoğlu, 1993, s. 8). Sistemdeki bu yetersizlik yüzünden aileler çocuklarını okula göndermek yerine, çalışma hayatına yönlendirmektedir. Bu konuyla ilgi yapılan çalışmalarda, aileler okula göndermeme nedeni olarak, ekonomik nedenlerin dışında, ikinci sırada eğitim sisteminin bu yetersizliğini dile getirmektedir (Adaman ve Keyder, 2005, s. 66). Türkiye’de son yıllarda genç işsizliğinin giderek artması, üniversite mezunu genç işsizlik rakamları ile lise mezunu genç işsizlik rakamlarının birbirine yaklaşması, eğitim sisteminin nitelikli işgücü yaratmadaki yetersizlikleri, işgücü piyasasının gereksinimlerini karşılayamaması ve beşerî sermaye kuramına uygun olmayan, iyi eğitimlerine rağmen verilen düşük ücretler, eğitim sistemine bakışı değiştirmektedir. OECD ülkeleri arasında Türkiye okul terk oranının en yüksek olduğu ülke olarak değerlendirilmektedir (Türkiye’deki Risk Altındaki Çocuklar Raporu, 2019). Fidan (2004) bu sebeplerden dolayı ailelerin eğitim sistemine güveninin sarsılmasıyla, çocuklarının “okumuş işsiz” olmaksızın, “vasıfsız işçi” olmasını tercih ettiklerini vurgulamaktadır.

Ebeveynlerin eğitim seviyesinin düşük olması da eğitimin çocuğun geleceği üzerindeki olumlu etkisini görememesinde etmendir. Aileler, eğitim için yapılacak masrafı gereksiz görerek, çocuklarını aileye ek gelir desteği sağlayacak ücret kazancı için çocuğunu çalışma hayatına itmektedir (Brown, Dearnorff ve Stern, 2002, s. 19). Aileler, çocukların çalışması ile okula gitmesi arasındaki fırsat maliyetini karşılaştırarak, eğitim hayatına balta vurmaktadır. Emerson ve Souza yaptığı bir çalışmada (2003), çocuk işçi geçmişi olan ailelerin çocuklarının çocuk işçi olma ihtimalinin yüksek olduğunu belirtmektedir. Eğitim düzeyi iyi olan ailelerin ise çocuklarının çocuk işçi olma ihtimalinin düşük olduğunu ortaya koymuşlardır.

Geleneksel Bakış: Bazı toplumlarda çocukların erken yaşta çalışmasının sorumluluk alma, zor şartları görme, meslek öğrenme gibi nedenlerden dolayı çocuğun geleceği için faydalı olacağı düşünülmektedir (Drew, 2003, s. 4). Türkiye gibi geleneksel etkinin yer aldığı kültürlerde çocuğun çalışması öğrenme süreci olarak nitelendirildiğinden, çocuk işçi tanımlaması olumsuz hissettirmemektedir. Geleneksel anlayışın temelinde, çocuğun meslek öğrenmesi ve sosyalleşmesi için çalışmaya yönlendirilmesi yatmaktadır. Kırsal alanlarda, çocuğun tarım ve hayvancılık işlerini öğrenmesi için çalışması, geleneksel becerilerin nesilden nesile aktarılma süreci olarak tanımlanmakta ve işlerin sürdürülebilirliği için gerekli görünmektedir (Baştaymaz, 2000, s. 18-19). Kendi aile işletmesinde çalıştırılan çocuklar, işletmenin gelecek varisi olarak görüldüğü için küçük yaşlarda çalıştırılması önemsenmektedir. Geleneksel bakışta ekonomik nedenlerden ziyade çocuğun meslek öğrenme, zor-

lukları görme gibi hayatı öğretmeye dayanan nedenleri daha ağır basmaktadır. Çalışmanın, çocuğun karakter oluşumunda ve becerilerin gelişmesindeki yararları daha ön plandadır (ILO, 2002, s. 24). Ayrıca, okul saatlerine göre ayarlanan çalışmanın, çocukları şiddet ve zararlı faaliyetlerden uzak tutarak, hayata dair öğrenmeyi kolaylaştıracağı ifade edilmektedir (Aufseeser, Bourdillon, Carothers ve Lecoufle, 2017, s. 254).

İşsizlik: İşsizlik çocuk işçiliğine neden olan bir diğer önemli etmendir. İşgücü piyasasındaki rekabet ve artan işsizlik rakamlarından dolayı işsiz kalan ya da iş bulamayan anne-babaların yerini, çalışmak zorunda kalan çocuklar doldurmaktadır. Yapılan bir araştırmada, çalışan çocukların %44'ünün babasının, %91'inin ise annesinin işsiz olması nedeniyle çalışmak zorunda olduğu ortaya çıkmıştır (Şimşek, Barışık ve Ege, 2016, s. 168). Çocuklar yedek işgücü olarak devreye girerek dezavantajlı işgücünü oluşturmaktadır. İşsizlikle karşılaşan ailenin, sigortası olarak görünmektedir. Dolayısıyla, ailelerin işsiz olması ailenin tüm kaynaklarını harekete geçirmek mecburiyetinde bırakmaktadır (Tunçcan, 2000). İşsizlik yoksulluğa, yoksullukta çocuk işçiliğine kapı açtığından işsizlik ve yoksulluk arasındaki ilişki çocuk işçiliği döngüsünü ortaya çıkarmaktadır (Gül ve Öztürk, 2020, s. 140).

Mevzuat Yetersizlikleri ve Denetim Eksikliği: Çocuk işçiliğiyle ilgili ulusal ve uluslararası pek çok yasal düzenleme olmasına rağmen, düzenlemelerdeki boşluklar, yetersizlikler ve özellikle denetim eksikliği çocuk işçiliğini artırmaktadır. Enformel sektörün denetlenememesi, tarımda ve ev hizmetlerinde yapılan işlerin bazı alanlarının yasal düzenlemelere tabi olmaması, aile işletmelerinde çalışma gibi nedenler çocuk işçiliğine zemin hazırlamaktadır.

4857 sayılı İş Kanun'un 4. maddesine göre, "50 ve daha az işçi çalıştıran tarım ve orman işlerinin yapıldığı işyerleri (istisnalar hariç), ev hizmetleri ve Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları kanunu kapsamında 3 kişiden az işçi çalıştırılan işyerleri", İş Kanunu kapsamı dışında tutulmuştur. Bu alanlarda denetim eksikliği söz konusudur. Tarım sektöründeki denetime tabi olmak adına getirilen 50 ve daha fazla işçi çalıştırma şartı bu alandaki gerçek tabloyu görmeyi engellemektedir.

Kablay çocuk işçiliğine ilişkin yapılan yaş odaklı düzenlemelerin koruyucu niteliğinden çok çocuk işçiliğini normalleştirmesinden dolayı eleştirilmektedir. Yapılan düzenlemelerin çocuk işçiliğini ortadan kaldırmak yerine çocuk işçiliğini ilişkin çalışma koşul ve şartları düzenlemeye odaklandığını belirtmektedir (Kablay, 2021).

Pandemi Süreci: Covid 19 sürecinde dezavantajlı gruplardan biri çocuklar olmuştur (Öcal, 2021, s. 131). Covid 19 süreci ile dünya genelinde başlayan ekonomik kriz sebebiyle yaşanan gelir ve iş kaybı, çocuk işçiliği sorununu daha da derinleştirmiştir. Pandemi süreci, yoksulluğu, ayrımcılığı ve marjinalleşmeyi artırarak, iyi iş fırsatlarına erişimi, eğitim hakkını ve sosyal diya-

loğu zorlaştırmıştır (ILO, 2020, s. 4). 2019 yılında halihazırda aşırı yoksulluk içinde olduğu tahmin edilen 386 milyon çocuğa ek olarak, 42-66 milyon çocuğunda Covid 19 krizinin bir sonucu olarak aşırı yoksulluk yaşadığı tahmin edilmektedir (ILO, 2020, s. 4). UNICEF ve Save The Children'in analizine göre, Covid-19 krizinin ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yoksul çocuk sayısının, %15 artarak 672 milyona ulaşabileceği tahmin edilmektedir (UNICEF ve Save The Children, 2020).

ILO Gözlem 2021 raporunda, küresel düzeyde %60 oranında gelir kaybı ve 2020 yılında 114 milyon iş kaybı yaşandığını belirtilmektedir. Dolayısıyla ebeveynlerin işsiz kalması, çocuklarını çalışma hayatına sürüklemiştir. Okulların kapatılması ve uzaktan eğitim sistemine geçişle, gerekli imkana sahip olamayan çocukların giderek eğitimden uzaklaşması, çalışma hayatına giriş için neden yaratmıştır. Okulların kapatılmasınının 130'dan fazla ülkede 1 milyardan fazla çocuğu etkilediği belirtilmektedir. Yayınlanan raporda, eğitim devam etse dahi yoksul ailelerin çocuklarını tekrardan okula göndermeyecekleri vurgulanmaktadır. Okulların kapatılması ile çocuk işçi sömürsünün özellikle Afrika ve Asya'da tarım sektöründe daha da arttığı ifade edilmektedir. (Ahad, Parry, ve Willis, 2020, s. 2). Kız çocuklarının özellikle tarım ve ev işlerinde sömürüye açık hale gelerek toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin daha da şiddetli bir hale geleceği belirtilmektedir (ILO ve UNICEF, 2021).

Covid 19 sonrasında daha fazla çocuk işçi sömürücü ve tehlikeli işlere zorlanarak, daha uzun saatlerde ve daha kötü çalışma koşullarında çalışmaktadır. Pandemi süreci uygulanmakta olan mücadele programlarını baltalayarak çocuk işçi sayılarının artışı derinleştirmiştir. Küresel çalışma süresi, 2019'un son çeyreğine göre, %4,5 düşmüştür. 2020'nin ilk çeyreğinde küresel ticaret değerlerinde %3 düşüşe neden olmuştur. Aşırı yoksulluk içinde yaşayan insanların sayısı 2020 yılı sonu itibariyle, %20 artış göstermiştir. Kayıt dışı çalışma ve sömürücü çalışma koşulları artarken, işsiz kalan ve iş bulamayan ebeveynler yerine çocukları devreye girmektedir. Yoksul aileler daha fazla mali desteğe ihtiyaç duyduklarında çocuklarını ek gelir kaynağı olarak devreye sokmaktadır. Dünya nüfusunun yaklaşık %55'inin sosyal korumadan mahrum olduğu düşünüldüğünde, Covid 19 sürecinin çocuk işçi sorununu dahada düğümleyeceği aşıkardır. Bu yüzden ILO ve UNICEF, devletlere sosyal yardım ve nakit destekleri devreye sokan politikaları tavsiye etmektedir. Bu kapsamda uluslararası kuruluşlarla iş birliği yapan 190 ülke, Covid 19 sonrasında 937 sosyal koruma önlemi planlamış ve uygulamaya geçmiştir. Nakit transfer destekleri, bu kapsamda en etkili sosyal koruma önlemlerini oluşturmaktadır. Örneğin İtalya, 2020 yılında tarım ve ev hizmetlerinde kayıtdışı çalışanlar ve göçmenleri, kayıt altına alan bir kararnameyi onaylamıştır (ILO, 2020c, s. 23). Nakit destekleri sunan sosyal koruma programları ile gelir kaybı yaşayan ailelerin çocuklarının çalışma hayatına girmesi engel-

lenmeye çalışılmıştır. Nitekim, pandemi sürecinin olumsuz yansımaları 2025 yılı için belirlenmiş olan çocuk işçiliğinin sona erdirilmesi hedefini zorlaştırmaktadır yaşanan süreç,

Çocuk İşçiliğinin Türkiye'deki Görünümü

Türkiye'de çocuk işçiliği ilgili istatistiksel araştırmalar "Çocuk İşgücü Anketleri" adı altında TÜİK tarafından gerçekleştirilmektedir. TÜİK'in 2019 yılında yayınladığı "Çocuk İşgücü Araştırması" adlı özel konulu araştırma 2019 yılının IV. çeyreğinde (Ekim-Kasım-Aralık) Hanehalkı İşgücü Araştırması ile birlikte yayınlanmıştır. Bu araştırma, 5-17 yaş grubundaki çocuk işgücü verilerini içermektedir. Bu tarihten sonra, "Çocuk İşgücü Anketi" uygulanmamıştır.

Bu araştırmaya göre; 5-17 yaş grubundaki çocuklar, kurumsal olmayan nüfusun %20,3'ünü oluşturmaktadır. Ekonomik faaliyette yer alan 5-17 yaş grubundaki çocuk sayısı, 5 yaşında çocuk işçi olmamakla birlikte 720 bin kişi olup, istihdam oranı %4,4'tür. Çocukların daha çok hizmet sektöründe çalıştıkları görülmektedir (%45,5). Ekonomik faaliyette bulunan çocukların, %65,7' si eğitimlerine devam ederken, %34,3'ü eğitimlerine devam etmemektedir. 5-17 yaş aralığındaki çocuklar çalışma gerekçesi olarak; ilk sırada %35,9'u "hane halkının ekonomik faaliyetine yardımcı olmak" sebebiyle çalıştıklarını belirtmişlerdir. Çocukların, %1,3'ü çalıştığı yerde bir yaralanma veya sakatlanmaya maruz kaldığını belirtmektedir.

2017- 2021 yılları arasında 15-17 yaş arası çocuk işgücü verilerine baktığımızda; işgücüne katılma oranında %1,61 'lik bir artış söz konusudur.

Tablo 1

15-17 Yaş Arası Çocuk İşgücü Verileri 2017- 2021

Yıl	İşgücüne katılma oranı (%)	İstihdam Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
2017	43,3	34,4	20,5
2018	44,0	35,2	20,0
2019	44,5	33,3	25,09
2020	39,2	29,4	24,8
2021	41,7	32,2	22,7
2022	44	35,5	19,25

Kaynak: TÜİK işgücü istatistiklerinden derlenmiştir.

Tablodaki rakamlardan da görüleceği üzere, Türkiye'de çocuk işçiliği sorunu hala ciddiyetini korumaktadır. Ekonomik kriz, göç, işsizlik, yoksulluk gibi nedenlerin varlığı konuyu derinleştirmektedir. İstatistiklerle çocuk 2021 raporunda, 2016 yılındaki yoksul çocuk sayısı 7006 (Bin kişi) iken, bu oran 2020'de 7378 (bin kişiye) yükselmiştir.

Tablo 2
Yoksul çocuk sayısı

Yıl	Çocuk sayısı (Bin Kişi)	%
2016	7006	31,4
2017	6893	30,2
2018	7336	32,1
2019	7417	32,4
2020	7378	32,1

Kaynak: TÜİK çocuk istatistiklerinden derlenmiştir.

Eurostat tarafından açıklanan yoksulluk ve sosyal dışlanma verilerine göre, yoksulluk riski en fazla Türkiye’de artmaktadır. 2015 yılında Türkiye’de halkın %26,7’ si yoksulluk ve sosyal dışlanma riski altındayken bu oran, 2019 yılında 33,2’ e yükselmiştir. UNICEF’in (2020) çocuk yoksulluğu raporunda, 41 ülke içinde Türkiye %33 ‘lük oran ile ilk sırada yer almaktadır. Sosyal yardım alan hane sayısı giderek artmaktadır. 2020 yılında Covid 19’un etkisiyle %102 oranında çok büyük bir artış yaşanmıştır. 2017 yılında sosyal yardım alan hane sayısı 3 milyon 201 bin 253 kişi iken, bu oran 2020 yılında 6 milyon 630 bin 682 kişiye yükselmiştir.

Göç sorununun yansımaları da işgücü piyasalarını olumsuz etkilemektedir. UNICEF Türkiye Raporuna göre, ülkemizde 4 milyon mülteci çocuk olduğunu belirtmektedir (UNICEF TMK, 2020). Suriyeli mülteciler içinde 600-700 bin zorunlu okul çağında çocuk olduğu, bunlar içinde eğitim alanların oranının %15- %20 düzeyinde kaldığı ifade edilmektedir (Erdoğan ve Ünver, 2015, s. 20). Harunoğulları (2016) Kilis’te Suriyeli çocuk işçilerle yaptığı çalışmasında, çocukların %45’inin ailede çalışan tek kişi olduğunu, %48’i aile baskısı ile çalışmak zorunda kaldığını belirtmiştir. Çocukların ekonomik sebeplerden ve Türkçe dil yetersizliklerinden dolayı eğitimlerine devam edemediklerini ve çocukların yoksulluktan dolayı çalışma hayatına itildiklerini vurgulamaktadır.

Çocuk işçiliğinin bir diğer nedeni olan işsizlik rakamları ise ülkemizde giderek artmaktadır. İşsiz kalan ya da iş bulamayan ebeveynlerinin sigortası olarak çocuklar, ev geçindirme yükünü üstlenmektedir. İşsizlik oranı 2022 eylül dönemi itibariyle %10,1’dir. Bu oran 15-24 yaş arası genç nüfusta %25,4 olmuştur. Kayıt dışı istihdam oranı ise 2022 birinci çeyrek itibariyle (tarım dışı) erkeklerde %15,3, kadınlarda ise %19,2’dir.

İş sağlığı ve iş güvenliği meclisi (İSİG) raporuna göre 2013 yılından 2022 yılının sonuna kadar 616 çocuk işçi iş kazası nedeniyle yaşamını yitirmiştir. Bu çocukların %70’i mültecidir. En fazla ölümlerin görüldüğü iş kolu ise tarım ve ormancılıktır. 2022 yılının ilk dokuz ayında ise 14 yaş ve altı 21 çocuk

işçi, 15-17 yaş arası 31 çocuk/genç işçinin yaşamını iş kazası nedeniyle yitirdiği belirtilmektedir. (İSİG,2022).

Türkiye’de Çocuk İşçiliğinin Önlenmesine Yönelik Yapılan Çalışmalar

Çocuk işçiliği; yoksulluk, göç, sosyo-kültürel etkiler, ekonomik nedenler, kayıt dışı çalışma, küreselleşme, yasa boşlukları, artan işsizlik gibi pek çok faktörün ortak sonucudur. Çocuk işçiliğinin son bulmasına ilişkin önlemlerin, bu faktörler ışığında tüm kırılmalıkları ele alarak, ana nedenleri sürdürülebilir çözümlerle ortadan kaldırmayı hedeflemesi gerekmektedir. Çocuk işçiliğinin önlenmesine yönelik çalışmalarda öncü kuruluş ILO’ dur. 1992 yılından itibaren ILO, IPEC programını başlatarak, çocuk işçiliğini kademeli olarak sona erdirilmesini hedeflemiştir (Karabıyık ve Dedeoğlu, 2019, s. 12). Türkiye’ nin de içinde bulunduğu programla, ulusal düzeyde kamu, sivil toplum kuruluşları, gönüllü kuruluşlar, işçi sendikaları, işveren örgütleri gibi ilgili gruplarla beraber hareket edilerek çalışmalar yürütülmektedir (ILO Türkiye Ofisi, 2021).

IPEC programı ile çocuk işçiliği ile mücadelede kısa ve uzun vadede programlar yürütülmektedir. Uzun vadede çocuk işçiliğinin ortadan kalkmasını hedefleyen program, kısa vadede üye ülkelerin farkındalığını artırmayı hedeflemektedir. Uzun vadedeki hedefe ulaşılması günümüz verilerine göre zor olduğu anlaşıldığından, IPEC önceliğini “en kötü biçimlerdeki çocuk işçiliğine” vermiştir. 182 sayılı “Çocuk İşçiliğinin En Kötü Biçimlerinin Yasaklanmasına ve Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Derhal Alınacak Önlemlere İlişkin Sözleşme” ile üye devletlere çocuk işçiliğinin en kötü çalışma koşullarını ortadan kaldırmayı ve yasaklama yönünde önlemler ve düzenlemeler alma tavsiyesini vermektedir (Tokol, 2018, s. 423).

IPEC kapsamında her ülkenin ulusal bir planı ve stratejisi olması gerekmektedir. Bu plan ve stratejiler oluşturulurken ülkelerin önemli konu başlıklarını çizmesi gerekmektedir. Bu konu başlıkları şunlardır.

- Bir çerçeve planı ile hareket ederek, nihai amaçlı eylem planları yapmak,
- Devlet, işçi ve işveren taraflarının üzerine düşen görevleri belirleyerek iş bölümünü planlamak,
- Sivil toplum kuruluşları ve programa destek verecek diğer ilgilileri belirleyerek iş bölümü yapmak,
- Programlar için zaman aralıkları belirlemek,
- İzleme ve değerlendirme planları yapmak,
- Finansman aralıklarını belirlemek.

Türkiye program kapsamında, 1992- 2001 yılları arasında ÇSGB Çalışan Çocuklar Bölümü'nün koordinasyonunda yüzden fazla projeye imza atmıştır (Kayhan, 2012). Bu yıllar arasında, politika yapımcıların çocuk işçiliğine ilişkin duyarlılıklarını artıracak farkındalık çalışmaları yapılmış, konuyla ilgili yapılacak çalışmaların sosyal ve ekonomik politikalara dahil olması sağlanmıştır. TÜİK ilk kez 1994 yılında çocuk işgücünün belirlenmesine ilişkin çalışmasını başlatmıştır. Sonraki yıllarda çocuk işçiliği ile ilgili mücadele kırsal kesimlere kayarak daha geniş bir alanda yapılması sağlanmış ve özellikle tehlikeli ve ağır işlerde çalışan çocuk sayısı azaltılmaya başlamıştır. 2001 yılına gelindiğinde programa, Birleşmiş Milletler Kuruluşları ile yürütülen ortak programlarda dahil edilerek kapsam dahada genişletilmiştir. Çocukların rehabilitasyonu ön plana alınarak, çocuk işçiliğinin en kötü biçimlerinin önlenmesi hedefi kapsamında yürütülen mücadele daha önem kazanmıştır (Çocuk İşçiliği İle Mücadele Ulusal Programı, 2017). IPEC programı 2001 yılında sona erdirilmiştir.

Türkiye'de 1999 yılına kadar çocuk işçiliğinin önlenmesine ilişkin duyarlılığı arttıran farkındalık çalışmaları yürütülürken, 1999 yılından sonra çocuk işçiliğinin “en kötü biçimlerinin ortadan kaldırılmasına” yönelik mücadele programlarına yönelindiği görünmektedir. IPEC programı sonrasında ÇSGB tarafından “Çocuk İşçiliğinin Önlenmesi İçin Zamana Bağlı Politika ve Program Çerçevesi” oluşturulmuştur. Bu programlarda çocukların çalışma yaşamına iten nedenlerin ortadan kaldırılması hedeflenmiştir. Yoksulluğun azaltılması, eğitime ulaşılabilirliğin artırılması gibi hedeflere ilişkin çalışmalar yürütülmüştür. Bu program içinde zaman sınırı 10 yıl olarak belirlenmiş, 2005 ve 2015 yılları arasında sürdürülmüştür (Kayhan, 2012).

Çocuk işçiliği ile ulusal mücadele kapsamında çocukların fiziksel, ruhsal, bedensel, sosyal ve ahlaki gelişimlerini sağlıklı temeller üzerine kuruluması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda; 2017-2023 çocuk işçiliği ile mücadelede ulusal eylem planında hedef grup olarak “Sokakta Çalışanlar, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Ağır ve Tehlikeli İşlerde Çalışanlar, Tarımda Aile İşleri Dışında, Ücret Karşılığı Gezici ve Geçici Tarım İşlerinde Çalışanlar” olarak belirlenmiştir. Program çerçevesinde tüm kurum ve kuruluşlar, görev alanlarına giren konu başlıklarında çocuk işçiliğini önlemeye öncelik verecek programlar yürütmekle yükümlü tutulmuşlardır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı koordinasyonu ile 2014-2023 yılları arasında ulusal istihdam stratejisi kapsamında, çocuk işçiliğinin en kötü biçimlerinin sonlandırılması öncelikli hedeftir.

2023 yılı için öncelikle sanayi sektöründe çocukların en kötü çalışma biçimlerinin sonlandırılması, diğer sektörlerde de çocuk işçi oranının %2'in altına düşürülmesi hedeflenmektedir. 2017-2023 dönemini kapsayan Çocuk İşçiliği İle Mücadele Ulusal Programı'nda yer alan tüm politika ve tedbirlerin ülkede yer alan tüm çocukları kapsamaması hedeflenmektedir. Hukuki düzen-

lemeler ile mevzuatın uygulanması ve güncellenmesi de bu mücadelede baş kılavuz olarak görünmektedir. Mevzuatın gözden geçirilerek yeni düzenlemelerin yapılması ve etkili bir denetimin uygulanması için politika ve düzenlemeleri içermektedir. Bu kapsamda; yeni mekanizmalar ile kurumların verimliliklerinin artırılarak, yeni kurumsal yapıların ülke genelinde yaygınlaştırılması ve ulusal veri tabanının zenginleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Türkiye UNICEF’le de çalışmalar yürütmektedir. UNICEF çocuk işçilerin istismar, ayrımcılık, şiddet, sömürü karşısında koruma mekanizması oluşturmaya çalışmaktadır. Ülkeleri çocuklar için koruyucu bir ortam yaratma çabalarına dahil ederek tüm çocukları sömürü ve istismardan korumak küresel önceliği arasındadır. 2015 yılında Birleşmiş Milletlerin sürdürülebilir kalkınma hedefleri arasında “zorla çalıştırma, çağdaş kölelik ve insan kaçakçılığına son vermek, çocukların asker olarak kullanılması dahil olmak üzere, çocuk işçiliğinin en kötü biçimlerinin yasaklanması ve ortadan kaldırılmasını sağlamak için etkili acil önlemler almak ve 2025 yılına kadar, her türlü çocuk işçiliğine son vermek” hedefini benimsemiştir. Bu hedef için hükümetle beraber işveren, işçi örgütleri, uluslararası kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşlarının da aktif iş birliği gerekliliği vurgulanmaktadır (Chatterjee ve Ray, 2019, s. 8). ILO 2018 yılında, 2025 hedefini tekrar yineleyerek acil eylemlere dönüştürme çabası ile kamuoyuna rapor sunmuştur. Bu kapsamda; ekonomi ve istihdamı canlandıran programlar üreten, işletmeleri ve gelirleri destekleyen, işçileri koruyan ve çözümler sunan sosyal diyalogu geliştiren, eğitime ulaşılabilirliği sağlayan politikaların uygulanması gerekliliği vurgulanmaktadır (ILO, 2018). ILO çocukları korumak adına yasal bir mimariyi şart görmektedir. Uluslararası standartların, ulusal yasa ve düzenlemelere aktarılmasını belirtmektedir. Çocuk işçiliğinin nedenlerini kapsayan unsurlar için ayrı politikalar gerekliliğini vurgulamaktadır. Kayıt dışı ile mücadele, sosyal koruma sistemlerinin yaygınlaştırılması, tarımsal faaliyetlerde yapılan işlerin insanca yapılan iş kriterlerine taşınması, ücretsiz ve kaliteli eğitime erişim ve kriz dönemlerinde çocuk işçiliğini artıracabilecek durumlara ilişkin ülkelerin eylem planlarına ağırlık vermesini belirtmektedir. Bu eş zamanlı operasyonların, ulusal ve uluslararası dayanışma iş birliği ile yapılmasının öneminin altı çizilmektedir (ILO, 2018)..

“Çocuk İşçiliği: 2020 Küresel Tahminler, Eğilimler ve Önümüzdeki Yol” başlıklı rapora göre 2025 hedefi, endişe taşımaktadır. Özellikle de Covid 19 sürecinin çocuk işçi rakamlarını arttırdığı gözlemlenmektedir. 2020 yılında, 5 ila 11 yaşlarındaki çocuk işçilerin sayısı, 2016 yılına göre 16,8 milyon artmıştır. Dolayısıyla bu artış, 2025 yılı hedefini tehlikeye düşürmektedir. Güçlü bir sosyal diyalogla ve kaynak sağlanamaması durumunda ILO ve UNICEF hedefle ilgili endişenin ciddi olduğunu paylaşmaktadır. Türkiye’de uluslararası kuruluşların tavsiyeleri paralelinde mücadele programları ve politikaları uygulanmaktadır. “Asgari Yaş Sözleşmesi ve Çocuk İşçiliğinin En Kötü Bi-

çimlerinin Bitirilmesi”ne yönelik ILO sözleşmeleri ışığında ulusal stratejisini çizmektedir. Ancak bu sözleşmeler ışığında yürüttüğü ulusal mücadele stratejisine rağmen çocuk işçi rakamlarının olumsuz tablosu stratejinin gözden geçirilmesi gerekliliğini göstermektedir (Karabıyık ve Dedeoğlu, 2019).

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın Amacı, Örnekleme

Çalışmanın amacı, çocuk işçilerin çalışma koşullarını, yasal çalışma mevzuat hükümleri çerçevesinde değerlendirmek, çocukların çalışma hayatına giriş nedenlerini ortaya koyarak, çocuk işçilerin çalışma kavramına ve geleceğe yönelik bakışlarını sorgulamaktır.

Çalışma kapsamında katılımcıların çocuk olmaları özel bir hassasiyeti gerekli kılmaktadır. Bu yüzden çalışmada ERIC projesi kapsamında çocukların katılımı ile yapılan araştırmalarda gözetilecek etik kuralları içeren saygı, yarar ve adalet temelinde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır (Graham, Powell, Anderson, Fitzgerald ve Taylor, 2013).

Katılımcılara ulaşabilmek için öncelikle Tokat, Erzurum ve Sivas bölgelerine farklı türlerde hammadde satışı yapan bir plasiyer referansı ile ulaşılmıştır. Bu kişi bölgelerdeki bağlantılı olduğu işyerleri ile iletişime geçerek Tokat'ta 17 yaşındaki A. çocuk işçiye ulaşılmıştır. Bu kişi güvenilir bir kişi olarak diğer katılımcılara ulaşmada anahtar kişi olmuştur. Öncelikle anahtar kişi ile yaptığımız görüşme sonrasında bu çocuk işçi diğer çocuk işçi arkadaşları ile bizleri buluşturmuştur. Kartopu tekniği kullanılarak katılımcılara ulaşılmıştır. Öncelikle çocuklara yapacağımız çalışmanın nedenleri hakkında bilgi verilerek güvenleri kazanılmaya çalışılmıştır. Yapılan görüşmeler iş saati dışında gerçekleştirilmiştir.

Araştırma, Tokat, Erzurum ve Sivas bölgelerinde sanayinin çeşitli alt sektörlerinde çalışan 120 çocuk işçi yüz yüze görüşme yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Böylelikle katılımcıların bilgi, düşünce ve deneyimlerinden, çalışmanın amacı kapsamında bir yargıya ulaşılması amaçlanmıştır. Referans kontakları ile ulaşılan katılımcıların düşüncelerini şeffağça paylaşabilmeleri için katılımcılar hakkında detaylı bilgiler gizlenmiştir. Bu kapsamda çalışma, 10.07.2022-10.11.2022 tarihleri arasında yapılan anketlerle bilgilendirilmiş gönüllü onam formu imzalatılmış geçerli 120 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Veri Toplama Aracı, Yöntemi ve Kısıtı

Çalışmada nitel araştırma yöntemi ile yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi kullanılmıştır. Soru formu, 5 demografik soru ile 3 farklı boyutta değerlendirilen toplam 21 sorudan oluşmaktadır. Bu boyutlar, çocuk işçiliğine ilişkin görüşleri, çalışma koşullarına ilişkin görüşleri ve geleceğe yönelik beklentilerini içeren sorulardan oluşmaktadır.

Veriler, nitel veri analiz programı olan Nvivo ile analiz edilmiştir. Bu program, verileri sistematik olarak değerlendirmekte ve sınıflandırmaktadır.

Çalışmada, aktarılacak bilgilerin görüşme yapılan çocuk işçilerin ve çalıştıkları işyerlerini temsil edici nitelikte olmadığını belirtmek gerekir. Elde edinilen bilgilerin tüm çocuk işçiler adına genelleme iddiası bulunmamaktadır. Sadece çocuk işçilerin çalışma nedenlerine ve çalışma koşullarına ilişkin perspektifin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır.

Araştırmanın Bulguları

Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların çoğunu kız çocuk işçiler oluşturmaktadır (%58,3). Yaş aralığı belirlenirken çocuk işçi yaş sınırı olan “15 yaşını doldurmuş olma” kriteri göz önüne alınarak dağılımlar oluşturulmuştur. Yaş sınırında üst sınır 18 yaş olarak belirlenmiştir. 18 yaşını doldurmuş ve 19 yaşından gün alan çırak statüsünde bulunanlar kapsam dışı bırakılmıştır. Yaş dağılımlarına bakıldığında katılımcıların 15 yaş üstü yaşa sahip olanların daha fazla olduğu görülmektedir (%26,7). 14 yaşını doldurmayan çocuk işçiler ise katılımcıların %10'unu oluşturmaktadır. Katılımcıların %6,6'sı ilköğretimine devam ederken, %69,12'si liseye devam etmektedir. %24,2 si ise ilköğretimden sonra eğitimlerine ara vermiştir. Katılımcıların %68,3 'ü kendisini işçi statüsünde tanımlarken, çırak statüsü ile çalışanlar %31,72'yi oluşturmaktadır.

Tablo 3

Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Cinsiyet	n	%	Eğitim Durumu	n	%
Kız	70	58,3	İlköğretim	8	6,6
Erkek	50	41,7	Lise	83	69,2
Yaş			Eğitimine Devam Etmeyen	29	24,2
14 yaşını doldurmayan	8	10	Pozisyon		
14 yaşını dolduran	29	20,8	İşçi	87	72,5
15 yaş	32	26,7	Çırak	33	27,5
16 yaş	28	23,3			
17 yaş	23	19,2			

Yaş gruplarının sektörlere göre dağılımı incelendiğinde, çocuk işçilerin en çok tekstil sektöründe çalıştığı görülmektedir. Tekstil sektöründe çalışanların tamamı, kız çocuk işçilerden oluşmaktadır. 14 yaşın altında çalışan çocuk işçiler, sadece tekstil sektöründe yer almaktadır. Tekstil sektöründe çalışma yaşının daha çok 14 -15 yaş aralığında yığılması dikkat çekicidir. Tekstil sektörü imalat sanayi içinde kayıt dışı istihdamın en çok görüldüğü sektördür. Sektör ileri teknoloji kullanılmasını gerektirmediğinden özellikle geç sanayileşen ülkelerde ana sektörlerden birini oluşturmaktadır (Erol vd.,

2017, s. 16). Bu yüzden dezavantajlı gruplar için daha kırılğan bir konumda yer almaktadır (Şenses, 2015). Ayrıca sektör, tarım sektöründen sonra kadın emeğinin en yaygın olduğu sektör olmaktadır (Demir, 2017). Çalışmada da tekstil sektöründe sadece kız çocuk işçilerin olması bunun bir göstergesi olabilir. Sanayi sektöründe ise en çok 17 yaş aralığındaki çocuk işçiler ağırlıktadır (%10,8).

Tablo 4
Yaş Gruplarının Sektörlere Göre Dağılımı

Sektör	Yaş				
	14 yaşını doldurmamayan	14 yaş	15 yaş	16 yaş	17 yaş
Tekstil	8	20	18	16	8
Mobilya		4	5	2	2
Sanayi		5	9	10	13

Katılımcıların iş yerindeki pozisyonlarına göre ayırım yapıldığında ise toplamda 33 tane çırak olduğu görülmektedir (%27,5). Mobilya sektöründeki katılımcıların tamamı çırak statüsündedir. Çırakların yaş aralıklarının mevzuat uygulamalarına uygun olduğu görünmektedir. Ancak katılımcıların çoğunun çıraklık iş ilişkisi dışında yer alması çocukların bir mesleği öğrenmek yerine zorunluluktan çalışma hayatına itildiğini ve düşük maliyetli işgücünü oluşturduğu için tercih edildiğini göstermektedir.

Tablo 5
Çırakların yaş ve sektöre göre dağılımları

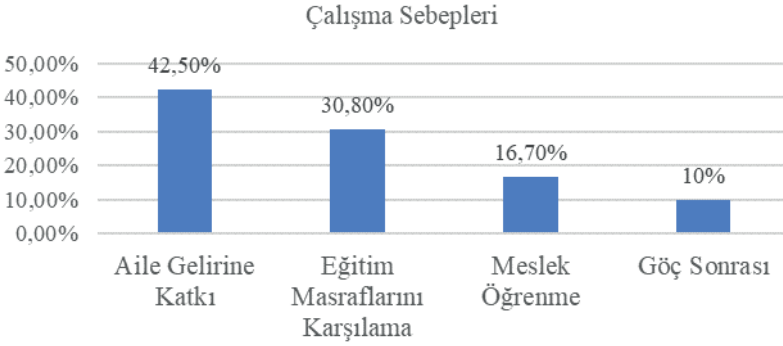
Sektör	Yaş					Toplam
	14 yaşını doldurmamayan	14 yaş	15 yaş	16 yaş	17 yaş	
Tekstil			3	4	2	9
Mobilya		4	5	2	2	13
Sanayi			4	4	3	11

Çocuk İşçiliğine İlişkin Görüşleri

Çalışmada öncelikle katılımcıların çocuk işçiliğine bakışları irdelenmek istenmiştir. Çocuk işçilerin büyük çoğunluğunun çalışma sebebi, ekonomik nedenlerden kaynaklanmaktadır. Aile gelirine katkı en önemli sebebi olmaktadır (%42,5). Lortoğlu ve Kurtulmuş'un (2020) Suriyeli çocuk işçilerle yaptığı çalışmasında da çocuk işçilerin çalışma nedeni olarak ailelerin maddi yetersizliği belirtilmektedir. Fişek (2004) çalışmasında yoksulluktan kurtulamadıkça çocuk işçi sorununun devam edeceğini vurgulamaktadır.

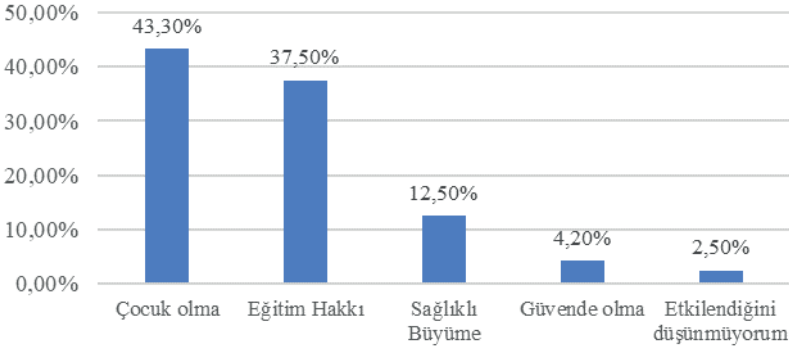
Ekonomik nedenler sonrasındaki diğer neden ise kendi eğitim masraflarının karşılanması olarak belirtilmiştir. Bir meslek sahibi olma yönünde erken yaşta deneyim kazanma ise üçüncü neden olarak belirtilmektedir (%30,8). Çırak pozisyonunda çalışanların %75'i çalışma nedenleri olarak bir

meslek sahibi olma gayesi ile çalıştıklarını belirtmektedir. Çıracak pozisyonu dışında işçi pozisyonu ile çalışanlar ise çalışma sebepleri olarak ekonomik nedenleri işaret etmektedir.



Şekil 1. Çalışma Sebepleri

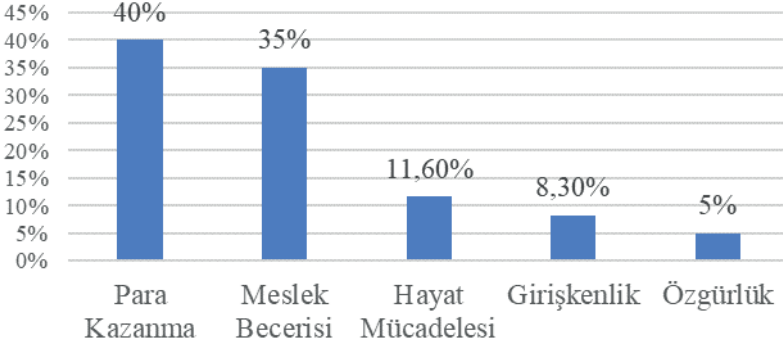
Bu boyutta sorgulanan diğer soru, çalışma koşullarının kendilerinin en çok hangi temel haklarını zedelediğine ilişkindir. Belirtilen en dikkat çekici nokta, çocuk olma hakkının elden alınması ile ilgili belirttikleri görüşlerdir. Dışarıda arkadaşları ile zaman geçirme, oyun oynama gibi vakitlerinin ellerinden alındığını, çocukluk dönemlerini atölyelerde, sanayide geçirdikleri vurgulanmaktadır. Diğer etkilenen temel hak olarak, eğitim durumları belirtilmektedir. Çalışmak zorunda kalmaları nedeniyle eğitim hayatlarına gereken özeni ayıramadıkları ifade edilmektedir.



Şekil 2. Çalışmalarından dolayı en çok etkilenen temel haklar

Erken yaşta çalışma hayatına katılmanın kendilerine ne kattığı sorgulandığında en çok belirtilen nokta, para kazanmanın verdiği güç olarak tanımlanmaktadır. Para kazanabildikleri için aileye olan maddi katkının, ailede söz söyleyebilme, ciddiye alınma gücü yarattığı belirtilmektedir. Ayrıca erken

yaşta çalışmaya başlamanın hayat mücadelesini öğrettiği ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra çalışmayı özgürlük olarak ifade eden katılımcılarda görünmektedir. Kendi ihtiyaçlarını karşılayabiliyor olmanın rahatlığı ile istediklerini yapabiliyor olmanın verdiği özgürlüğü erken yaşta keşfetme imkânı sağladığı da belirtilmektedir. Çalışmalarda çocuk işçilerin ailelerine katkı sağladıklarını düşünmelerinin, çocuklara mutluluk verdiği ve çalıştıklarından dolayı gurur duydukları belirtilmektedir (Whitman ve Whitman, 2001, s. 54). Çalışmada da katılımcıların ifadelerinde bu duygu hissedilmektedir.



Şekil 3. Çocuk yaşta çalışmaya başlamanın kazanımları

Bu boyutta son olarak, katılımcıların ekonomik koşullarının iyi olması durumunda yine de çalışıp çalışmama durumları sorgulanmak istenmiştir. Katılımcıların önemli bir kısmı ekonomik koşullarının iyileşmesi durumunda çalışmamayı tercih etmektedir. Bu yönü ile, katılımcıların ekonomik şartlarının kötü olmasından dolayı, aile gelirlerine katkı sebebi ile daha çok çalışmayı tercih etme sebepleri bir kez daha görünmektedir.



■ Evet, çalışırdım.

Şekil 4. Ekonomik Koşulların İyileşmesi Durumunda Katılımcıların Çalışma Kararları

Çalışma Koşulları ve Haklarına İlişkin Görüşleri

Bu boyutta katılımcıların, çalışma koşulları ve haklarına ilişkin sahip olduğu koşullar sorgulanmak istenmiştir. İlk olarak, katılımcıların çalışma süreleri değerlendirilmiştir. Çalışmada, katılımcıların yaşlarına ilişkin uygulanan yasal çalışma saatleri sınırlarının aşıldığı görülmektedir. Özellikle de eğitimlerine devam eden katılımcılar olmasına rağmen çalışma saatlerinin yasal sınırı aşarak uygulanması dikkat çekmektedir. 14 yaşını doldurmuş ve zorunlu ilköğretimini tamamlamış olan çocukların yasal çalışma süresi 7 saat olması gerekirken, 7 saati aşan çalışma saatleri kanun ihlallerini göstermektedir.

Tablo 6
Yaşlarına Göre Çalışma Süreleri

Yaş	Günlük Çalışma Saatleri (Kişi)				
	2 saat	5 saat	7 saat	8 saat	8 Saat ve üzeri
14 yaşını doldurmayan	3	5			
14 yaş			17	3	9
15 yaş				20	12
16 yaş	4			18	6
17 yaş	6			12	5

Sektörlere göre yaş gruplarının günlük çalışma saatlerine bakıldığında, sadece mobilya sektöründe çalışan çocuk işçilerin günlük çalışma sürelerinin yasal çalışma sürelerine uygun olduğu görülmektedir. Mobilya sektöründe çalışan çocuk işçilerin tamamının çıraklardan oluşması, çıraklık iş ilişkisi kapsamında işveren, çırak ve eğitim kurumunun süreç içinde birlikte yer alması mevzuat dışı uygulamaları ortadan kaldırdığını göstermektedir.

Tablo 7
Sektöre Göre Yaş Gruplarının Günlük Çalışma Saatleri

Sektör	Yaş	Günlük Çalışma Saatleri (Kişi)				
		2 saat	5 saat	7 saat	8 saat	8 Saat ve üzeri
Tekstil	14 yaşını doldurmayan	3	5			
	14 yaş			12	3	5
	15 yaş				9	9
	16 yaş				11	5
	17 yaş	1			3	4
Mobilya	14 yaşını doldurmayan					
	14 yaş			2		2
	15 yaş				5	
	16 yaş				1	1
	17 yaş				2	

14 yaşını doldurmayan			
Sanayi	14 yaş	3	2
	15 yaş		3
	16 yaş	4	6
	17 yaş	5	7

Eğitim durumlarına göre günlük çalışma süreleri incelendiğinde, mevzuata aykırı günlük çalışma sürelerinin olduğu görülmektedir. Özellikle eğitime devam etmeyen çocukların, 8 saati aşan çalışma süreleri dikkat çekicidir. Çocuk ve genç işçilerin günlük çalışma süreleri 24 saatlik zaman dilimi içerisindeki kesintisiz 14 saat dinlenme süresinin gözetilmeden uygulanması düşündürücüdür. Katılımcıların, % 69,2 'lik kısmın lise eğitimi devam etmesine rağmen, 8 saat ve 8 saati aşan sürelerde çalışıyor olması mevzuat ihlallerini bir kez daha göstermektedir. Çalışmada yasaya uygun olmayan çalışma saatleri göze çarpmaktadır. Lortoğlu ve Kurtulmuş'un (2020) çalışmasında da çocuk işçilerin günlük 11- 12 saat çalıştıkları belirtilmektedir.

Tablo 8

Eğitim Durumlarına Göre Günlük Çalışma Süreleri

Eğitim Düzeyi	Yaş	Günlük çalışma saati	2 saat	5 saat	7 saat	8 saat	8 saat üzeri
İlköğretim	14 Yaşını Doldurmayan	Günlük çalışma saati	3	5	-	-	-
Lise	14	Günlük çalışma saati			17	3	2
	15					15	3
	16		4			18	2
	17		6			10	3
Eğitime devam etmeyen	14	Günlük çalışma saati					7
	15					5	9
	16						4
	17					2	2

Katılımcıların çalışma saatleri karşılığında elde ettiği ücretler sorgulandığında çırakların yasal mevzuatta uygun olarak haklarını aldıkları görülmektedir. Katılımcıların %20,8'i günlük çalışma saati karşılığını, asgari ücretin günlük saat karşılığının altında aldığını belirtmektedir. Katılımcıların %8,4'ü ise asgari ücretin saat karşılığının üzerinde ücret aldıklarını vurgulamaktadır. Bu katılımcılar, sanayi sektöründe yer almaktadır.

Tablo 9
Çalışma saatleri karşılığında elde ettikleri ücretler

Pozisyon	Ücretler (Kişi)			
	Çırakların aylık asgari ücret tutarı 1650,11 TL	Asgari ücretin saat karşılığının (15,90 TL) altında alıyorum.	Asgari ücretin saat karşılığının (15,90 TL) alıyorum.	Asgari ücretin üstünde alıyorum.
İşçi		25	52	10
Çırak	33			

Katılımcıların çalışma saatleri karşılığında elde ettikleri ücretlerini değerlendirme algıları sorgulandığında, %75'i aldıkları ücretten memnun olmadıklarını, çalışma süreleri karşılığında hak ettikleri ücretin daha fazla olduğunu belirtmektedir. Lortoğlu ve Kurtulmuş'un (2020) çalışmasında ve Kireçdağ (2017) çalışmasında çocuk işçilerin düzensiz ve düşük ücretler aldıkları belirtilmektedir.

Katılımcıların ücrete ilişkin görüşleri alındıktan sonra, katılımcıların çocuk işçiliğine ilişkin yasal çalışma hakları ile ilgili bilgi düzeyleri sorgulanmak istenmiştir. Katılımcıların %66,6' sının yasal çalışma şartlarına ilişkin bilgi sahibi olmadığı görülmektedir. Bilgi sahibi olanların çoğunluğunu ise çırak işçilerin tamamı oluşturmaktadır. Çırakların yasal çalışma düzenlemelerine ilişkin bilgi sahibi olmalarında okulun etkisi olduğu söylenebilir. Gülbuçuk'un tarım sektöründeki çocuk işçilerle yaptığı çalışmasında (2012) da çocuk işçilerin sadece % 20,7'si yasal haklarını bildiğini belirtmişlerdir. Ancak yasal haklarına ilişkin bilgiyi yönetmelik ya da kanunlardan değilde, ailelerinden ya da çevreden duyarak bilgi sahibi olduklarını beyan etmeleri bu rakamında güvenilirliğini düşündürmektedir.

Katılımcıların ara dinlenme ve yıllık izin sürelerine ilişkin hakları irdelendiğinde ara dinlenme sürelerine ilişkin yasal haklar tam süreleri ile uygulanırken, sadece tekstil sektöründe yer alan çocuk işçilerin %12,5 'inin yıllık izin haklarını 20 günün altında kullandıkları belirtilmiştir.

Tablo 10
Yasal Haklara İlişkin Durum

Ücrete ilişkin memnuniyet		Yasal çalışma haklarına ilişkin bilgi durumu		Yıllık izin süresinin yasal sürelerde uygulaması	
Memnunum.	% 25	Haklarımı biliyorum.	% 33,40	20 günün altında	%12,5
Memnun değilim.	% 75	Haklarımı bilmiyorum.	% 66,60	20 gün ve üstünde	%87,50

Katılımcıların çalışma koşullarına ilişkin eleştirdikleri noktalar sorgulandığında, en çok şikâyet edilen konunun ücretlerin düşüklüğü olduğu görülmektedir. Diğer şikâyet edilen nokta ise çocuk işçilerin görev alanlarına

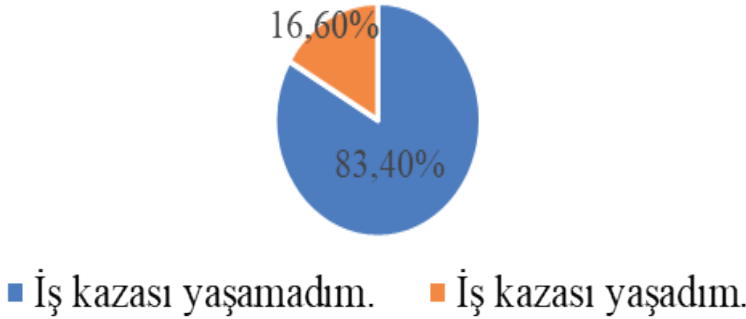
ilişkindir. İşverenlerin her işi yaptırma tavırları oldukça eleştirilmektedir. Ayrıca, iş dışı görevleri de yapmalarına rağmen işverenleri tarafından takdir edilmemeleri ve yok sayılmalarının kendilerini kötü hissettirdikleri dile getirilmektedir. Lortoğlu ve Kurtulmuş'un (2020) çalışmasında işverenlerin kötü tutumlarından dolayı çocuk işçilerin sıkça iş değiştirdikleri belirtilmektedir. Fidan'ın çalışmasında (2004) ise çocuk işçilerin çalışma ortamında işverenlerin sürekli kızan tutumundan dolayı korku hissettikleri belirtilmektedir.

Tablo 11

Çalışma Şartlarına İlişkin En Çok Eleştirilen Üç Konu

Eleştirilen Nokta	%
Ücretlerin Düşüklüğü	% 45,8
Görev tanımlarının belli olmaması	% 33,4
Takdir edilmeme	% 20,8

Katılımcıların, bu boyutta son olarak iş kazası geçirip geçirmediikleri sorgulanmak istenmiştir. Sanayi ve tekstil sektöründe yer alan 20 katılımcı, hafif yaralanma şeklinde iş kazası geçirdiklerini belirtmişlerdir. Katılımcılar geçirdikleri iş kazalarının resmi kayıt altına alınmadığını ve tamamı yorgunluktan dolayı oluşan dikkatsizlikle kaza yaptıklarını belirtmektedir. Çocukların bu beyanı Elma'nın (2021) çalışması ile örtüşmektedir. Elma çalışmasında çocukların iş kazası yada meslek hastalıklarına ilişkin farkındalıklarının olmadığını ifade etmektedir. Çocukların ellerini makasla kesmesine rağmen, iş kazası geçmişleri sorulduğunda hiç iş kazası geçirmediğini belirtmişlerdir (2021, s.103).

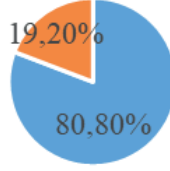


Şekil 5. İş kazası geçmişleri

Gelecek Beklentilerine İlişkin Görüşleri

Bu boyutta, katılımcıların geleceğe yönelik beklentileri sorgulanmak istenmiştir. İlk olarak üniversite eğitimlerine devam edip etmeme kararları sorgulanmıştır. Katılımcıların % 80,8 'inin üniversite eğitimine devam etme niyetinin olması oldukça sevindiricidir. Çünkü çalışmalarda çocuk işçilerin

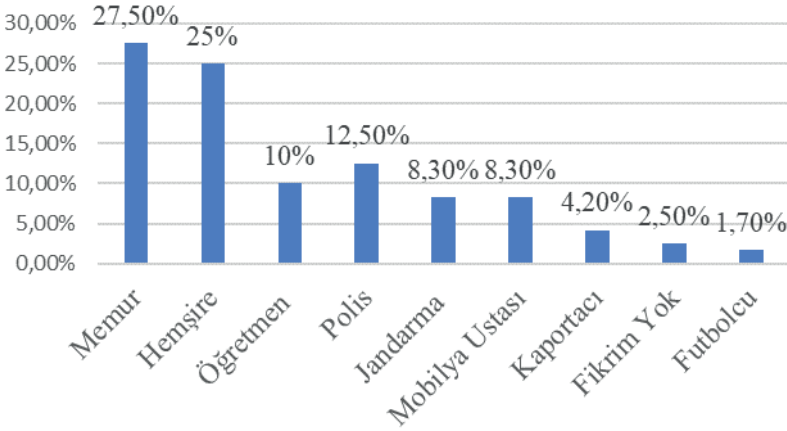
genellikle eğitim hayatını noktadıkları görünmektedir. Kablay'ın (2015) çalışmasında çocuk işçilerin eğitim alamadıklarından dolayı gelecek beklentilerin olmadığı, sadece % 10-12 'sinin iş bulabilecekleri mesleklere özendikleri belirtilmektedir.



■ Evet, gitmek istiyorum. ■ Hayır, gitmek istemiyorum

Şekil 6. Üniversite eğitime devam etme niyeti

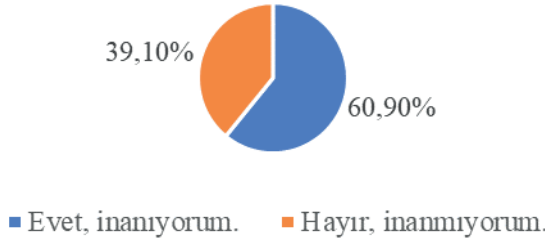
Katılımcıların ileride ne olmayı düşündükleri sorgulandığında ise katılımcıların en çok memur ve hemşire olmayı istedikleri görülmektedir. Katılımcıların meslek tercihlerinde daha çok devlet kademelerinde yer almak istemeleri dikkat çekmektedir. Diğer dikkat çekici nokta, çocukların mühendislik, doktorluk gibi hayallerin olmaması ya da çırak olmasına rağmen eğitimi aldığı sektörde meslek edinmemeye tercihleridir. Katılımcılar bu durumu devlet garantisi altında olma, özel sektörün belirsizliği ve çalışma şartlarının ağır olması sebepleri ile ifade etmektedir. 18 yaş altı çocukların çalışma hayatını, belirsizlik ve çalışma şartların zorluğu ile dile getirmesi oldukça düşündürücüdür.



Şekil 7. Gelecekteki Meslek Hedefleri

Katılımcıların ileride istedikleri mesleği yapabilmelerine yönelik inançları sorgulandığında ise %60,9 'unun hedeflerine ulaşabileceklerine yönelik

inançlarının olmadığı görünmektedir. Fidan'ın yaptığı çalışmada (2004) çocuk işçilerin çalışma yaşamına girmesiyle yaşlarının çok ötesinde yetişkin gibi bir tavır takıntıları belirtilmektedir. Erken yaşlarda çalışma hayatının sorumluluğunu alması ve kazanç elde etmesinden dolayı eğitim hayatının sekteye uğrayacağı belirtilmektedir. Nitekim çalışmanın bulgularına göre çocuk işçilerden sadece % 4'ü okumaya devam etme isteğindedir. Hayallerin bugünkü mevcut koşullarla şekillendiği varsayıldığında çocukların çalışma hayatında yer almasının beşeri sermaye kaybına yol açtığı ifade edilmektedir. Çalışmanın bu verisinde Fidan'ın (2004) tespitlerini doğrular niteliktedir.



Şekil 8. *Hedeflediği Mesleği Yapabileceğine İlişkin İnanç*

Sonuç

Çocuk işçiliği bütün dünya için kaotik bir sorundur. Çocuk işçiliği, yoksulluk, göç, işsizlik gibi birçok dinamiğin etkisiyle giderek karmaşıklaşan küresel bir trajedir. Bu çalışmada, sorunun Türkiye'de ki görünümü çocuk işçilerin çalışma kavramına ve geleceğe yönelik bakışlarını da içererek yasal mevzuatın saha uygulamasını sorgulamaktadır. Bu kapsamda, çocuk işçiliğine ilişkin çalışma koşulları ve geleceğe yönelik beklentilerini içeren 3 boyutta çalışma detaylandırılmıştır.

Çocuk işçiliğinin en büyük nedenlerinden biri olan yoksulluğun etkisi, çalışmada kendini hissettirmektedir. Aile gelirine katkı ya da ebeveynlerinin işsiz olması çocukları, çalışma hayatına yönlendirmektedir. Çocuklar, çalışma nedenleri olarak ekonomik sebepleri işaret etmektedir. Nitekim katılımcıların çoğu (%73), ekonomik şartların düzelmesi halinde çalışmamayı tercih etmektedir.

Katılımcıların %16,7'si ise eğitim masraflarını karşılamak için çalıştığını belirtmektedir. Literatürde yoksul ailelerin, eğitim maliyetlerinden dolayı çocuklarını çalışma hayatına yönlendirdikleri ifade edilmektedir. Çalışmada da çocukların, eğitim hayatını kaybetmemek adına bu sorumluluğu kendilerinin üstlendiği görünmektedir. Çıracıların çoğunun (%75) meslek öğrenme gayesi içinde çalışma hayatında yer alması çocukların, beşeri sermayesine yatırım yaptığını ve bilinçli bir eğitim yönlenmesini hissettirmesi bakımından sevindiricidir.

Çocuklar, çalışmak zorunda kalmanın en çok çocuk olma ve eğitim hakkını zedelediğini düşünmektedir. Bu düşünceler, ILO'nun çocuk işçiliğini çocukluk dönemini yaşamaktan alıkoymakla belirttiği tanımına atıfta bulunmaktadır. Özellikle eğitim hayatına gereken özeni gösteremediklerini belirten çocukların, geleceklerinden çaldığını hissettirmesi düşündürücüdür.

Çocukların, çalışma şartları yasal düzenlemeler ışığında değerlendirildiğinde, çalışma yaşına uyulduğu görülmektedir. Ancak, yaş ve eğitim durumuna göre yasal çalışma saatlerinde belirlenen sınırların aşıldığı ifade edilmektedir. 14 yaşını doldurmuş ve zorunlu ilköğretimini tamamlamış çocukların, yasal çalışma süresi 7 saat olmasına rağmen, 8 saat ve üstü çalıştırılmaları söz konusudur. Eğitim dönemlerindeki çocukların günlük çalışma süresi 2 saat olmasına rağmen, 5 saat ve üstü çalışmaların olması mevzuata aykırıdır. Ücretler noktasında çocukların %20,8'inin asgari ücretin saat karşılığı altında çalıştığı ve %75'inin aldığı ücretten memnun olmadıkları görülmektedir. Çalışmanın dikkat çekici yönü, çırak statüsü dışındaki katılımcıların %66,6'sı yasal haklarını bilmeden çalışmaktadır. Çırak statüsünde çalışan çocukların tamamı ise gerek çalışma saatleri gerek ücretleri gerekse diğer yasal haklarını bilmekte ve çalışma şartlarının yasal mevzuata uygun olduğu görülmektedir. Çıraklık iş ilişkisinde, okul tarafının süreçte denetim tarafını sağlaması yasal mevzuatın uygulanabilirliğini artırmıştır. Ancak, çırak pozisyonu dışındaki çocukların sahip olduğu koşulların denetlenmemesi süreçteki en büyük problem olarak değerlendirilmektedir. Çalışma saatleri, ücretler, yıllık izin hakları gibi çalışma koşullarının denetlenmediği görülmektedir. Tekstil sektöründe çalışan çocukların (% 12,5), yıllık izin haklarının 20 günün altında kullandırılmaması gerekirken, 20 günün altında kullandırıldığı ve keyfe keder uygulandığı görülmektedir.

İş sözleşmesinin en temel unsurları iş görme borcu ve ücrettir. Çalışmada iş sözleşmesinin en temel unsurlarının uygulanmasına ilişkin aksaklıklar görülmektedir. Çocuk işçilerin görev alanlarının belli olmaması, her işi yapmaları yönündeki baskılar, yaptıkları işin karşılığını alamamaları ve kendilerine uygulanan üslup, çocuk işçilerin iş ilişkisindeki sömürüyü göstermektedir. Çalışmanın bulguları, literatürde konuyla ilgili yapılan çalışmalardaki çocuk emeği sömürüsü tespitleriyle benzerdir. Elma'nın (2021) saya işçisi olan çocuk işçilerle yaptığı çalışmasında düşük ücretler, uzun çalışma saatleri, kötü çalışma koşulları ve çocukların kötü muamelelere maruz kaldıkları belirtilmektedir. Çocukların neredeyse tamamının kayıtdışı çalıştığı, çocukların çoğunun 12 saat üzerinde ve hatta gece yarılarda bile mesai yaptıkları ortaya konulmuştur. Çocukların yetişkin koşullarında çalışmalarına rağmen aldıkları ücretinde oldukça düşük olduğu ifade edilmektedir (Elma, 2021). Karabıyık ve Dedeoğlu'nun (2019) çalışmasında yine çocuk işçilerin uzun çalışma saatlerine ve kötü çalışma koşullarına maruz kaldığı belirtilmektedir. Gülbuçuk'un tarım sektöründe yaptığı çalışmasında (2012) da uzun çalışma

saatleri, izin kullanılmadan yapılan çalışmalar, düşük ve düzensiz ücretler göze çarpmaktadır. Dedeoğlu vd. yaptığı çalışmada (2019) fiziksel gelişimini tamamlamamış olan çocukların yazın sıcak ve nem altındaki uzun çalışma saatlerinin fiziksel ve ruhsal gelişimlerine zarar verdiğini, çocukların ağır çalışma koşulları altında çalıştığını ve buna rağmen oldukça düşük ücretlere maruz bırakıldıklarını ortaya koymaktadır.

Ayrıca, kişiliklerine ilişkin saldırılarda ruhsal gelişimleri için oldukça yaralayıcıdır. Önemle üzerinde durulması gereken bir başka konu çocukların iş kazası geçmişleridir. Katılımcıların % 16,66'sı hafif yaralanma şeklinde iş kazası yaşamıştır. Bu kazaların hiçbiri resmi kayıt altına alınmamıştır. Bu veri, denetim yönünün zayıflığını tekrar hissettirmektedir. Yapılan çalışmalarda çocukların günlük çalışma süreleri arttıkça iş kazalarının da arttığı görülmektedir (Akyan ve Atak, 2004, s. 149). Çalışmada da iş kazasına uğrayanların çok çalışmalarından dolayı yorgunluk ve dikkatsizlikten ötürü iş kazası geçirdikleri belirtilmektedir. Yasal mevzuatın üzerinde çalışmaların, çocukların geleceklelerini tehlikeye düşürdüğü aşıkardır.

Geleceklerine yönelik sorgulamalarda, çocukların geleceklelerinden umutlu oldukları görülmektedir. % 80,82'si üniversite eğitimi almak istediklerini belirtmekte ve % 60,9'u hayal ettiği mesleği yapabileceklerine inanmaktadır. Bu noktada, dikkat çeken veri, katılımcıların devlet garantili işlere yerleşme hayalleridir. Mobilya sektöründe yer alan çıraklardan sadece %8,3'ü mobilya ustası olmak istemektedir. Daha çok memur ve hemşire olma hayalleri ile süslenen hedefler söz konusudur. Devlet garantili bir işi isteme nedeni olarak, çalışma koşullarının belirsiz ve ağır olduğunun belirtilmesini çocukların bu yaşta dile getirmesi üzücüdür.

Yoksulluk, ebeveynlerin işsizliği, göç, ucuz işgücü talebi, eğitim sisteminden kaynaklanan sorunlar, geleneksel bakış, mevzuat boşlukları ve denetim eksikliği gibi nedenler çocuk işçiliğinin nedenleri olarak gösterilmektedir. Bu nedenler, pandemi gibi krizlerle karşılaşınca süreç modern köleliğe dönüşmektedir. Kriz süreçleri çocukları çalışma hayatının daha da içine çekerek, kötü çalışma koşulları, düşük ücretler, kayıtdışı sektör gibi girdaplara sokmaktadır. Bu yüzden, sosyal koruma ve nakit transferlerinin önemi çocuk işçiliği sorununu çözebilmek adına oldukça önemli olmaktadır. Ayrıca, çocuk işçiliğine neden olan dinamikler için de özel mücadele programları geliştirilmelidir.

Eğitim bir ülkenin geleceği için oldukça önemli bir güçtür. Nakit transferleri ile hane halkının gelirini artırarak, çocukların eğitim masraflarının giderilip, çocukların eğitim hayatı desteklenmelidir. Çocuk işçi rakamları incelendiğinde çocukların eğitim hayatından ziyade, istihdama doğru artan yönelişlerinin, alarm zili olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, ülkeler kendi geleceklelerini inşasından çalmaktadır. Çocuğa sağlanan

eğitimin niteliği, çocuğun başarısını ve yaşam kalitesini etkileyeceğinden (Senemoğlu, 2001, s. 5), devletlerin eğitim hakkını bütün çocuklara etkin bir yolla sağlayabilmesi çocuk işçiliğini azaltabilmede önemli bir adım olarak yer alacaktır.

Çocuk işçiliği ile ilgili mücadelede en büyük problemin ekonomik nedenler olduğu kadar denetim eksikliği olduğu da görünmektedir. Ülkemizde iş müfettişlerinin yaptıkları denetimlerde doğrudan çocuk işçiliği denetimin olmaması ve denetimlerin sadece 4857 sayılı İş Kanunu kapsamına giren iş yerlerinde gerçekleştirilmesi ciddi bir boşluktur. Ayrıca iş müfettişleri tarafından tespit edilen uygunsuzlukların giderilmesi için işverene belli sürelerin verilmesi denetimlerin yaptırım gücünü zayıflatmaktadır. Kesilen idari para cezalarının (2023 yılı için 9.303 TL) daha caydırıcı nitelikte olması gerekmektedir. Çocuk işçiliğine ilişkin en büyük problemlerden biri de denetim eksikliğidir. Genç ve çocuk işçilerin sağlık kontrollerinin yasal zaman ve sürelerde yapılıp yapılmadığının denetlenmesi ve yaşlarına uygun işlerde çalışıp çalışmadıklarının denetimi oldukça yetersizdir. Akdeniz'in (2017) saya atölyesinde gerçekleştirdiği çalışmasında devletin denetim eksikliğini ve çocuk işçiliğini önlemede yetersiz kaldığını belirterek, devleti sermayeden yana bir tavır sergilediğinden dolayı eleştirmektedir.

Küreselleşme ve kuralsızlaştırma uygulamaları çocuk işçiliği ile ilgili mücadelede zemini zorlaştırmaktadır. Uluslararası çalışma örgütünün mücadelede öngördüğü yasal düzenlemeleri, işgücü piyasası, sosyal koruma ve eğitim başlıklarındaki programların içeriğinin ülkelerde karşılık bulmalıdır. Bu noktada çocukların çalıştırılmasının önüne geçilemiyorsa, emeklerinin sömürülmemesi ve geleceklerinin risk altına atmamak adına devletin süreci ipleri eline alarak caydırıcı şekilde yönetmesi oldukça önemlidir. İnsana yakışır iş ekseninde devletin geleceğini güvence altına alma anayasal bir görevdir. Bu görev yükümlülüğünü etkin biçimde sağlayacak mekanizmaları ve programları hayata geçirilmelidir. Devlet, çocuk işçiliğine ilişkin toplumu bilinçlendiren, durumun ciddiyetini anlatan farkındalık programları yürütmeli ve çocuk işçiliğini geleneksel gören düşünceleri dönüştürmelidir. Bu mücadelede başta uluslararası kuruluşlar olmak üzere devletlerin ve sonrasında tüm bireylerin sorumluluğunda yürütülmelidir.

Çocuk işçiliği ile ilgili literatürde konuyu farklı başlıklarla tartışan çok sayıda çalışma yer almaktadır. Malesef ki bütün çalışmalarda çocukların çocuk olmaya ilişkin pek çok hakkının ellerinden alındığı, düşük ücretler ve kötü çalışma koşulları ile çalıştıkları belirtilmektedir. Bu çalışmada da benzer tespitler yer almakta, çocuk işçiliğine ilişkin yasal mevzuatın uygulanmadığı ve denetlenmediği görünmektedir. Aktarılanlar ışığında çalışmanın, mevzuattaki yasal boşlukların iyileştirilmesine ilişkin literatüre katkı sunmasını umarak, çocuk işçiliğinin sona erdirildiği günlerin kısa zamanda gelmesi umut edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Adaman, F. ve Keyder, Ç. (2006). *Türkiye'de büyük kentlerin gecekondu ve çöküntü mahallelerinde yaşanan yoksulluk ve sosyal dışlanma araştırma raporu*. Avrupa Komisyonu Çalışma, Sosyal İşler ve Fırsat Eşitliği Dairesi web sayfasından erişildi: https://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2006/study_turkey_tr.pdf
- Ahad, A., Parry, Y.K. ve Willis, E. (2020). Spillover trends of child labor during the coronavirus crisis-an unnoticed wake-up call. *Public Health*, 8(488), 120-132. doi.org/10.3389/fpubh.2020.00488
- Akdeniz, E. (2017). Saya tezgahlarında düşen yatan çocuklar. *Çalışma Ortamı Dergisi*, 153(7).
- Akyan, M. A ve Atak, N. (2004). Çankırı sanayi sitesinde çalışan çocuklar ve çalışma koşulları. *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası*, 57(53), 139-151. doi:10.1501/Tipfak-0000000107
- Akyol, A. E. (2016). *Paternalizm ve kapitalizm kısılacında çocuk emeği sömürüsü: Türkiye'de çiraklık*. M. Şengül ve T. Kaya (Ed.), *Kapitalizm ve paternalizm kısılacında çocuk: Türkiye'de çocuklara ilişkin alternatif politika arayışı uluslararası sempozyumu bildiri kitabı* (s. 80-90) içinde. Malatya: Eğitim Sen Yayınları.
- Altuntaş, B. (2010). *Türkiye'de ve dünyada çocuk emeği: Sosyal politikalar açısından bir çerçeve*. K. İnal (Ed.), *Türkiye'de çocuk emeği* (s. 160-183) içinde. Ankara: Ütopya Yayınları.
- Akyiğit, E. (2018). *İş hukuku* (12. Basım). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Aufseeser, D. , Bourdillon, M., Carothers, R. ve Lecoufle, O. (2017). Children's work and children's well-being: Implications for policy. *Development Policy Review*, 36 (3/4), 241-261. doi: 10.1111/dpr.12215.
- Bequele, A. ve Boyden, J., (1995). *Çocuk çalıştırılmasıyla mücadele* (Çev.Şanar Tayşi). Ankara: ILO Yayınları.
- Basu, K. (1999). Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. *Journal of Economic Literature*, 37(3), 1083-1119.
- Baştaymaz, T. (2000). *Çocuk emeğinin kullanımı engellenebilir mi? IPEC projesine eleştirel bir bakış*. Ankara: TÜHİS.
- Bhat, B. A. (2010). Gender, education and child labour: A sociological perspective. *Educational Research and Reviews*, 5(6), 323-328.
- Bor, E. (2014). *Türkiye'de çocuk işçiliği: çocuk işçiliğinin belirleyicileri üzerine ekonometrik analiz*. (Uzmanlık Tezi). TC. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Brown, D.K., Deardorff, A. V. ve Stern, R. M. (2002). The determinants of child labor theory and evidence report. OECD web sayfasından erişildi: <https://www.oecd.org/els/emp/2955776.pdf>

- Bhukuth, A. ve Ballet, J. (2006). Is child labour a substitute for adult labour? A case study of brick kiln workers in tamil nadu. *India nternational Journal of Social*, 33(8), 594-600.
- Chatterjee, B. ve Ray, R. (2019). *Economics of child labour*. Singapore: Springer.
- Chaubey J., Perisic, M., Perrault, N., Laryea-Adjei, G., ve Khan, N. (2007). *Child labour, education and policy options*. New York: UNICEF
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB) (2017-2023). *Çocuk işçiliği ile mücadele ulusal programı*. (Genel Yayın No: 63). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı web sayfasından erişildi: <https://www.csgeb.gov.tr/media/89897/cocuk-is-ciligi-ile-mucadele-ulusal-programi-eylem-plani-2017-2023-ocak-haziran-2022-mevcut-durum-dokumani.pdf>
- Dedeoğlu, S. , Sefa Bayraktar, S. ve Çetinkaya, Ö. (2019). Yoksulun umudu çocuk: türkiyede suriyeli tarım işçisi çocuklar . *Çalışma ve Toplum* , 4 (63) , 2585-2610 .
- Demir, M. (2017). Tekstil sektöründe çalışan kadınların sosyoekonomik durumu: batman ili örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Derrien, J. M. (1994). *Çocuk çalıştırılması ile ilgili politika hazırlanması ve iş denetimi* (Çev:H. Başçıl & B. Piyal). Ankara: ILO Yayını.
- Elma, Y., (2021). Türkiye’de çocuk işçiliği: İstanbul saya işçileri örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans tezi). Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ordu.
- Drew, S.Y. (2003). *Child labour an information kit for teachers, educators and their organizations* (Book1). Geneva: International Labour Organization.
- Edmonds, E. V. (2003). Does child labor decline with improving economic status? (Working Paper Sy 10134; Working Paper Series). *National Bureau of Economic Research*. doi.org/10.3386/w10134
- Emerson, P., ve Souza, A. (2003). Is there a child labor trap? intergenerational persistence of child labor in brazil. *Economic Development and Cultural Change*, 51, 375-398. doi.org/10.1086/346003
- Erdoğan, M. ve Ünver, C. (2015). *Türk iş dünyasının türkiyedeeki suriyeliler konusundaki görüş, beklenti ve önerileri*. Ankara: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu.
- Erol, E, Akyol A E., Salman C., Pınar E., Gümüşcan İ., Mısırlı K Y., Kahveci M. ve Mutlu P. (2017). Suriyeli göçmen emeği: İstanbul tekstil sektörü araştırması. İstanbul: Birleşik Metal-İş Yayınları.
- Fidan, F. (2004). Çalışan çocuk olgusuna sosyo-psikolojik bakış sanayide çalışan çocuklar örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 30-49.
- Fişek, G. (2004). *Çocuk hakları ve yoksulluk*. Erişim Adresi: <https://gurhan.fisek.net/cocuk-haklari-ve-yoksulluk/>
- Finkelhor, D. ve Korbin, J. (1988). Child abuse as an international issue. *Child Abuse & Neglect*, 12 (1), 3–23. [https://doi.org/10.1016/0145-2134\(88\)90003-8](https://doi.org/10.1016/0145-2134(88)90003-8)

- Graham, A., Powell, M. A., Anderson, D., Fitzgerald, R. ve Taylor, N. J. (2013). *Ethical research involving children*. Florence: UNICEF Office of Research-Innocenti.
- Gül, T., ve Öztürk, M. (2020). Çocuk işçiliğinin nedenleri üzerine kavramsal bir çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 38, 130-148.
- Gülçubuk, B. (2012). Tarımda çocuk emeği sömürüsü ve toplumsal duyarlılık. *Çalışma ve Toplum*, 2 (33), 75-94.
- Günöz, M. (2007). *Türkiye’de çocuk işçi sorunu ve çözüm önerileri*. (Uzmanlık Tezi). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Ankara).
- Harunoğulları M. (2016). Suriyeli sığınmacı çocuk işçiler ve sorunları: Kilis örneği. *Göç Dergisi*, 3(1), 29–63. doi:org/10.33182/gd.v9i3.856.
- Humbert, F. (2009). *The challenge of child labour in international law*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ILO, (1995). *Daha alınacak çok yol var: Günümüz dünyasında çocuk işgücü*. Ankara: ILO-ÇSGB Ortak Yayın.
- ILO, (2018). *Global estimates of child labour: Results and trends 2012-2016*. Erişim adresi: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_575541.pdf
- ILO, (2002). *Eliminating the worst forms of child labour*. (Convention No: 182). Erişim adresi: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---ipecc/documents/instructionalmaterial/wcms_ipecc_pub_1200.pdf
- ILO, (2020). *Çocuk İşçiliği: 2020 küresel tahminler, eğilimler ve önümüzdeki yol raporu*. Erişim adresi: https://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_800655/lang--tr/index.htm
- ILO, (2020b). Covid 19 impact on child labour and forced labour: The response of the IPEC+ FLAGSHIP Programme, Switzerland.
- ILO, (2020c). *Covid 19 ve çocuk işçiliği: Kriz zamanı, harekete geçme zamanı*. Erişim adresi: https://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/covid-19/WCMS_751230/lang--tr/index.htm
- ILO. (2021). Erişim adresi: https://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/child-labour/WCMS_800638/lang--tr/index.htm.
- ILO, Gözlem (2021). *Covid19 ve çalışma yaşamı, Güncellenmiş tahminler ve analiz*. Erişim adresi: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents/briefingnote/wcms_769693.pdf
- ILO ve UNICEF (2021). *Child labour: Global estimates 2020, trends and the road forward*. New York: International Labour Organization and United Nations Children’s Fund.
- İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Meclisi (İSİG), (2022). *İş Cinayetleri Raporu*. İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Meclisi web sayfasından erişildi: <https://isigmeclisi.org/20783->

eylul-de-157-2022-yilinin-ilk-dokuz-ayinda-273-gunde-en-az-1359-isc

- Kablay, S. (2015). Mevsimlik ve gezici-geçici çalışma: çocuk işçiler. *Rüzgara karşı* (s. 89-116) içinde. Ankara: NoteBene Yayınları.
- Kablay, S. (2021). Tarım sektöründe çocuklar ve çocuk işçiliği ile mücadele. *Çalışma Ortamı*. 168, 6-14
- Karabıyık, E., ve Dedeoğlu, S. (2019). Türkiye'de ayakkabı imalatında çocuk işçiliği hızlı değerlendirme raporu. Ankara: Kalkınma Atölyesi.
- Kayhan, N. (2012). Çocuk işçiliği, ipec deneyimi ışığında sanayide çalışan çocukların sorunları. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 187-200.
- Kireçdağ, N. (2017). Antakya'da bir alan araştırmasına dayalı gözlemler: suriyeli sığınmacı çocuk işçiler. *TBB Mesleki ve Sağlık Güvenlik Dergisi*, 16(62-63): 29-35.
- Köksal, S. E. ve Lordoğlu, K. (1993). *Geleneksel çıraklıktan çocuk emeğine: Bir alan araştırması*. İstanbul: Friedrich Ebert Vakfı.
- Lortoğlu, S. C. & Kurtulmuş, M. M. (2020). Tekstil sektöründe suriyeli çocuk emeği: istanbul örneği . *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 42 (1) , 124-156 . doi: 10.14780/muiibd.763973
- Öcal, A.T. (2021). *Eğitim ve yoksulluk boyutlarıyla covid 19'un çocuk işçiliğine etkileri*. Ö. Demir (Ed.), Covid 19 ve sosyal politika: Pandemi sürecinde yaşanan sosyo-politik sorunlar (s. 109-139) içinde. İstanbul: Ekin Yayınevi.
- Reddy, M. (2013). Child labour use in a small developing country: is it luxury, distributional or substitution axiom? *International Journal of Business and Social Research*, 3(5), 82-91.
- Sunal, O. (2011). Gelir düzeyi ve çocuk emeği arasındaki ilişki: ülkelerarası bir karşılaştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66(1), 117-128.
- Sundjo, F. (2020). *Implications of child labour earnings for household well-being in cameroon*. A. Posso (Ed.), Child labor in the developing World: theory, practice and policy (s. 193- 225) içinde. Palgrave: Macmillian.
- Şenses, N. (2015), Rethinking migration in the context of precarity: the case of turkey. *Critical Sociology*, 42(7-8): 975-987.
- Şimşek, T., Barışık, S. ve Ege, T. (2016). Türkiye'de çocuk işçiliği ve ekonomik etkileri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2),161-179. doi:10.37880/cumuiibf.1136852
- Tokol, A. (2018). Sosyal Politika. İçinde Çocuklara Yönelik Sosyal Politikalar (9. Baskı, ss. 414-428). Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.
- Tunçcan, N. (2000). Çocuk İşçiliği: Nedenleri, Boyutları ve Küreselleşen Dünyadaki Konumu. *Journal of Social Policy Conferences*, 10, 243-259.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK). *İşgücü İstatistikleri*. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=istihdam-issizlik-ve-ucret-108&dil=1>
- Türkiye'deki Risk Altındaki Çocuklar Raporu. (2019). İstanbul: TOÇEV.

- Türkiye Devrimci İşçi Sendikaları Konfederasyonu (DİSK). (2017). Türkiye’de çocuk işçi olmak. İstanbul: Emek Araştırmaları.
- UNICEF, (2004). *Dünya Çocuklarının Durumu, Çocukluk Tehdit Altında*. UNICEF web sayfasından erişildi: https://www.unicef.org/turkey/pdf/_dcd05.pdf
- UNICEF, (2006). *Önce çocuklar: Çocuk işçiliğinin ortadan kaldırılması*. ABD: UNICEF.
- UNICEF, (2014). *Dünyada UNICEF*. UNICEF web sayfasından erişildi: www.unicef.org.tr/sayfa.aspx?id=3&mnid=3
- UNICEF & Save the Children, (2020). *Children in monetary poor households and covid-19: Technical note*. New York: United Nations Children’s Fund.
- UNICEF, (2020). *Worlds of influence: understanding what shapes child well-being in rich countries*. UNICEF web sayfasından erişildi: <https://www.unicef.org/media/77571/file/Worlds-of-Influence-understanding-what-shapes-child-well-being-in-rich-countries-2020.pdf>
- UNICEF TMK, (2020), Türkiye’deki Suriyeli Çocuklar. UNICEF web sayfasından erişildi: <https://www.unicefturk.org/yazi/acil-durum-turkiyedeki-suriyeli-cocuklar>
- Uyan Semerci, P., Erdoğan, E., ve Durmuş, G. (2017). *Çalışan çocuk: Bağcılar ve küçükçekmece pilot araştırması*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Whitman, J. ve Whitman, N., (2001). *Child’s Work ?*. Book Links, 10 (4).

Bölüm 9

DEĞERLEME ÖLÇÜLERİ AÇISINDAN TAM SET MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ USUL KANUNU'NUN KARŞILAŞTIRILMASI¹

Erkan UZUN²

1 Bu çalışma Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde hazırlanan "Türkiye Muhasebe Standartları ile Vergi Usul Kanununda Yer Alan Değerleme Ölçülerinin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi" başlıklı yüksek lisans tezinden güncellenerek üretilmiştir.
2 Dr. Öğretim Üyesi, Tarsus Üniversitesi, Muhasebe ve Vergi Bölümü, erkanuzun01@gmail.com, Orcid No: 0000-0002-9476-8592



1. GİRİŞ

İşletmeler gelişime açık ve değişen koşullara kısa sürede uyum sağlayabilecek esnekliğe sahip ekonomik birimlerdir. Fiziki bir altyapı üzerine kurulmuş olan piyasaların hem mekan hem de zaman faydası yaratabilmek amacıyla dijital platformlarda faaliyetlere olanak sunması işletmeleri değiştirmeye zorlamaktadır. Bu platformlarda işlemlerin gerçekleştirilmesi için elde edilecek finansal ve finansal olmayan bilgilerin önemi artış göstermektedir. Finansal ve finansal olmayan veriler işletmelerin sunduğu niteliksel özelliklere göre hazırlanmış finansal tablolar aracılığıyla çıkar gruplarına sunulmaktadır. Ülkelerin farklı kanun, yönetmelik ve yönergelerine sahip olmasından dolayı sunulan finansal tablolar farklı ülke finansal tablo kullanıcıları açısından yanlış yorumlanabilmektedir. Küresel piyasalarda faaliyet gösteren, finansal ve finansal olmayan bilgilere ihtiyaç duyan çıkar gruplarına ortak bir değer ölçüsü üzerinden bilgi aktarmak bu sorunu ortadan kaldıracaktır. Ortak bir ölçü ortaya koyabilmek amacıyla birçok kurum ve kuruluşa görev düşmektedir. Başlangıç olarak muhasebe alanında ortak bir muhasebe dilinin kabul edilmesi gerekmektedir. Ortak muhasebe dili oluşturma süreci 1972 yılında Avustralya'nın Sydney kentinde gerçekleştirilen 10. Dünya Muhasebeciler Kongresi'nde başlanmıştır. 1973 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi'nin (IASC) kurulması, sonrasında ise komitenin Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu'na dönüştürülmesi sürece katkı sağlamaktadır. Türkiye'de bu sürece katkı sağlayan birçok kurum/kurul/kuruluş bulunmaktadır. Bu kurum/kurul/kuruluşlar Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği (TMUD), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), TÜRMOB bünyesinde oluşturulan Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (TMUDES), Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK) (660 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile 2 Kasım 2011 tarihinde yerine KGK getirildi) ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (KGK)'dur.

Varlık ve kaynakların; Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK açısından değer biçme işlemlerinde yani değerlemesinde farklı değerlendirme ölçüleri kullandığı bilinmektedir. Yani ortak bir değerlendirme ölçülerine sahip değildir. Bu durum varlık ve yükümlülüğün değerlendirilmesinde sorun teşkil etmektedir. Bu çalışmada, Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK açısından değerlendirme esas ve ölçüleri incelenerek, varlık ve yükümlülükler açısından Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK arasındaki benzer ve farklı yönler ortaya konulmuştur.

2. DEĞERLEME KAVRAMI, AMACI VE NEDENİ

Değer kavramı subjektif bir kavramdır. Kişiden kişiye farklılık gösterebilir. Değer kavramı üzerinde, karşılığında beklenen fayda etkili olsa da tam anlamıyla anlamını karşılamamaktadır. Değer daha çok maliyetle ilişkilidir. Değer önemi ortaya koyan soyut ölçü, faydanın tutarsal karşılığı, kıymet ve

paha olarak tanımlanabilmektedir. Varlık edinimi ya da satışı sırasında ortaya çıkabileceği gibi varlıkların takası ve kiralanması esnasında da ortaya çıkabilmektedir. Değer kavramı faydanın aksine maliyetlere odaklanmaktadır. Bunu insanoğlundan yola çıkarak açıklamak daha basit ve anlamlı olacaktır. İnsanoğlu için en temel gereksinim örneği olarak su ve oksijen ihtiyacını gösterebiliriz. Bu ihtiyaçlar insan vücudunun vazgeçilmesi mümkün olmayan ihtiyaçlarıdır. Faydası tartışılmaz ve en üst seviyededir. Fakat doğada kolaylıkla bulunabilmesi ve bol miktarda olmasından dolayı elde edilme maliyetleri çok düşük veya yoktur. Aksine elde edilme maliyetleri oldukça yüksek olan değerli madenlerin ortamda daha az bulunmasından dolayı bu madenler daha değerli olmaktadır. Bu durum da değer kavramının, faydadan daha çok maliyet ile ilişkisi gerçeğini ortaya koymaktadır.

Değer kavramından yola çıkarak değerlendirme kavramının ilgili varlığa ilişkin değer biçme sürecini içerdiğini söylemek mümkündür. Literatürde ortak bir değerlendirme tanımı olmasa da değerlendirme, ekonomik varlıkların kullanıcısı için ifade ettiği kıymetin belirlenme süreci olarak tanımlanabilir.

Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları ve VUK açısından değerlemenin amacı farklılık göstermektedir. Bu farklılığın temel nedeni çıkar gruplarından beklentilerin farklı olmasından kaynaklanmaktadır. VUK, çıkar gruplarının vergi matrahlarını doğru hesaplamalarını ve vergilerini zamanında ödemeleri üzerine bir yaklaşım sergilemektedir. Bunun aksine Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları, çıkar gruplarına sunulan finansal tablolar ve dipnotlarının finansal tabloların hem temel hem de destekleyici niteliksel özelliklere uygun olması gerektiği üzerine bir yaklaşımı benimsemiştir. Bu açıdan Vergi Usul Kanunu vergi tutarının doğru hesaplanması üzerine odaklanırken, Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları ise içerdiği finansal ve finansal olmayan verilerin gerçeğe ve ihtiyaca uygun, karşılaştırılabilir, doğrulanabilir, açık ve anlaşılır olmasına odaklanmaktadır. Her uygulama da olduğu gibi değerlendirme yapılırken de bazı kurallara uyulması gerekmektedir. Değerlemenin yapılabilmesi için aşağıda belirtilen hususların gerçekleşmesi gerekmektedir;

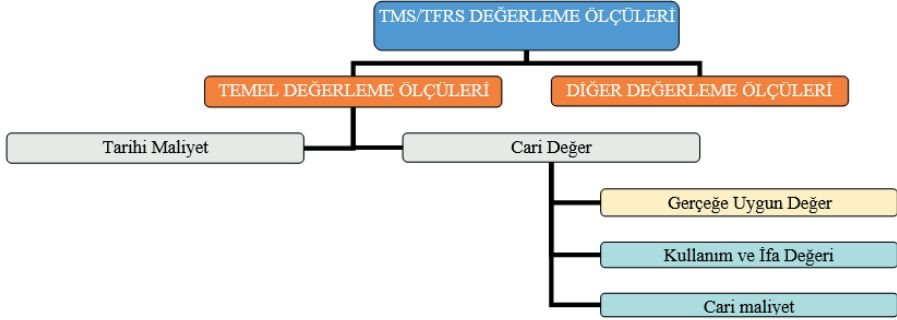
- Değerlemeye konu olacak varlık ve yükümlülüğün olması,
- Değerlemeye tabi tutulacak günün belirlenmesi,
- Varlık ve yükümlülüklerin ayrı olarak değerlendirilebilmesi,
- Değerleme ölçüsünün belirlenmiş olmasıdır.

3. TAM SET MUHASEBE STANDARTLARINDA YER ALAN DEĞERLEME ÖLÇÜLERİ

Finansal tablo unsurlarının ölçüm esasları kavramsal çerçevede yer almaktadır. Tam Set Muhasebe Standartları iki temel değerlendirme esasına de-

ğınmış ve diğer değerlendirme ölçülerini bu değerlendirme esaslarına bağlamıştır. Kavramsal çerçevede açıklanmış olan bu değerlendirme ölçüleri, tarihi maliyet ve cari değerdir. Cari değer ölçüm esası ise gerçeğe uygun değer, kullanım ve ifa değeri ve cari maliyet ölçüm esasları açısından değerlemeye tabi tutulmaktadır. Bu değerlendirme ölçüleri ile bağlantılı farklı değerlendirme ölçüleri standartlarda mevcuttur. Değerleme ölçülerini aşağıda Şekil 1'deki gibi sınıflandırmak mümkündür;

Şekil 1: Tam Set Muhasebe Standartlarında Yer Alan Değerleme Ölçüleri



TMS/IFRS'lerde yer alan temel ve diğer değerlendirme ölçülerine ilişkin açıklamalar ve ilişkili olduğu varlık ve kaynaklar sırası ile açıklanmaktadır.

3.1. Tarihi Maliyet Yöntemi

“Bir varlık edinildiğinde veya oluşturulduğunda söz konusu varlığın tarihi maliyeti, varlığın edinilmesi veya oluşturulması sırasında katlanılan maliyetlerin değeridir. Bu değer varlığı edinmek ve oluşturmak için ödenen bedel artı işlem maliyetlerinden oluşur. Bir yükümlülüğe katlandığında veya bir yükümlülük devralındığında, o yükümlülüğün tarihi maliyeti, yükümlülüğe katlanmak veya onu üstlenmek için alınan bedelin değeri eksi işlem maliyetleridir” şeklinde tanımlanmaktadır (Kavramsal Çerçeve, Md. 6.5). Yapılan açıklamaya göre tarihi maliyet, gerçeğe uygun değeri temsil etmektedir. Borçlar, borç karşılığında elde edilen tutarıyla veya işletmenin normal faaliyetlerinden kaynaklanan borçlarda, örneğin, kurumlar vergisinde olduğu gibi, borcun kapatılması için gereken nakit veya nakit benzerlerinin tutarı ile gösterilmektedir (Tokay ve Deran, 2008: 26).

3.2. Cari değer

Ölçüm tarihindeki koşulları yansıtabilecek şekilde güncellenmiş bilgileri kullanarak varlıklar, yükümlülükler ve ilgili gelir ve giderler hakkında parasal bilgi sağlayan bir değeri ifade etmektedir. Tarihi maliyetten farklı olarak bir varlık veya yükümlülüğün cari değeri, kısmen de olsa varlık veya yükümlülüğü doğuran işlem veya diğer olayın fiyatından elde edilmez (Kavramsal Çerçeve, Md. 6.10).

3.2.1. Gerçeğe Uygun Değer

“Gerçeğe uygun değer, piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde olağan bir işlemde, bir varlığın satışından elde edilecek veya bir yükümlülüğün devrinde ödenecek fiyat” olarak tanımlanmaktadır (Kavramsal Çerçeve, Md. 6.10).

Gerçeğe uygun değer kavramı 1980’li yıllarda ortaya çıkan Saving-Loans Krizi ile gündeme gelmiş bir kavramdır. Bu tarihte tarihi maliyet yaklaşımını benimseyen bankalar, finansal varlıklarını tarihi maliyet ölçüsü üzerinden kayıt altına almakta fakat piyasa fiyatı üzerinden satış yaparak finansal tabloların gerçeği yansıtmayan diğer bir ifadeyle manipüle edilmiş finansal tabloların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu uygulamanın banka finansal tablolarının kalitesini düşürmesi ve finansal bilgi kullanıcılarına gerçek bilgi dışında bilgi sunulması, standart hazırlama kurulunu bu durumu düzeltmek için arayışlara sevk etmiştir. Bu doğrultuda Amerikan Muhasebe Standartları Kurulu (FASB), finansal varlık ve yükümlülükler ile ilgili olarak gerçeğe uygun değer kavramını geliştirmiştir.

Bu ihtiyaçlar doğrultusunda FASB tarafından 2006 yılında “SFAS 157 – Gerçeğe Uygun Değer Ölçümleri” standardı yayınlanmıştır. Bu standart, gerçeğe uygun değer hesaplanmasına yeni bir bakış açısı ortaya koymuştur. Bu düzenleme ile varlık ve yükümlülüklerin gerçeğe uygun değerlerinin ölçümünde kapsamlı bir çerçeve sunulmuştur. Bu kapsamlı çerçeve, işletmelerin gerçeğe uygun değeri ölçmesinde kullanacakları yöntem ve modelleri içermektedir. (Fornaro ve Barbera, 2007, s.32).

Gerçeğe uygun değer yaklaşımının, Uluslararası Muhasebe Standartlarına 1982 yılında çıkarılan “IAS 20 - Devlet Teşvik ve Yardımları” standardı ile girdiği bilinmektedir. Birçok standartta gerçeğe uygun değer yaklaşımına yer verilmiş olmasına rağmen, son çıkartılan standartlarda bu yaklaşımın benimsendiği görülmektedir. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB)’nin yayımladığı son standartlar ve yaptığı çalışmalar incelendiğinde, çoğunda varlık ve yükümlülükler ile ilgili olarak gelecekteki ekonomik fayda ve beklenen nakit çıkışı ifadelerinin yer aldığı görülmektedir.

Muhasebenin bugün için geldiği noktada, tarihi maliyet ve geçmiş olaylar yerine, gelecekteki olaylar yerine piyasa fiyatına (gerçeğe uygun değer) odaklandığı gözlenmektedir (Du, Lin ve McEnroe, 2010, Akt: Tokay v.d., 2005, s.13).Tüm bu düzenlemeler ile birlikte gerçeğe uygun değer muhasebesi finansal kuruluşlar için 1990’lı yıllardan itibaren finansal raporlamanın bir parçası olarak kullanılmaktadır.

3.2.2. Kullanım Değeri ve İfa Değeri

“Kullanım değeri, işletmenin bir varlığın kullanımından ve nihai olarak elden çıkarılmasından elde etmeyi beklediği nakit akışlarının ya da diğer eko-

nomik faydaların bugünkü değeri” olarak tanımlanmaktadır. İfa (yerine getirme) değeri ise, “*işletmenin bir yükümlülüğü yerine getirdiğinde devretmek zorunda olmayı beklediği nakit ya da diğer ekonomik kaynakların bugünkü değeri*” olarak tanımlanmaktadır. Bu nakit ve diğer ekonomik kaynak tutarları sadece yükümlülüğün karşı tarafına devredilecek tutarları değil, aynı zamanda işletmenin yükümlülüğü ifa etmesine imkân vermeleri için diğer taraflara devretmek zorunda olmayı beklediği tutarları da içerir (Kavramsal Çerçeve, Md. 6.17).

3.2.3. Cari Maliyet Yöntemi

Cari maliyet; söz konusu varlığa eşdeğer bir varlığın ölçüm tarihindeki maliyeti olarak tanımlanmaktadır (Kavramsal Çerçeve, Md. 6.21). Adından da anlaşılacağı üzere, cari maliyet ölçüsünde esas alınan değer cari değerdir (Başagaç, 2006: 31). Cari değer, ikame varlığı elde edebilmek amacıyla bugün ödenmesi gereken değişim fiyatı olarak tanımlanmaktadır (Gücenme, 1996: 65).

3.3. Standartlarda Geçen Diğer Değerleme Ölçüleri

Geri kazanılabilir tutar; “*Bir varlığın veya nakit yaratan birimin, satış maliyetleri düşülmüş gerçeğe uygun değeri ile kullanım değerinden yüksek olanı*” şeklinde tanımlanmaktadır (TMS 36, Md. 6).

Kullanım değeri; “*Bir varlık veya nakit yaratan birimden elde edilmesi beklenen gelecekteki nakit akışlarının bugünkü değeri*” olarak tanımlanmaktadır (TMS 36, Md. 6).

Net Gerçekleşebilir Değer; “*Olağan iş akışı içinde tahmini satış fiyatından, tahmini tamamlanma maliyetlerinin ve satışı gerçekleştirmek için gerekli olan tahmini maliyetlerin düşülmesiyle elde edilen tutar*” şeklinde tanımlanmaktadır (TMS 2, Md. 6).

Vergiye esas değer; “*Bir varlık veya borcun vergisel açıdan taşıdığı tutarı/ değeri ifade eder*” (TMS 12, Md. 5). “*Bir varlığın vergiye esas değeri, işletmenin gelecekte söz konusu varlığın defter değeri tutarında sağlayacağı vergiye tabi ekonomik yarardan vergisel açıdan gider olarak indirilebilecek olan tutarı ifade eder. Eğer ilerideki ekonomik faydalar vergiye tabi olmayacaksa, anılan varlığın vergiye esas değeri defter değerine eşit olacağı ifade edilmektedir*” (TMS 12, Md. 7).

Stokların maliyeti; “*Tüm satın alma maliyetlerini, dönüştürme maliyetlerinin ve stokların mevcut durumuna ve konumuna getirilmesi için katılan diğer maliyetleri içermektedir*” şeklinde tanımlanmaktadır (TMS 2, Md. 10).

Satın alma maliyeti; “*Stokların satın alma maliyetleri; satın alma fiyatı, ithalat vergileri ve diğer vergiler (işletme tarafından daha sonra vergi idaresinden iade alınabilecekler hariç) ile mamul, malzeme ve hizmetlerin edinimiyle*

doğrudan ilişkilendirilebilen taşıma, yükleme-boşaltma ve diğer maliyetleri içerir. Ticari iskontolar, indirimler ve diğer benzer kalemler satın alma maliyetleri belirlenirken indirim konusu yapılır” şeklinde ifade edilmektedir (TMS 2, Md. 11). Bu ölçü, temel değerleme ölçülerinden, tarihi maliyet değerleme ölçüsüne karşılık gelmektedir (Tokay ve Deran, 2008: 29-30).

Dönüştürme maliyetleri; *“Stokların dönüştürme maliyetleri; direkt işçilik giderleri gibi, üretimle doğrudan ilişkili maliyetleri kapsar. Bu maliyetler ayrıca ilk madde ve malzemenin mamule dönüştürülmesinde katılan sabit ve değişken genel üretim giderlerinden sistematik bir şekilde dağıtılan tutarları da içerir”* şeklinde ifade edilmektedir (TMS 2, Md. 12). Bu ölçü, temel değerleme ölçülerinden, tarihi maliyet değerleme ölçüsüne karşılık gelmektedir (Tokay ve Deran, 2008: 30).

İşletmeye Özgü Değer; *“Bir işletmenin bir varlığın devamlı kullanımından ve yararlı ömrünün sonunda elden çıkarıldığında elde edilmesi beklenen veya bir yükümlülüğün karşılanmasında oluşması beklenen nakit akışlarının bugünkü değerini ifade eder”* şeklinde tanımlanmaktadır (TMS 16, Md. 6).

Amortisman tabi tutar; *“Bir varlığın maliyetinden veya finansal tablolarda maliyet yerine geçen diğer tutarlardan kalıntı değerinin düşülmesiyle bulunan tutarı ifade eder şeklinde tanımlanmaktadır”* (TMS 36, Md. 6). Bu ölçü, temel değerleme ölçülerinden, tarihi maliyet değerleme ölçüsüne karşılık gelmektedir (Tokay ve Deran, 2008: 30).

Defter değeri; *“Bir varlığın birikmiş amortisman (itfa) ve birikmiş değer düşüklüğü zararları indirildikten sonra finansal tablolara yansıtıldığı tutar”* olarak tanımlanmaktadır (TMS 36, Md. 6). Bu ölçü, temel değerleme ölçülerinden, tarihi maliyet değerleme ölçüsüne karşılık gelmektedir (Tokay ve Deran, 2008: 30).

Finansal varlık veya finansal yükümlülüğün itfa edilmiş maliyeti; Finansal varlık veya finansal yükümlülüğün ilk defa finansal tablolara alındığı tardan, anapara geri ödemeleri düşüldükten sonra, bu tutara ilk defa finansal tablolara alındığındaki tutar ile vadesindeki tutar arasındaki fark üzerinden etkin faiz yöntemi kullanılarak hesaplanan toplam itfa tutarı eklenerek veya düşülerek bulunan tutar şeklinde tanımlanmaktadır (TFRS 9, Ek A Tanımlanan Terimler).

İçsel değer; *“Karşı tarafın onaylama veya alma (koşullu veya koşulsuz) hakkının olduğu hisse senetleri ile karşı tarafın bu senetler için ödemesi gereken (veya ödeyeceği) fiyat (eğer varsa) arasındaki fark”* olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, gerçeğe uygun değeri 20 TL olan bir hisse senedi üzerindeki kullanım fiyatı 15 TL5 olan bir hisse senedi opsiyonunun içsel değeri 5 TL'dir (TFRS 2, Ek A Terimlere İlişkin Tanımlar).

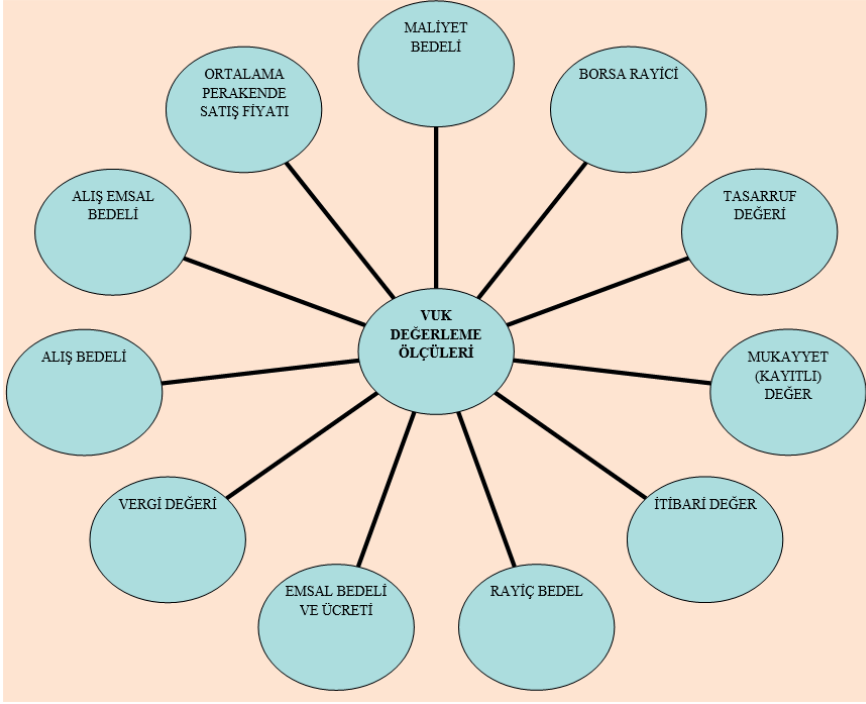
Kalıntı değeri: “Bir varlık tahmin edilen yararlı ömrünün sonundaki durum ve yaşına ulaştığında elden çıkarılması sonucu elde edilmesi beklenen tutardan, elden çıkarmanın tahmini maliyetleri düşülerek ulaşılan tahmini tutar” şeklinde tanımlanmaktadır (TMS 16, Md. 6).

4. VERGİ USUL KANUNUNDA DEĞERLEME ÖLÇÜLERİ

Vergi hukukunda değerlendirme konusundaki temel düzenlemeler 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun(m.258'den m.330'a kadar yer alan hükümler) “Değerleme” başlıklı üçüncü kitabında yer almaktadır. İşletmeler arasında vergi adaletinin sağlanabilmesi açısından VUK'taki bu hükümlere uyulması gerekmektedir.

VUK'un 261.maddesinde değerlendirme ölçüleri belirlenmiştir. Anılan düzenleme uyarınca değerlendirme, iktisadi kıymetin cinsine ve önemine göre, seçtiği değerlendirme ölçülerinden biri ile gerçekleştirilir; Maliyet bedeli, Borsa rayiçci, Tasarruf değeri, Mukayyet değer, İtibari değer, Rayiç bedel, Emsal bedeli ve emsal ücreti, Vergi değeridir. Ayrıca, 261. maddede belirtilen değerlendirme ölçülerinin dışında, VUK'un diğer maddeleri ve ilgili diğer vergi kanunlarında tespit edilmiş olan, özel hallerle ilişkin ilave bazı değerlendirme ölçüleri de mevcuttur. Bunları da şu şekilde sıralamak mümkündür; Alış bedeli, Alış emsal bedeli, Ortalama perakende satış fiyatıdır. Vergi Usul Kanunu'nda yer alan değerlendirme ölçüleri aşağıda Şekil 2'deki gibidir;

Şekil 2: VUK Değerleme Ölçüleri



4.1. Maliyet Bedeli

VUK'nun 262. maddesinde maliyet bedeli, "iktisadi bir kıymetin iktisap edilmesi veyahut değerinin arttırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle bunlara ilişkin bilumum giderlerin toplamını ifade eder" şeklinde tanımlanmıştır. Maliyet bedeli, Tam Set Muhasebe Standartlarında kullanılan değerlendirme ölçülerinden tarihi maliyete karşılık gelmektedir. Maliyet bedeli tanımı VUK'ta varlık ve borç ayrımı yapmazken, Tam Set Muhasebe Standartlarında maliyet bedeli tanımı kavramsal çerçevede hem varlıklar hem de borçlar için ayrı olarak yapılmıştır.

4.2. Borsa Rayıcı

Borsa rayicini düzenleyen VUK'un 263. maddesi, "Borsa rayıcı, gerek menkul kıymetler ve kambiyo borsasına, gerekse ticaret borsalarına kayıtlı olan iktisadi kıymetlerin değerlemeden evvelki son işlem gününde borsadaki işlemlerin ortalama değerlerini ifade eder. Normal davranışlar dışında fiyatlarda bariz kararsızlıklar görülen hallerde, son işlem günü yerine değerlendirme gününden önceki 30 günlük borsada oluşan fiyatların ortalamasını aldırma ya Maliye Bakanlığı yetkilidir" şeklindedir (VUK, m.263).

4.3. Tasarruf Değeri

Tasarruf değeri VUK m.264'de, “ Bir iktisadi kıymetin değerlendirme gününde sahibi için arz ettiği gerçek değer” şeklinde tanımlanmıştır. Tasarruf değeri, Tam Set Muhasebe Standartları ve BOBİ FRS'de kullanılan değerlendirme ölçülerinden bugünkü değere karşılık gelmektedir.

4.4. Mukayyet (Kayıtlı) Değer

VUK m.265'e göre mukayyet değer, ‘bir iktisadi kıymetin muhasebe kayıtlarında gösterilen hesap değeri’ olarak tanımlanmaktadır. Mukayyet değer, Tam Set Muhasebe Standartlarında kullanılan defter değerine karşılık gelmektedir.

4.5. İtibari Değer

VUK'un 266. maddesine göre itibari değer, her nevi senetlerle esham ve tahvillerin üzerinde yazılı olan değer olarak tanımlanmaktadır. Nominal değer olarak da ifade edilen itibari değer, belirtilen iktisadi kıymetlerin üzerinde yazılı olan rakamsal tutardır. İtibari değer BOBİ FRS'de tanımlanmıştır. Bu nedenle karşılaştırma yapılacak olursa Tam Set Muhasebe Standartlarında nominal değer ile VUK'ta yer alan itibari değeri karşılaştırabiliriz.

4.6. Rayiç Bedel

VUK'un 266. maddesine göre rayiç bedel, “bir iktisadi kıymetin değerlendirme günündeki normal alım satım değeri” olarak tanımlanmaktadır. Bir başka ifadeyle rayiç bedel, iktisadi kıymetlerin değerlendirme gününde elden çıkarılmaları halinde piyasada kabul görebileceği değer olarak ifade edilmektedir. Bu değer, ilgili iktisadi kıymeti elinden çıkaran satıcı ile iktisadi kıymete ihtiyaç duyan alıcının karşılıklı olarak pazarlıkları neticesinde ortaya çıkmaktadır. İkame olan iktisadi varlıklar her iki taraf açısından değerlendirildikten sonra iktisadi kıymetin rayiç bedeli (değer) belirlenmektedir (Aydın, 2002: 31). Rayiç bedel kavramı Tam Set Muhasebe Standartlarında tanımlanmamaktadır. Fakat bu kavram, Tam Set Muhasebe Standartlarında kullanılan değerlendirme ölçülerinden cari değere karşılık gelmektedir.

4.7. Emsal Bedeli ve Ücreti

VUK m.267'e göre emsal bedel, “gerçek bedeli belli olmayan veya bilmemeyen veyahut doğru olarak tespit edilemeyen bir varlığın, değerlendirme gününde satılması halinde emsaline nazaran haiz olacağı değer” olarak tanımlanmaktadır. Ancak bu değer, gerçeğe uygun bir şekilde saptanabilmesi için bazı esasların dikkate alınması gerekmektedir.

VUK m.267'e göre, emsal bedel sıra ile aşağıda ifade edilen esaslara göre belirlenmektedir.

- a) Ortalama fiyat esası

b) Maliyet bedeli esası

c) Takdir esası

Emsal Bedeli ve Ücreti, Tam Set Muhasebe Standartlarında kullanılan değerlendirme ölçülerinden gerçeğe uygun değer belirlenmesinde kullanılan benzer varlıkların piyasa fiyatının esas alınması yaklaşımı ile benzerlik göstermektedir.

4.8. Vergi Değeri

VUK m.268'e göre Vergi değeri; "bina ve arazinin rayiç bedeli" olarak tanımlanmaktadır. Bu bedel, Emlak Vergisi Kanunu'nun 29.maddesine göre ve aynı maddede belirtilen tüzük hükümlerine uygun olarak tespit edileceği ifade edilmektedir.

Vergi değeri, Tam Set Muhasebe Standartlarında kullanılan değerlendirme ölçülerinden vergiye esas değer ile karşılaştırılabilir.

4.9. Alış Bedeli

VUK m.268(A)'e göre Alış bedeli, "bir iktisadi kıymetin satın alma bedelini" ifade etmektedir. Bu ifade maliyet bedeli değerlendirme ölçüsü ile benzerlik gösterse de iki değerlendirme ölçüsü arasında bazı farklar bulunmaktadır. Maliyet bedelinde satın alma bedeline, satın alma ile ilgili diğer bütün giderlerin dahil edilmesine karşın alış bedeli içerisinde satın alma bedeline ilave olarak ortaya çıkan giderler dahil edilmemektedir (Çınar, 2007: 35).

4.10. Alış Emsal Bedeli

VUK'un geçici 4. maddesinde, ilk defa bilanço esasında gelir ve kurumlar vergisi mükellefiyetine girecek olanlar, amortisman konusu kıymetler dışındaki diğer kıymetleri, maliyet bedelinin tespit edilememesi durumunda, alış emsal bedeli ile değerlendirileceği ifade edilmektedir.

4.11. Ortalama Perakende Satış Fiyatı

Gelir Vergisi Kanunu'nun 63. maddesi hükmü gereği, hizmet erbabına verilen ayınlar (para dışındaki bütün kıymetli eşyalar), verildiği gün ve yerdeki ortalama perakende fiyatlarına göre değerlendirilmektedir.

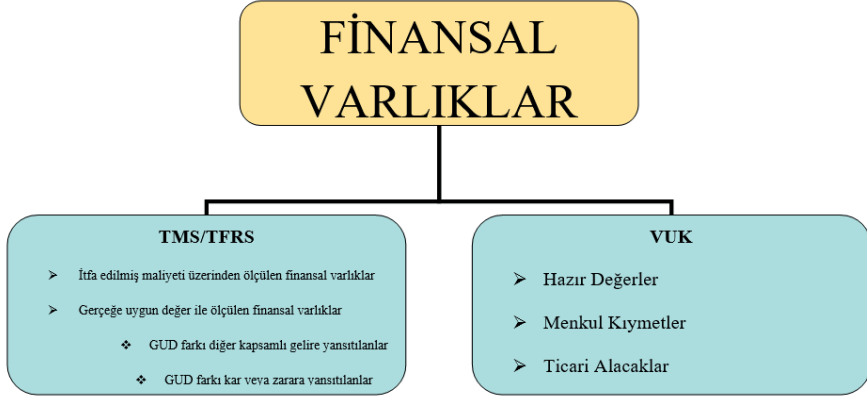
5. TAM SET MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ USUL KANUNUNDA YER ALAN DEĞERLEME ÖLÇÜLERİNİN BİLANÇO UNSURLARI AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMALI OLARAK İNCELENMESİ

5.1. FİNANSAL VARLIKLARIN DEĞERLEMESİ

Bu bölümde bilanço unsurlarından nakit mevcutlarının değerlendirilmesi, alacakların değerlendirilmesi ve menkul kıymetlerin değerlendirilmesi üzerinde TMS/TFRS ve VUK'ta yer alan değerlendirme ölçüleri karşılaştırılmıştır. Türkiye'de

yer alan farklı muhasebe mevzuatları incelendiğinde (Muhasebe Standartları, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ve VUK) finansal varlıklar aşağıda Şekil 3'teki gibi sınıflandırılmaktadır.

Şekil 3: *Finansal Varlıkların Sınıflandırılması*



Finansal varlıklar; nakit mevcudunu oluşturan kasa ve banka, senetli ve senetsiz alacaklarımız, hisse senetleri gibi menkul kıymetlerden oluşmaktadır.

TMS/TFRS açısından TL cinsinden kasa hesabı gerçeğe uygun değerle döviz cinsinden kasa hesabı TMS/TFRS açısından gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilir. VUK m.284'e göre kasa hesabında bulunan Türk Lirası paralarının itibari değerle, yani paraların üzerinde yazılı olan (nominal) değerle değerlendirileceğini belirtmiştir. VUK m.280'e göre yabancı paraların ise borsa rayici ile değerlendirileceğini, borsa rayicinin güvenilir olmadığı durumda, borsa rayici yerine alış bedelinin esas alınacağını belirtmiştir. TMS/TFRS açısından yabancı paralı finansal varlıkların finansal tabloların hazırlandığı tarihteki güncel (gerçeğe uygun değer) değerine getirilmesi esastır. TFRS 9'a göre TL cinsinden banka mevduatları ilk muhasebeleştirilmede gerçeğe uygun değer ile kayıt altına alınacaktır. Dönem sonu değerlemede ise TFRS 9'a göre "etkin faiz ile itfa edilmiş maliyet" esası uygulanmaktadır. VUK md.281'de ise "Mevduat veya kredi sözleşmelerine müstenit alacaklar değerlendirme gününe kadar hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınır" hükmü yer almaktadır. Aynı maddede uygulanacak faiz oranının T.C. Merkez Bankası resmi iskonto oranı olduğu belirtilmiştir.

Döviz Cinsi vadeli banka mevduatının ilk muhasebeleştirilmesinde vadesiz mevduatta olduğu gibi mevzuat arasında bir farklılık bulunmamakta olup hepsine göre de maliyet bedeli ile yani dövizin elde edildiği kur üzerinden kayıt yapılacaktır. Dönem sonu değerlendirilmesinde ise iki farklı hesaplama yapılacaktır. Bunlardan biri vade farkı (faiz), diğeri ise kur farkıdır. Vade

farkının hesaplanmasında TFRS 9 etkin faizi dikkate almaktadır (Yücel v.d., 2020: 30).

TFRS 9 Bölüm 5.3'e göre senetli ve senetsiz alacaklar ilk muhasebeleştirilmesinde gerçeğe uygun değerinden kaydedilecektir (Yücel vd., 2020: 29-30). TFRS 9 açısından da vade farklarının ayrıştırılması ilgili alacağın bir yıl ve bir yıldan uzun vadeli olmasına göre değişiklik göstermektedir. VUK m.281'e göre, alacaklar mukayyet değerleri ile değerlendirilir. Vadesi gelmemiş olan senede bağlı alacaklar değerlendirme gününün kıymetine irca olunabilir. Bu takdirde, senette faiz oranı açıklanmış ise bu oran kullanılır. Eğer bu oran açıklanmamışsa senetli alacak için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının resmi iskonto oranı uygulanır.

VUK m.266'ya göre yabancı para üzerinden düzenlenmiş çeklerin esas itibariyle borsa rayici ile değerlendirileceği belirtilmiştir. Ancak, Türkiye'de yabancı paralar borsası olmadığı için, alınan çekler Hazine ve Maliye Bakanlığının tespit ve ilan ettiği kur üzerinden değerlemeye tabi tutulacaktır.

Değersiz alacaklar VUK ve TMS/TFRS açısından farklılık içermektedir. VUK, değersiz alacağı mukayyet değeri üzerinden gider yazarken, TMS/TFRS herhangi bir değerlendirme ölçüsüne değinmemekte ve ilgili varlığın bilanço dışı bırakılması gerektiğini açıklamaktadır.

5.2. STOKLAR AÇISINDAN DEĞERLEME ÖLÇÜLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Tam Set Muhasebe Standartlarına göre, stokların maliyeti, tüm satın alma maliyetlerini, dönüştürme maliyetlerini ve stokların mevcut durumuna ve konumuna getirilmesi için katlanılan diğer maliyetlerden oluşur. VUK'a göre stokların maliyeti, satın alma nedeniyle yapılan ödemelere ve bu ödemelere ilişkin olarak yapılan bilumum giderlerin toplamı ile oluşur.

Her iki uygulama açısından varlığın ilk ediniminde kullanılan değerlendirme ölçüsü aynıdır. Sonraki değerlemelerde ise VUK açısından farklılık ortaya çıkmaktadır. Maliyetlerin belirlenmesinde kullanılan yöntem VUK'ta tam maliyet yöntemi iken Tam Set Muhasebe Standartlarında normal maliyet yöntemidir. Borçlanma maliyetleri açısından uygulamalar karşılaştırıldığında bazı farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Tam Set Muhasebe Standartlarında varlığın özellikli varlık olması durumunda ortaya çıkan giderin bu varlık ile doğrudan ilişkili olması halinde maliyete eklenmesi, diğer giderlerin ise doğrudan faiz gideri olarak gösterilmesi gerekmektedir. VUK açısından ise borçlanma maliyetlerinin vadeli satın alımlarda maliyete eklenmesi, kredili alımlarda ise uygulamanın işletmenin kendisine bırakılması gerektiği ifade edilmektedir.

VUK'a göre stoklar, hem satın alınan mallar hem de üretilen mallar açısından maliyet bedelleri ile değerlendirilir. Ancak, malın maliyet bedeline na-

zaran değerlendirme günündeki satış bedelleri %10 ve daha fazla bir düşüklük gösterdiği hallerde mükellefler, maliyet bedeli yerine 267. maddenin ikinci sırasındaki usul hariç olmak üzere, emsal bedeli ölçüsünü uygularlar. Tam Set Muhasebe Standartları açısından sonraki değerlemelerde maliyet ile net gerçekleştirilebilir değerden düşük olanı ile değerlendirilmesi değer düşüklüğü için karşılık ayrıldığını gösterir.

5.3. MADDİ DURAN VARLIKLARIN KARŞILAŞTIRILMASI

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde (MSUGT, Sıra no:1) maddi duran varlıklar, "İşletme faaliyetlerinde kullanılmak üzere edinilen ve tahmini yararlanma süresi bir yıldan fazla olan fiziki varlık kalemleri" olarak tanımlanmaktadır.

VUK m.269 ve TMS/TFRS'lerde maddi duran varlıkların ilk ölçümünün maliyet bedelleri ile gerçekleştirileceği ifade edilmektedir. Sonraki ölçümlerde bu durum farklılık göstermektedir.

TMS/TFRS açısından kullanıma hazır hale gelinceye kadar yapılan harcamalar ve günlük bakım bakım onarım dışında kalan harcamalar maliyete eklenmektedir. VUK açısından ise elde edilmesi ve değerinin artırılması amacıyla yapılan harcamaların (günlük yapılan tamir bakım harcamaları dışındakiler) TMS/TFRS'lerde olduğu gibi maliyete ekleneceği ifade edilmektedir. Borçlanma maliyetleri açısından durum stoklardaki gibidir.

Yararlı ömür, Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK'ta açıklanmaktadır. Fakat ekonomik ömürlerin belirlenmesi açısından uygulamalar arasında farklılık bulunmaktadır. Tam Set Muhasebe Standartlarında oran işletme tarafından belirlenirken, VUK'ta oran Hazine ve Maliye Bakanlığınca belirlenmektedir.

Özellikle değinilmesi gereken bir önemli unsurda bir arada bulunan arsa ve binaların nasıl değerlendirileceğidir. Tam Set Muhasebe Standartları açısından arsa ve binalar ayrılabilir varlık olarak kabul edilmiş ve sınırsız ömre sahip olan arsaya isabet eden bedel üzerinden amortisman ayrılması mümkün olmayacağı belirtilmiştir. VUK açısından ise arsa bedelleri bina maliyetleri içerisinde değerlendirilmekte ve söz konusu bedeller üzerinden amortisman ayrılmaktadır.

5.4. MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLARIN KARŞILAŞTIRILMASI

VUK ve TMS/TFRS açısından ortak bir tanım olarak maddi olmayan duran varlıklar, işletmenin belli bir şekilde yararlandığı ya da yararlanmayı beklediği, herhangi bir fiziki varlığa sahip olmayan, aktifleştirilen giderler ile belli koşullar altında yasal olarak himaye gören haklar ve şerefiyelerden oluşur. VUK'ta, maddi olmayan duran varlıklarla ilgili ayrı bir düzenleme

yapılmadığı için, bu tür varlıkların değerlendirilmesinde de, VUK 269. maddesindeki maddi olmayan hakların da, gayrimenkuller gibi değerlendirileceği hükmü gereğince, maliyet bedeli ölçüsü kullanılacaktır. Diğerlerinden farklı olarak Kuruluş ve Örgütlenme Giderlerinde değerlendirme “mukayyet değeri” ile yapılmaktadır.

VUK'ta yer alan kuruluş ve örgütlenme gideri mukayyet değeri ile geri kalanlar maliyet bedeli ile değerlendirilir. Hepsi açısından sonraki ölçümlerde farklılık söz konusudur. Tam Set Muhasebe Standartlarında maliyet yöntemi ve yeniden değerlendirme (gerçeğe uygun değer) yöntemine yer verilmektedir. Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK açısından borçlanma maliyetleri ve yararlı ömür açısından durum stoklardaki gibidir.

5.5. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER

Yatırım amaçlı gayrimenkuller; Mal veya hizmet üretiminde, tedarikinde, idari amaçla kullanılmak veya normal iş akışı çerçevesinde satılmak gibi amaçlardan ziyade, kira geliri veya değer artış kazancı ya da her ikisini birden elde etmek amacıyla (sahibi veya finansal kiralama sözleşmesine göre kiracı tarafından) elde tutulan gayrimenkullerdir (arsa veya bina ya da binanın bir kısmı veya her ikisi).

İlk muhasebeleştirme sonrası ölçümde Tam Set Muhasebe Standartlarında iki yöntem yer verilmiştir. Bunlar; maliyet yöntemi ve yeniden değerlendirme (gerçeğe uygun değer) yöntemidir. VUK açısından durum benzerlik göstermekte ve değerlemenin maliyet bedeli ile ölçüleceği ifade edilmektedir.

Tam Set Muhasebe Standartları açısından kullanıma hazır hale gelinceye kadar yapılan harcamalar ve günlük bakım bakım onarım dışında kalan harcamalar maliyete eklenir. VUK açısından elde edilmesi ve değerinin artırılması amacıyla yapılan harcamalar (günlük yapılan tamir bakım harcamaları dışındakiler) maliyete eklenir.

Borçlanma maliyetleri açısından da farklılık söz konusudur. Tam Set Muhasebe Standartlarında varlığın özellikli varlık olması durumunda maliyete eklenmesi, diğer giderlerin ise doğrudan faiz gideri olarak gösterilmesi gerekirken, VUK için vadeli satın alımlarda maliyete eklenmesi, kredili alımlarda ise bu durum ihtiyaridir.

Tam Set Muhasebe Standartları amortisman açısından incelendiğinde maddi duran varlıklardaki uygulamanın aynısına sahip olduğu görülmektedir. Aynı benzerlik VUK için de geçerlidir. Amortisman uygulamasında Hazine ve Maliye Bakanlığınca belirlenen faydalı ömrün dikkate alınacağı ifade edilmektedir.

5.6. FİNANSAL BORÇLARIN DEĞERLEMESİ

Bu bölümde bilanço unsurlarından borçların değerlemesi incelenerek senetli-senetsiz borçlar, vadeli-vadesiz düzenlenen çekler, krediler ve çıkarılmış tahviller açısından Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK'ta yer alan değerlendirme ölçüleri karşılaştırılmıştır.

Finansal borçlar; Tam Set Muhasebe Standartları açısından Finansal araçlar içerisinde ele aldığımızda finansal borçlar; Krediler, Borçlar, Verilen Çekler ve Tahvillerden oluşmaktadır.

TMS/TFRS'ye göre borçların değerlemesinde vade ayrımı söz konusu değildir. TMS/TFRS'ye göre borçlar vadesine bakılmaksızın itfa edilmiş değerleri üzerinden değerlemeye tabi tutulmaktadır. VUK madde 285'te senetli ve senetsiz borçların mukayyet değer ile değerlendirileceği açıklanmıştır. Mevduat veya kredi sözleşmelerine dayalı borçlar değerlendirme gününe kadar hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınır. Vadesi gelmemiş olan senede bağlı borçlar değerlendirme günü kıymetine indirgenebilir. Bu, takdirde senetteki faiz oranı uygulanır. Faiz oranı açıklanmamışsa Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının resmi iskonto oranı uygulanır. Yabancı paralı krediler borsa rayıcı ile değerlendirilir. Borsa rayicinin olmaması durumunda değerlemeye uygulanacak kur Hazine ve Maliye Bakanlığınca tespit olunur. Yabancı para ile olan senetli veya senetsiz borçlar için aynı hüküm geçerlidir. Dönem sonlarında ise reeskonta tabi tutulmuş değer ile değerlendirileceğini belirtilmektedir. Senetsiz borçlar için reeskont işlemi söz konusu değildir.

Vadesiz olarak değerlemeye konu olan verilen çekler nakdi bir varlık olarak düşünülmektedir. Bu nedenle vadesiz çeklerin değerlendirme hükümleri ile kasadaki mevcutların değerlendirme hükümleri aynı olduğu için beraber değerlendirilmesi mümkündür. Vadesiz verilen çeklerin ilk ölçümü iki uygulama için benzerlik göstermektedir. Vadeli verilen çekler açısından uygulamalar karşılaştırıldığında TMS/TFRS ile VUK uygulamasında farklılık ortaya çıkmaktadır. Muhasebe temel kavramlarından özün önceliği kavramı gereğince verilen vadeli çekler vadeli senet gibi düşünülmeli ve ilgili tutar 321 nolu borç senetlerine aktarılmalıdır. Vadeli düzenlenen çekler, senetli borç niteliğine sahiptir. Bu yüzden değerlendirme ticari borçlarda olduğu gibi yapılmaktadır. VUK'a göre verilen çekler, borç senetleri olarak işlem görmekte ve vade ayrımı dikkate alınmaksızın mukayyet değer üzerinden değerlemeye tabi tutulmaktadır (VUK madde 285).

Banka kredilerinin ilk muhasebeleştirilmesinde farklı değerlendirme ölçüleri ifade edilmiş olsa da bu ölçülerin aynı tutarı değerlemeye tabi tutulmasından dolayı her iki uygulama arasında bir fark olmadığı görülmektedir (Yücel v.d., 2020: 31). Fakat işlem maliyetleri açısından uygulamada TMS/TFRS ile VUK açısından durum farklılaşmaktadır. TMS/TFRS finansal borçlanma sırasında ortaya çıkan işlem maliyetlerini borcun değerinden düşükten sonra muhase-

beleştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Akbulut, 2012: 176). VUK'ta ise böyle bir uygulama bulunmamaktadır. VUK madde 285'e göre mevduat veya kredi sözleşmelerine dayalı borçlar değerlendirme gününe kadar hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınır.

Çıkarılmış tahviller, işletmelerin kaynak yaratmak amacıyla uzun vadeli olarak çıkardığı bir borçlanma senedir. TRFS 9 açısından yapılacak ilk kayıta çıkarılmış tahvillerin değerlemesinde işlem maliyetleri düşülmüş gerçeğe uygun değer dikkate alınacağı ifade edilmektedir. Fakat VUK'un 286. maddesine göre çıkarılan tahvillerin itibari değer yani kıymetli evrağın üzerinde yazılı olan değer dikkate alınarak değerlemeye tabi tutulacağı açıklanmaktadır.

TMS/TFRS ve BOBİ FRS'de ortaya çıkabilecek işlem maliyetlerinin söz konusu gerçeğe uygun değere ilave edilmeyeceğini belirtmektedir. VUK'ta ise ilk ve sonraki kayıta itibari değer dikkate alınmaktadır.

6.SONUÇ

Bu çalışma gösteriyor ki, Tam Set Muhasebe Standartları finansal bilgi ihtiyacının sağlanmasında rol oynamakta ve finansal bilgi kullanıcılarına ihtiyaca uygun, şeffaf, açık, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve gerçeğe uygun bir sunum şeklinde finansal raporlamaya yardımcı olmaktadır. VUK açısından durum vergi adaletini sağlamak ve vergi ziyanına yol açabilecek durumları ortadan kaldırmaktır.

Tam Set Muhasebe Standartları gelecekteki olaylar ve piyasa fiyatı üzerine odaklanırken, VUK geçmiş olaylar ve maliyet bedeli üzerine temellenmiştir. Değersiz alacaklar, Tam Set Muhasebe Standartlarında bilanço dışı bırakılırken, VUK kayıtlı değeri üzerinden gider yazmaktadır.

TMS/TFRS açısından TL cinsinden kasa hesabı gerçeğe uygun değerle döviz cinsinden kasa hesabı TMS/TFRS açısından gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilir. VUK m.284'e göre kasa hesabında bulunan Türk Lirası paralarının itibari değerle, yani paraların üzerinde yazılı olan (nominal) değerle değerlendirilmesini belirtmiştir.

TFRS 9 Bölüm 5.3'e göre senetli ve senetsiz alacaklar ilk muhasebeleştirilmesinde gerçeğe uygun değerinden kaydedilecektir (Yücel vd., 2020: 29-30). TFRS 9 açısından da vade farklarının ayrıştırılması ilgili alacağın bir yıl ve bir yıldan uzun vadeli olmasına göre değişiklik göstermektedir. VUK m.281'e göre, alacaklar mukayyet değerleri ile değerlendirilir.

Her iki uygulama açısından stokların ilk ediniminde kullanılan değerlendirme ölçüsü aynıdır. Sonraki değerlemelerde ise VUK açısından farklılık ortaya çıkmaktadır. Maliyetlerin belirlenmesinde kullanılan yöntem VUK'ta tam maliyet yöntemi iken Tam Set Muhasebe Standartlarında normal maliyet

yöntemidir. Borçlanma maliyetleri açısından uygulamalar karşılaştırıldığında bazı farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Tam Set Muhasebe Standartlarında varlığın özellikli varlık olması durumunda ortaya çıkan giderin bu varlık ile doğrudan ilişkili olması halinde maliyete eklenmesi, diğer giderlerin ise doğrudan faiz gideri olarak gösterilmesi gerekmektedir. VUK açısından ise borçlanma maliyetlerinin vadeli satın alımlarda maliyete eklenmesi, kredili alımlarda ise uygulamanın işletmenin kendisine bırakılması gerektiği ifade edilmektedir.

VUK m.269 ve TMS/TFRS'lerde maddi duran varlıkların ilk ölçümünün maliyet bedelleri ile gerçekleşeceği ifade edilmektedir. Sonraki ölçümlerde bu durum farklılık göstermektedir. TMS/TFRS açısından kullanıma hazır hale gelinceye kadar gerçekleştirilen harcamalar ve günlük bakım bakım onarım dışında kalan harcamalar maliyete eklenmektedir. VUK açısından ise sadece elde edilmesi ve değerinin artırılması amacıyla yapılan harcamaların (günlük yapılan tamir bakım harcamaları dışındakiler) TMS/TFRS'lerde olduğu gibi maliyete ekleneceği ifade edilmektedir. Borçlanma maliyetleri açısından durum stoklardaki gibidir. Varlığın yararlı ömrünün belirlenmesi, Tam Set Muhasebe Standartlarını uygulayan işletmelere bırakılmışken, VUK'ta oran Hazine ve Maliye Bakanlığı'na belirlenmektedir.

Özellikle değinilmesi gereken bir önemli unsurda bir arada bulunan arsa ve binaların nasıl değerlendirileceğidir. Tam Set Muhasebe Standartları açısından arsa ve binalar ayrılabilir varlık olarak kabul edilmiş ve sınırsız ömre sahip olan arsaya isabet eden bedel üzerinden amortisman ayrılması mümkün olamayacağı belirtilmiştir. VUK açısından ise arsa bedelleri bina maliyetleri içerisinde değerlendirilmekte ve söz konusu bedeller üzerinden amortisman ayrılmaktadır.

VUK'ta yer alan kuruluş ve örgütlenme gideri mukayyet değeri ile geri kalanlar maliyet bedeli ile değerlendirilir. Hepsi açısından sonraki ölçümlerde farklılık söz konusudur. Tam Set Muhasebe Standartlarında maliyet yöntemi ve yeniden değerlendirme (gerçeğe uygun değer) yöntemine yer verilmektedir. Tam Set Muhasebe Standartları ve VUK açısından borçlanma maliyetleri ve yararlı ömür açısından durum stoklardaki gibidir.

TMS/TFRS'ye göre borçların değerlemesinde vade ayrımı söz konusu değildir. TMS/TFRS'ye göre borçlar vadesine bakılmaksızın itfa edilmiş değerleri üzerinden değerlemeye tabi tutulmaktadır. VUK madde 285'te senetli ve senetsiz borçların mukayyet değer ile değerlendirileceği açıklanmıştır. Vadesiz verilen çeklerin ilk ölçümü iki uygulama için benzerlik göstermektedir. Vadeli verilen çekler açısından uygulamalar karşılaştırıldığında TMS/TFRS ile VUK uygulamasında farklılık ortaya çıkmaktadır.

Banka kredilerinin ilk muhasebeleştirilmesinde uygulamalarda farklı değerlendirme ölçüleri ifade edilmiş olsa da bu ölçülerin aynı tutarı değerlemeye

tabi tutmasından dolayı her iki uygulama arasında bir fark olmadığı görülmektedir. Fakat işlem maliyetleri ortaya çıktığında uygulama TMS/TFRS ile VUK açısından farklılaşmaktadır. TMS/TFRS finansal borçlanma sırasında ortaya çıkan işlem maliyetlerini borcun değerinden düşükten sonra muhasebeleştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Akbulut, 2012: 176). VUK'ta ise böyle bir uygulama bulunmamaktadır. VUK madde 285'e göre mevduat veya kredi sözleşmelerine dayalı borçlar değerlendirme gününe kadar hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınır.

Çalışma sonucunda işletmelerde tercih edilen uygulamaların standartlar kapsamında gerçekleştirilmesi ile hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda işlem gerçekleştiren şirketleri potansiyel yatırımcı konumuna getirmekte, çıkar gruplarına finansal ve finansal olmayan doğru verilerin aktarılmasına katkı sağlamakta ve dolaylı yoldan işletme sermayesini artırmaktadır. Bu katkıya ilaveten ülke ekonomisinin refahına ve istihdam sıkıntısının azalmasını katkı sağlamaktadır. Ortak bir değerlendirme ölçüsü ortak bir muhasebe dili ile mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akbulut, A. (2015). Karşılaştırmalı TMS/TFRS-VERGİ Uygulamaları ve Sonuçları. (2.Baskı). Ankara: Maliye Hesap Uzmanları Derneği
- Atay, T. ve KİRAZ, A. (2003). “Dönem Sonu İşlemlerinde Değerleme”, Maliye ve Sigorta Yorumları, 15 Ocak, Sayı:384, s.92-95
- Aydın, E. (2002). “Türk Vergi Sisteminde İktisadi İşletmelere Dahil Kıymetlerdeki Değerleme”,Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, s.16.
- Başagaç, H. (2006). “Maddi Duran Varlıkların Değerlemesinde Türk Vergi Mevzuatı ve TMS 16: Maddi Duran Varlıklar Standardı Hükümlerinin Karşılaştırılması”,-Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Batirel, Ö. F. (1974). “Teoride Ve Türk Vergi Sisteminde Değerleme”, Doktora Tezi, İstanbul
- Çınar, S. (2007). “Değerleme İlkeleri ve Türkiye Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Gücenme, Ü. (2000). “Ticaret İşletmelerinde Envanter İşlemleri”, Marmara Kitapevi, 1.Basım, Bursa
- Şensoy, N. (2005). “Değerleme Esaslarında Eğilim ve Etkileşimler”, Türkiye XXII. Muhasebe Eğitimi Sempozyumu
- Tokay, H., Deran, A. ve Aktaş, R. (2005). “Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarında Gerçeğe Uygun Değer Yaklaşımı ve Muhasebe Uygulamalarına Etkisi. XXIV. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, Muhasebe Ortamında Güncel Gelişmeler ve Muhasebe Eğitimine Etkileri”, Muğla: Muğla Üniversitesi, 27-30 Nisan 2005, ss.3-31, <http://www.mu.edu.tr/departments/iibf/tmes24/kitap/1-1.pdf>, (02.12.2010).
- Tokay, H. S. ve Deran, A. (2008). “Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları'nda Değerleme Ölçüleri ”, *Mali Çözüm Dergisi*, Sayı: 90, Kasım-Aralık, ss.25-26.
- Yücel, S., Öncü, M. A, Akcan, A. (2020). Türkiye'deki Güncel Muhasebe Mevzuatına Göre Finansal Araçların Sınıflandırılması ve Değerleme Hükümlerinin Karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (73), 18-35. DOI: 10.17755/esosder.514395
- G.V.K., Gelir Vergisi Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.4.193.pdf>, Erişim Tarihi: 01.06.2023
- TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı, 19.12.2017 Tarih ve 30275 sayılı Resmi Gazete'de Yayımlanan 113 sıra no'lu Tebliğ. (10.06.2022 tarihinde https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2018Seti/TFRS/TFRS_9_2017%20S%C3%BCr%C3%BCm%C3%BC_2018.pdf adresinden ulaşılmıştır).
- TMS 2 Stoklar, <https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%->

C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2017Seti/3-TMS/TMS_2_2017.pdf

TMS 16 Maddi Duran Varlıklar, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS_TFRS_Setleri/2023/Kirmizi_Kitap/TMS_/TMS%2016.pdf, Erişim Tarihi: 01.06.2023

TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı, 19.12.2017 Tarih ve 30275 Sayılı Resmi Gazete'de Yayımlanan 107 Sıra No'lu Tebliğ. (10.06.2022 tarihinde https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContent-Files/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS-2018Seti/TMS/TMS_39_2018.pdf adresinden ulaşılmıştır).

VUK, Vergi Usul Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.4.213.pdf>, Erişim Tarihi: 01.06.2023

Bölüm 10

HUKUK DEVLETLERİNİN ÖNEMLİ SINAVI YENİ NESİL TERÖR ÖRGÜTLERİ/FETÖ-PDY TERÖR ÖRGÜTÜ

Tarık SÖYLEMİŞ'



1 Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi,
Isparta Meslek Yüksekokulu, tariksoylemis@isparta.edu.tr,
Orcid No: 0000-0002-1549-4766

I. GİRİŞ

Dünyanın birçok farklı ülkesinde farklı özelliklere sahip terör örgütlerinin faaliyet gösterdikleri bilinmektedir. Tarihsel süreç içerisinde bu terör örgütlerine baktığımızda, genellikle demokratik devlet yapısını ortadan kaldırmak, anayasal düzeni değiştirmek vb. amaçlarla silahlı olarak faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Bu terör örgütleri hedef devletlerin karşısında alenen yer almakta, eylemler yapmakta ve hatta bu eylemlerin hemen ardından açıklama yaparak eylemleri üstlenmektedirler. Böylelikle, adeta örgütlerinin kamuoyuna karşı reklamını yapmakta ve ayrıca toplum üzerinde korku, panik ve tehdit psikolojisi oluşturmaktadırlar. Devletler de bu terör örgütlerini alenen karşılarında görmekte ve terörle mücadele stratejilerini de buna göre şekillendirmektedirler.

Bu özellikler klasik terör örgütleri olarak nitelendirebileceğimiz Partiya Karkeren Kurdistane (PKK), Devrimci Halk Kurtuluş Partisi-Cephesi (DH-KP-C), El-Kaide, Hizbullah vb. terör örgütlerinde görülmektedir. Ancak, Türkiye'ye yönelik faaliyet gösteren ve yeni nesil terör örgütü olarak nitelendireceğimiz Fethullahçı Terör Örgütü/Paralel Devlet Yapılanması (FETÖ/PDY) yapılanma, ideoloji ve strateji bakımından klasik terör örgütlerinden farklı özellikler göstermektedir. Aslında FETÖ/PDY, ilk defa karşılaşılan küresel düzeyde yapılanmayı başarmış, sui generis yapıda bir terör örgütüdür. FETÖ/PDY terör örgütü ilk başlarda dini bir cemaat görünümünde örgütlenmiş olup, ilerleyen yıllarda Türkiye'de darbe yapacak konuma gelebilmiştir. FETÖ/PDY terör örgütü bu süreçte, devletin imkanlarını kullanarak devletin önemli kadrolarına kendi üyelerinin yerleşmesini sağlayarak, adeta yasal yollardan devletin önemli kurumlarını ele geçirmeyi başarmıştır. Büyük bir gizlilik içerisinde hareket ederek Altın Nesil adını verdiği örgüt üyelerini devlet kurumlarına yerleştirmiştir. Bu süreçte devletle çatışmak yerine devleti ele geçirmeyi amaçlamıştır. Örgüt için İslam dininin kurallarına aykırı da olsa, bu amaca ulaşmak için gerçekleştirilecek her türlü eylem mübah olarak kabul edilmiştir. FETÖ/PDY, değişen her siyasi konjonktüre uyum sağlamayı başarmıştır. FETÖ/PDY terör örgütü lideri Fethullah Gülen, örgütünü hiçbir zaman bir terör örgütü olarak tanımlamamış, aksine bu oluşuma Hizmet Hareketi adını vermiştir. Gülen, Hizmet Hareketi adı altında faaliyet yürüten bu örgütü dışarıya karşı büyük bir gizlilikle kamufle etmeyi başarmış ve arka planda illegal faaliyetler yürütmüştür. Gülen, bu yapılanmada din olgusunu bir paravan olarak kullanmıştır.

Türkiye'nin terörle mücadele birimlerinin klasik terör örgütlerine karşı mücadelede süreç içerisinde önemli tecrübeler ve bilgi birikimi elde ettikleri bilinmektedir. Ancak, klasik terör örgütlerinden farklı özelliklere sahip olan FETÖ/PDY terör örgütü ile mücadelede, klasik terörle mücadele stratejilerinin yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır.

Ayrıca, demokratik hukuk devletlerinin terörle mücadele kapsamında yürürlüğe koymuş oldukları yasal düzenlemelerin ve özellikle bu yasal düzenlemelerde terör örgütü tanımının, klasik terör örgütlerini kapsayıcı şekilde yapıldığı görülmektedir. Dolayısıyla, dini bir cemaat görünümü sergileyerek devlete sızan FETÖ/PDY terör örgütünün, darbe yapacak düzeye gelmesinde Türkiye'nin terörle mücadele mevzuatındaki bu boşlukları iyi bir şekilde kullandığı anlaşılmaktadır.

FETÖ/PDY terör örgütü ile ilgili siyaset bilimi, sosyoloji, psikoloji ve ilahiyat gibi akademik disiplinlerde akademik yayınlara rastlamak mümkündür. Diğer çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada FETÖ/PDY terör örgütünün temel özelliklerini incelemenin yanısıra, aynı zamanda bu yeni nesil terör örgütü ile mücadele kapsamında, Türk hukukunda terörle mücadele mevzuatında yapılması gereken düzenlemeler konusunda önerilerde bulunulacaktır.

Çalışmada, FETÖ/PDY terör örgütüne yönelik düzenlenen operasyonlarda gözaltına alınarak haklarında adli soruşturma yürütülen ve örgüt içerisinde farklı konumlarda yer almış kişilerin, alınan ifadelerinde FETÖ/PDY terör örgütü ile ilgili verdikleri bilgiler de incelenmiştir. Diğer yandan, Milli İstihbarat Teşkilatı (MİT) ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nün istihbarat birimlerince elde edilen ve basın yoluyla veya mahkeme kararlarına geçerek aleni hale gelmiş istihbari nitelikteki bilgilere yer verilmiş olup, hakkında gizlilik kararı bulunan bilgilere ise yer verilmemiştir.

II. YENİ NESİL FETÖ/PDY TERÖR ÖRGÜTÜNÜN KLASİK TERÖR ÖRGÜTLERİNDEN FARKLILIKLARI

Yıkıcı ve bölücü terör örgütleri arasında değerlendirilen PKK, DHKP-C, Devrimci Sol (DEVSOL), Devrimci Yol (DEVYOL), Marksist Leninist Komünist Partisi (MLKP) ve Hizbullah gibi terör örgütleri Türkiye'ye yönelik birçok eylemlerde bulunmuşlardır. Ancak, bu terör örgütleri gerçekleştirdikleri bu eylemleri, kendilerinin düzenlediklerine dair açıklama yaparak eylemleri üstlenmişlerdir. Ancak, FETÖ/PDY terör örgütü sürekli kendisini gizleyerek ve takiyye yaparak (Abayhan, 2017: 15-16; Köse, 2017: 74; Arslan, 2019: 937-938; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 17) hedeflerine aldıkları kişilere yönelik medya üzerinden itibar suikastı, asılsız ihbar mektupları, özel hayata yönelik gizlice çekilmiş ve montajlanmış video kayıtları, kumpas kurmak vb. eylem tarzıyla hareket etmektedir (Şık, 2011: 207; Avcı, 2010: 524-525, 533, 545-547; Çaha, 2016: 100; Bayraklı, 2017: 95-97; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 62, 65). İşin ilginç yanı ise, FETÖ/PDY terör örgütü üyeleri bu eylemlerin hiçbirisini de üstlenmemekte ve hatta inkar etmekte veya hedef saptırarak yine hedeflerinde olan başka kişilerin veya terör örgütlerinin bu eylemleri yaptığına yönelik dezenformasyon çalışması yürütmektedirler.

Klasik terör örgütlerinin, kuruluşundan itibaren belirli kuruluş usullerini ve aşamalarını takip ettikleri ve bu aşamaların genellikle birbirine benzediği görülmektedir. Klasik terör örgütlerinin kuruluşunda takip edilen usulde, kurucu üyeleri tarafından kuruluş aşamasında örgütün stratejisi, amaçları, ideolojisi tartışılarak belirlenir. Sonrasında ise kurulacak bu terör örgütünün ismi, bayrağı ve amblemi belirlenir. Daha sonra, terör örgütünün tüzüğü hazırlanarak bu tüzüğe uygun olarak kongresi gerçekleştirilir ve bu kongrede merkez komite, genel sekreterlik vb. idari organları oluşturulur. Hatta, birçok terör örgütünün internet sayfasında idari organları ve tüzüğüne yer verildiği bilinmektedir (Şık, 2011: 254). Ancak, FETÖ/PDY terör örgütünün kuruluşunda böyle bir kuruluş usulünün takip edilmediği görülmektedir. FETÖ/PDY terör örgütü, her ne kadar terör örgütü olarak tanımlanıncaya kadar bir cemaat görünümü sergilese de, kuruluşuna dair yazılı olarak ortaya konulan bir tüzüğü hazırlanmamış ve idari organları oluşturulmamıştır. Tarihsel süreç içerisinde herhangi bir kongre de düzenlenmemiştir. Hatta, Gülen tarafından hiçbir zaman terör örgütünün amacı ve stratejisi açık olarak beyan edilmemiştir.

Klasik terör örgütlerinin ideolojik ve eylemsel stratejilerinde, devleti karşılarına alarak faaliyet yürüttükleri görülmektedir. Yani, terör örgütü bakımından hedef devlet veya kitle açık olarak tanımlanmakta ve hedefe yönelik şiddet sürekli olarak uygulanmaktadır (Yeşiltaş, 2017: 36). Dolayısıyla, klasik terör örgütlerinin gerekirse silahlı olarak devletle çatışarak ideolojilerini gerçekleştirmeyi amaçladıkları bilinmektedir. Bu nedenle, Türkiye devleti klasik terör örgütü üyelerinin devlet kurumlarına sızmasını önlemek amacıyla ilgili kanunlarda gerekli düzenlemeleri yapmış ve bu riske karşı istihbari anlamda refleks geliştirmiştir. Gülen, 1970'li yıllardan itibaren Nur Cemaatinden ayrılarak kendi etrafında ayrı bir cemaat grubu oluşturmuştur (Bayraklı, 2017: 13; Şık, 2011: 9; Özçelik, 2015: 25; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 17). Fethullahçı, Gülen Cemaati veya Işık Tarikatı olarak da isimlendirilen bu yapı ilerleyen yıllarda devleti bir güç olarak karşısına almak yerine, sistematik olarak kendi üyelerini devletin kurumlarına yerleştirerek devlet içinde yapılanmaya gitmiştir (Özçelik, 2015: 24; Yeşiltaş, 2017: 38-40). Böylelikle, FETÖ/PDY terör örgütü diğer klasik terör örgütlerinden farklı olarak devletin karşısında eylemler yapan bir terör örgütü stratejisi izlemek yerine, sürekli olarak devlet yanlısı bir strateji benimsemiştir. Gülen örgütsel stratejisini, devlete karşı şiddet eylemleri gerçekleştirmek yerine, devlet kurumlarını Altın Nesil adını verdiği örgüt üyeleriyle ele geçirmek üzerine kurgulamıştır. Örgütün bu stratejisi, örgüt üyelerinin devletin tüm kurumlarına sızmasına imkan sağlamıştır. Gülen'in, devletin tüm kurumlarının bu stratejiyle, sessiz bir şekilde ve devletle hiç çatışmadan ele geçirilmesini amaçladığı anlaşılmaktadır.

Klasik terör örgütlerinin, demokratik devlet sistemlerine yönelik olarak, yıkıcı ve bölücü terör faaliyetlerinde buldukları görülmektedir. Klasik te-

rör örgütlerinin amacı, bazen Anayasal devlet düzenini ortadan kaldırmak ve kendi ideolojileri doğrultusunda yeni bir devlet kurmak, bazen de devletin toprak bütünlüğünü bölerek yeni bir devlet kurmak şeklinde olabilmektedir. Dolayısıyla, klasik terör örgütleri amaçlarına ulaşabilmek için belirledikleri hedefler doğrultusunda eylemlerde bulunmaktadır. FETÖ/PDY terör örgütünde ise belirlenmiş ve örgüt üyelerine açıklanmış bir hedef yoktur. Bu terör örgütünün belirlenmemiş hedefe ulaşabilmek için araçlar etrafında birleştiği ve her türlü araç ve yöntemin bu yolda mübah kabul edildiği görülmektedir. Örneğin, Gülen örgütünü dini bir cemaat olarak nitelendirmesine rağmen, değişen siyasi konjonktüre uyum sağlamaları örgüt üyelerine içkiye başlamaları, kadın örgüt üyelerine başörtülerini çıkarmaları, ÖSYM’den sınav sorularının çalınarak üyelerine verilmesi yönünde talimatlar vermiştir. FETÖ/PDY terör örgütü üyeleri için araçları ele geçirmek en öncelikli hedeftir. Bu araçlar din, ordu, yargı, emniyet, mülki idare vb. kamu kurumları olabilir. Örgüt üyeleri, araçların ne için ele geçirildiğini ve ne için kullanılacağını ise bilmemektedirler. Örgüt üyeleri tüm faaliyetlerini, adına “hizmet hareketi” denilen amaç için yapmaktadırlar (Yalçın, 2017: 150; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 38, 62).

III. FETÖ/PDY TERÖR ÖRGÜTÜNÜN TEMEL ÖZELLİKLERİ

1. Örgütsel Yapılanması

Fethullah Gülen, 1970’li yıllarda İzmir’de vaizlik görevi sırasında görevli olduğu camiide verdiği vaazlarla etrafına sempatican kitlesi toplamaya başlamıştır (Şık, 2011: 12, 14; Köylü, 2018: 38-39; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 17; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 36). İlerleyen yıllarda özellikle gençlere önem vermeye başlamıştır. Özellikle ilkökul, ortaokul ve lise dönemindeki gençlere özel ilgi göstererek bu gençleri kazanmaya ve örgütün ideolojisini bilinçaltlarına yerleştirmeye başlamıştır (Özçelik, 2015: 19, 73; Poyraz, 2007: 528-529; Abayhan, 2017: 18).

Fethullah Gülen’in deyimiyle bu gençler, ileride devlet kurumlarına yerleşecek ve kendisinden gelecek talimatlara göre hareket edecek “Altın Nesil”-di. Altın Nesil, küçük yaşlardan itibaren Gülen’in öğretilerine uygun olarak yetiştirilmiş, devletin kritik kurumlarına yerleştirilmiş ve Gülen tarafından gelecekte kurmayı hayal ettiği toplumun üyelerini oluşturacak olan zeki gençler için kullandığı bir kavramdır (Bayraklı, 2017: 14). Aslında Gülen, kendi yetiştirdiği Altın Nesille birlikte ileride askeri, emniyet, yargı ve mülki idare vb. devlet kadrolarına yerleştirmek ve ele geçirmek amacıyla kullanacağı nitelikli örgüt üyelerini yetiştirmekteydi (Özçelik, 2015: 19; Poyraz, 2007: 530; Şık, 2011: 4, 28, 30, 35, 42; Bayraklı, 2017: 14-15; Arslan, 2019: 937, 940; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 36).

FETÖ/PDY terör örgütü içinde kadın ve erkek örgüt üyeleri için farklı örgütsel kavramlar kullanıldığı görülmektedir. Ankara Emniyet Müdürlüğü-

nün 1999 tarihli Fethullah Gülen ve Işık Tarikatı isimli istihbarat raporunda, FETÖ/PDY terör örgütü içinde kadın örgüt üyesine “şakirde”, erkek örgüt üyesine ise “şakird” isminin verildiği ifade edilmiştir (Şık, 2011: 101).

Örgüt, 1990’lı yıllara kadar özellikle, lise dönemindeki gençlerin üniversiteye hazırlık amacıyla yönlendirildiği Işık Evlerinde, sohbet toplantıları düzenleyerek faaliyetlerini yürütmüştür. Gülen zaman zaman konuşmalarında, bu evler için “ışık evleri, şarj evleri ve meçhul evler” tanımlarını da kullanmaktadır (Şık, 2011: 40, 100; Köylü, 2018: 39, 42; Arslan, 2019: 937; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 37). Bu evlerde, üniversitede okuyan gençler yatılı olarak kalabildikleri gibi, lise öğrencileri de sadece gündüzleri gelip üniversiteye hazırlık amacıyla ders çalışmak için de kullanabilmektedirler. Her Işık Evinden sorumlu bir ev abisi veya ev ablası vardır. Evlerde ortalama 5-6 kişi kalabilmektedir (Özçelik, 2015: 75; Poyraz, 2007: 531-532; Şık, 2011: 100, 104; Yeşiltaş, 2017: 47). Kızlar ve erkekler aynı Işık Evlerinde birlikte kalamadıklarından dolayı kızların kaldığı evlerden ise ev ablası sorumludur. Işık Evlerinde üniversiteye hazırlık amacıyla ders çalışmanın haricinde Gülen’in sohbet videoları izletilmekte, Gülen’in kitapları ve Nur Risaleleri okunmaktadır (Özçelik, 15: 101; Poyraz, 2007: 534; Şık, 2011: 22, 49, 55, 85, 100-101, 104; Abayhan, 2017: 9, 18, 21; Köylü, 2018: 39-40; <https://www.aydinlik.com.tr/turkiye/2016-aralik/devlet-24-yil-once-orgutun-adini-koymus>, 12.04.2023). Böylelikle, gençlerin bilinçaltına Gülen’in öğretileri empoze edilmektedir (Çaha, 2016: 97). Ayrıca, Işık Evlerinde kalan gençlere Gülen tarafından yazılan terör örgütüne ve kendisine bağlılık yemini okutularak yemin ettirilmiştir. Bu yemin metninde aynı zamanda, Işık Evlerinin ve bu evlere gelen kişilerin halktan gizli tutulacağı da belirtilerek örgütsel gizlilik sağlanmaktadır (Şık, 2011: 22, 23; Abayhan, 2017: 10). Bunun dışında, Işık Evlerinde kalan gençlerin başka kaynaklardan bilgi alması ve temasta bulunması önlenerek dış dünyaya kapalı yetişmeleri sağlanmaktadır. Gülen’in çok önem verdiği Altın Neslin örgüte ait yazılı ve görsel medyanın haricinde televizyon izlemesi, gazete ve dergi okuması veya örgütten olmayan herhangi bir yaşıtıyla ilişki içerisinde olması bu nedenle yasaklanmaktadır (Çaha, 2016: 99). Böylelikle, bu genç beyinler sadece Gülen’in ideolojisinin aktarıldığı zamana yayılmış, yüksek yoğunlukta ve sistematik bir propagandaya maruz bırakılmaktadırlar.

FETÖ/PDY terör örgütünün dikey ve hiyerarşik yapılanma olarak dizayn edildiği görülmektedir. Bu hiyerarşik yapı içerisinde abiler, ablalar ve onların üzerinde imamlar yer almaktadır. Işık Evlerinden sorumlu abiler/ablalar mahalle abilerine/ablalarına, mahalle abileri/ablaları ilçe imamlarına (Arslan, 2022: 1058), ilçe imamları il imamlarına, il imamları bölge imamlarına, bölge imamları ülke imamlarına bağlı olarak hiyerarşik yapıda faaliyet göstermektedirler. Örgüt içindeki abiler, ablalar ve imamlar şeklinde hiyerarşik olarak oluşturulan bu yapının, aynı zamanda özel ve kamu sektöründe her kurum

ve meslek sınıfı bakımından dizayn edildiği görülmektedir. Ancak, örgüt içerisinde yer alan ablalar en fazla mahalle sorumlusu abla konumuna yükselebilmekte olup, il veya ilçe sorumlusu olamamaktadır. İl ve ilçe imamları ve hiyerarşik yapıda daha üstte yer alan yöneticiler erkek örgüt üyelerinden oluşmaktadır (Arslan, 2022: 1058). Bu hiyerarşik yapılanma şekli aynı şekilde dünyanın farklı ülkelerinde aynı şekilde kurgulanmış ve uygulanmaktadır (Özçelik, 2015: 14, 20; Şık, 2011: 60; Çaha, 2016: 102-103; Yeşiltaş, 2017: 38, 42-47).

FETÖ/PDY terör örgütü dersane, okul, hastane, yardım kuruluşları vb. örgütlenmeler üzerinden hem halka hizmet vermekte ve hem de halk içerisinde örgütlenmesini gerçekleştirmektedir (Özçelik, 2015: 13). Özellikle, kendisine ait dersane ve özel okulları, Altın Nesil oluşturmak amacıyla ihtiyacı olan nitelikli örgüt üyelerini yetiştirmek amacıyla kullandığı görülmektedir.

Örgütün sadece yurtiçinde değil ve aynı zamanda yurtdışında birçok ülkede okullar açarak, aynı amaca yönelik olarak bu okullarda okuyan yabancı ülke öğrencileri nezdinde faaliyet yürüttüğü bilinmektedir (Çaha, 2016: 109; Bayraklı, 2017: 14-15). Bu kapsamda, bu okullarda okuyan öğrencilere, sözde Türk kültürünü tanıtmaya adı altında örgütün ideolojisi benimsetilerek (Poyraz, 2007: 528; Bayraklı, 2017: 14-15; Köse, 2017: 69), Gülen'e ve onun öğretilerine sempati duymaları sağlanmıştır. Gülen aynı zamanda, yurtdışındaki okullarında özellikle, o ülkenin zengin ve devlet bürokrasisinde önemli yere sahip ailelerin çocuklarının eğitim görmelerini sağlayarak (Özçelik 15: 39-40), bu aileler yoluyla yabancı ülkelerde iş çevresi ve bürokratik yapıya sızmayı (Bayraklı, 2017: 16, 19; Köse, 2017: 71, 74) ve sempatzan kitle kazanmayı başarmıştır (Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 26). Yurtdışındaki okullarından sorumlu olmak üzere ayrı imamlar görevlendirilmiş ve bu imamların o ülkede ikamet ederek okulların faaliyetlerini yakından takip etmeleri sağlanmıştır.

Gülen, kamu kurumlarındaki yapılanmaya özel bir önem vermiştir. Bu kapsamda, özellikle askeri, yargı ve emniyet¹ kurumlarında kendi tabiri ile "Mahrem Yapı"lar oluşturmuştur (Özçelik, 2015: 22; Avcı, 2010: 499, 505-508,

1 Emniyet Genel Müdürlüğü İstihbarat Daire Başkanlığınca hazırlanan ve gereği için Ankara Emniyet Müdürlüğüne gönderilen 10.09.1992 tarih ve B.05.1.EGM.0.71.03.02/91/101 sayılı raporda FETÖ/PDY terör örgütü, Fethullah Hocanın Talebeleri adlı terör örgütü olarak tanımlanmıştır. Raporda, Fethullah Hocanın Talebeleri terör örgütünün amacının, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın demokratik, laik ve sosyal hukuk devleti niteliklerini değiştirerek yerine şeriat düzenini getirmek olduğu belirtilmiştir. Raporda ayrıca, terör örgütünün özellikle Polis Akademisi ve Polis Kolejlerinde yapılanmaya gittiği, öğrencilerin hafta sonları Ankara'da daha önceden resmi kıyafetlerini değiştirip sivil kıyafetlerle istihbarat tarafından tespit edilen evlerde imamların sorumluluğunda toplandığı, Polis Akademisi ve Polis Koleji öğrencilerden sorumlu imamların Ankara'daki üniversitelerde okuyan öğrencilerden olduğu, Polis Akademisi ve Polis Kolejinde bu yapıya mensup olmayan öğrencilerin üzerinde baskı kurulduğu, tehdit edildiği ve hatta disiplin cezaları verilerek okuldan atıldıkları belirtilmiştir (<https://www.aydinlik.com.tr/turkiye/2016-aralik/devlet-24-yil-once-orgutun-adini-koymus>, 12.04.2023).

511; Yeşiltaş, 2017: 42; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 21). Gülen örgütsel ideolojisinde, nihai hedef olarak devleti ele geçirmeyi amaçlamaktadır. Bu amacına ulaşmak için yöntem olarak, devleti karşısına hedef olarak almak yerine, yetiştirdiği Altın Nesli yukarıda değindiğimiz önemli ve kritik devlet kurumlarına yerleştirmeyi seçmiştir. Bu süreçte, örgüt üyelerinin deşifre olup özellikle askeri, emniyet ve yargı kurumlarından atılmalarını önlemek amacıyla, takiiyeye önem vererek büyük bir gizlilik içerisinde hareket etmeleri gerekmektedir (Köylü, 2018: 50; Uzun, 2015: 19; Arslan, 2019: 937-938; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 17; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 36-38, 59, 61, 65). Bu nedenle, mahrem yapılar içinde yeralan örgüt üyelerinden sorumlu olarak yine abiler ve ablalar görevlendirilmiştir. Erkek örgüt üyeleri abilere ve kadın örgüt üyeleri ise ablalara bağlanmıştır. Mahrem yapıda yeralan örgüt üyelerine emir ve talimatlar, bağlı oldukları abileri ve ablaları tarafından gizli olarak aktarılmıştır.

FETÖ/PDY terör örgütünün mahrem yapısında yeralan askeri, emniyet ve yargı kurumlarına yerleştirilen örgüt üyeleri, her kurum bazında 8-10 kişilik gruplara ayrılarak örgüt hücreleri oluşturulmuştur. Örgüt üyeleriyle büyük bir gizlilik içerisinde haberleşen abiler ve ablalar, özellikle hafta sonlarında daha önceden belirledikleri Işık Evlerinde buluşarak toplanmaktadırlar (Uzun, 2015: 25; <https://www.aydinlik.com.tr/turkiye/2016-aralik/devlet-24-yil-once-orgutun-adini-koymus>, 12.04.2023).

Mahrem yapıda yeralan her bir hücre, aynı meslek sınıfına mensup örgüt üyelerinden oluşturulmaktadır. Söz konusu mahrem yapıda yeralan bu hücrelerden sorumlu abiler ve ablalar, ilgili kamu kurumlarından il bazında sorumlu olan imamlara, bu imamlar kurumlardan sorumlu bölge imamına, bölge imamı ülke genelinde o kamu kurumundan sorumlu imama ve bu kamu kurumu imamı da Türkiye sorumlusu imama bağlı olarak faaliyet göstermektedir. İlgili kamu kurumundan sorumlu imam doğrudan terör örgütü yöneticisi Gülen'le görüşüp gerekli bilgilendirmeleri yapmakta, emir ve talimatları alarak buna göre kendisine bağlı kamu kurumlarındaki örgüt üyelerini yönlendirmektedir (Avcı, 2010: 542-544).

Gülen, kamu kurumlarına yerleştirdiği mahrem yapıya ait örgüt üyeleri üzerinde hiyerarşik olarak abiler, ablalar ve imamlardan oluşan dikey bir örgütsel yapı meydana getirmiştir. Bu yapı içerisinde yeralan kamu personeli kendi kurumsal hiyerarşisinde görevli amiri yerine adeta, örgütsel hiyerarşide bağlı olduğu abilerinden, ablalarından ve imamlardan emir ve talimat alacak şekilde eğitilmiştir (İrdem, 2017: 105-106; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 40, 46). Yani bir bakıma Gülen, devlet hiyerarşisi içerisinde devletten ayrı ve farklı bir paralel örgütsel yapı meydana getirmiştir.

FETÖ/PDY terör örgütü aynı zamanda iş çevreleri üzerinde de etkin olabilmek amacıyla ticari alanda da örgütsel yapılanmaya gitmiştir. Bu kap-

samda, her il düzeyinde farklı iş çevreleri ticari faaliyet alanları bakımından gruplandırılarak, her bir iş çevresinden hücreler oluşturulmuş ve bu hücrelerden sorumlu imamlar görevlendirilmiş ve bu imamlar da il imamına bağlı olarak faaliyet göstermek üzere hiyerarşik yapıda konumlandırılmışlardır.

Gülen bu örgüt hücrelerine “sohbet halkaları” ismini vermiştir. Sohbet halkaları genellikle 10’ar kişiden oluşturulmuş (Yeşiltaş, 2017: 47) olup, haftanın belirli günlerinde düzenli olarak toplanmaktadırlar. Özel sektörde iş çevrelerinde oluşturulan sohbet halkaları da, yukarıda belirttiğimiz kamu sektöründe kurulan hiyerarşik yapıya benzer şekilde kendi içinde hiyerarşik bir yapıda hareket etmektedir. Örneğin, aynı gelir düzeyine sahip iş insanları genellikle aynı sohbet halkasında bir araya getirilmektedir. Kamu kurumlarında ise, aynı kurumda yeralan örgüt üyeleri aynı sohbet halkasında bir araya getirilmekte ayrıca, sohbet halkalarındaki kişilerin eğitim düzeylerinin birbirine yakın olmasına da dikkat edilmektedir (Çaha, 2016: 96). Bir bakıma sohbet halkaları şeklinde 6-7 kişiden oluşturulan “mütevelli grupları” da, her hafta Salı günleri toplanmaktadır. Sohbet halkaları ve mütevelli grupları hiyerarşik yapıda bölge imamlarına bağlı olarak faaliyet yürütmektedirler (Yeşiltaş, 2017: 47).

Özellikle mahrem yapıda örgütlenen hücreler olmak üzere, genel olarak tüm örgüt hücrelerinde gizliliğe büyük bir önem verilmektedir. Bir hücrede yeralan örgüt üyesi bir başka hücredeki örgüt üyesini tanımamaktadır (Çaha, 2016: 103). Böylelikle, bir örgüt hücresinin deşifre olması halinde diğer hücrede yeralan örgüt üyeleri hakkında adli makamlara bilgi verebilmesi söz konusu olamamaktadır (Yeşiltaş, 2017: 38).

Örgüt üyesi örgütün emir ve talimatlarını yerine getirmez, faaliyetlerine katılmaz veya örgütten ayrılmak isterse önce ikaz edilmektedir. Örgüt üyesi uyarılara rağmen örgütten ayrılmak isterse önce yalnızlaştırılmakta ve ardından da bir takım yalanlar ve iftiralarla örgüt içinde ve toplumda itibarsızlaştırılarak örgütten çıkarılmaktadır (Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 41, 62). Böylelikle, örgütten uzaklaştırılan kişinin toplumla sağlıklı ilişkiler kurabilmesi önlenerek büyük bir yalnızlığa terk edilmiş olmaktadır. Bu cezalandırmaya sadece örgüt üyesi değil, aynı zamanda ailesi de maruz kalmaktadır (Çaha, 2016: 101; Arslan, 2022: 1059).

Tüm bunları birlikte değerlendirdiğimizde, FETÖ/PDY terör örgütünün yapılanma şeklinin üzüm salkımına ve dolayısıyla bir asmaya benzediğini söyleyebiliriz. Bu yönüyle, her bir üzüm tanesi bir örgüt hücresi olarak değerlendirilebilir. Bu üzüm salkımlarının da, en uçtan itibaren imamlar aracılığıyla nihayetinde asmanın ana gövdesinde yeralan Fethullah Gülen’e bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Zaten, Gülen de kendisini verdiği vaazlarda “Kainat İmamı” ve “Mehdi” olarak tanımlamaktadır (Çaha, 2016: 103; Yeşiltaş, 2017: 43; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 17).

2. Eleman Kazanma Yöntemi

FETÖ/PDY terör örgütünün insan kaynağını ilköğretim çağında öğrenim gören gençler oluşturmaktadır. Örgüt, özellikle ergenlik çağına girmek üzere olan gençlerle yakından ilgilenmektedir. Gülen'in Altın Neslinin başarılı bir şekilde oluşturulması için özellikle, zeki ve disiplinli çalışma alışkanlığına sahip gençlerin seçilerek örgüte kazandırılması önemlidir (Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 11, 26). Hatta, fakir ailelerin bu özellikteki çocukları ücretsiz olarak kendi okullarında ve dershanelerinde okutulmaktadır. Altın Nesil içinde yeralacak olan bu gençlerden sorumlu olan ve abi veya abla olarak tanımlanan örgüt üyelerince, karşılıksız yardımlarda ve iyiliklerde bulunmakta, böylelikle bu gençlerin duygusal olarak kendilerinden sorumlu abilere ve ablalara bağlanması sağlanmaktadır. Süreç içerisinde abiler ve ablalar tarafından örgütün normları gençlere benimsetilmekte, gerekirse psikolojik baskı yapılmakta ve bu gençlerin ailelerinden kopması sağlanmaktadır (Boyraz, 2017: 48, 50; Köylü, 2018: 40; Arslan, 2022: 1058). Bu aşamadan sonra artık, bu gençlerin ailelerinin yerini abileri ve ablaları almakta ve onlardan gelecek her türlü talimatı yerine getirmeye hazır bir örgüt üyesi haline gelmeleri sağlanmaktadır. Böylelikle bu gençler, abileri ve ablalarından gelecek her türlü emir ve talimatı yerine getiren, örgüte himmet, zekat, sadaka vb. yollarla finansman sağlayan ve bağlı olduğu abilere ve ablalara istihbari bilgi sağlayan bir örgüt üyesi haline dönüşmüş olurlar (Abayhan, 2017: 13-14, 18-19; Çaha, 2016: 93, 98; Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 10, 26; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 40, 46).

Aileleri ile aralarındaki bağlar kopartılarak yetiştirilen örgüt üyeleri yetişkin çağına ulaştığında, evlenecek oldukları kişilere de terör örgütü tarafından karar verilmektedir. Örgüt içerisinde katalog evliliği olarak tanımlanan bu sistemde, evlenmek isteyen örgüt üyelerine karşı cinse ait fotoğraf ve kişisel özelliklerinin yer aldığı albüm, abi veya abla tarafından gösterilerek, seçtiği kişi ile evlendirilmektedir. Böylelikle, örgüt üyesinin dışarıdan başka birisiyle evlenmesi önlenmekte ve yine bir başka örgüt üyesi ile evlenmesi sağlanmaktadır. Terör örgütü bu sayede aslında, aile hayatı içinde bile eşleri birbirlerine karşı otokontrol mekanizması ile denetim altında tutmaktadır. Eşler birbirlerine örgütün birer emanetidir ve eşin önceliği aile kurumuna değil örgüte hizmet etmektir. Eşlerden herhangi birisi örgüte ihanet edecek olursa diğer eşin nikahı kendiliğinden düşmekte ve eşi kendisine haram hale gelmektedir (Abayhan, 2017: 19; Çaha, 2016: 104; Boyraz, 2017: 57-58; Arslan, 2022: 1058-1060).

FETÖ/PDY terör örgütünün kendisine eleman kazandırma bakımından hedef gençlik kitlesinde öncelikli olarak, ilköğretim çağındaki öğrenciler bulunmaktadır. Örgüte ait dersane ve okullara genel olarak sınavla belirlenen zeki öğrenciler, zengin ailelerin çocukları ve burs vererek masraflarını karşıladıkları yoksul ailelerin çocukları öğrenci olarak kaydedilmektedir.

Zeki öğrencilerle eğitim süreci içerisinde özel olarak ilgilenilmekte ve örgütün belirlediği askeriye, mülki idare, emniyet ve yargı gibi kritik mesleklere yönlendirilmektedir. Zengin ailelerin çocukları ise aynı zamanda, örgütün finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Zengin ailelerden düzenli olarak himmet, kurban, zekat vb. isimler altında para alınmakta ve okulların, dershanelerin ve öğrenci yurtlarının giderlerinde kullanılmaktadır. Yoksul çocuklar ise, örgüte daha fazla finansman destek sağlanması amacıyla paravan olarak kullanılmaktadır (Çaha, 2016: 96). Himmet toplantılarında, yoksul öğrencilerin karşılıksız tüm ihtiyaçlarının karşılandığı ve eğitimlerinin sağlandığına yönelik söylemlerle, üyelerin örgüte daha fazla maddi destekte bulunması sağlanmaktadır. Böylelikle örgüt, yoksul öğrenciler üzerinden aynı zamanda kendi propagandası ve reklamını da yapmaktadır.

Üniversiteyi kazanarak başka bir şehre okumaya giden gençler de, FETÖ/PDY terör örgütü için eleman kazanma bakımından hedef kitleyi oluşturmaktadır. Üniversite eğitimi almak üzere geldikleri şehirde özellikle kendisine bir devlet yurdu çıkmamışsa ve ailesinin maddi durumu da iyi değilse, bu gençler için örgüte ait ışık evleri ve yurtlar oldukça cazip gelmektedir. Örgüte ait bu evler ve yurtlar, barınma imkanları açısından oldukça iyi fiziki imkanlara sahiptir. Üniversiteye eğitim görmeye gelen gençlerin ailelerinden ayrı kalmalarından dolayı oluşan duygusal boşluk, bu evlerden ve yurtlardan sorumlu abiler ve ablalar tarafından doldurulmaktadır. Üniversite öğrencilerine yapılan maddi yardımlar, sosyal ve manevi desteklerin karşılığında herhangi bir şey beklenmemektedir (Abayhan, 2017: 12; Boyraz, 2017: 51, 55). Ayrıca, ÖSYM içerisine sızdırılan örgüt elemanlarınca ÖSS, YDS, ÜDS, KPDS, ALES, KPSS, ALS ve PMYO sınavlarının 2000-2013 yıllarına ait soruları örgüte aktararak, örgüte kazandırılmış öğrencilere ve kendi üyelerine verilmiş ve bu gençlerin örgüte minnet duygusuyla bağlanması ve borçlu kalması sağlanmıştır (Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 33; Arslan, 2022: 1059; <https://aa.com.tr/tr/turkiye/fetonun-emniyet-yapilanmasi/736835>, 15.04.2023). Bu evlerde ve yurtlarda yapılan sohbet toplantılarında Gülen'in öğretileri gençlere benimsetilmektedir (Çaha, 2016: 97; Boyraz, 2017: 50, 55).

Örgüt üyeleri tarafından, her hafta belirli günlerde ve düzenli olarak, ışık evlerinde yapılan sohbet toplantıları aracılığıyla da örgüte yeni elemanların kazandırıldığı görülmektedir. Işık evlerindeki bu sohbet toplantıları abiler ve ablalar tarafından ayrı yerlerde düzenlenmektedir. Örgüt üyelerince sohbet toplantılarına yeni kişiler kazandırılmaktadır. Sohbet toplantılarına yeni gelenlere başörtüsü, kalem, kitap, saat vb. hediyeler verilerek sempati uyandırılmakta olup, sonraki toplantılarda Gülen'in kitapları okutulmakta ve video kasetleri izlettirilerek örgüt ideolojisi benimsetilmektedir (Boyraz, 2017: 52).

Örgütün akademik alanda da eleman kazanmak adına bazı faaliyetlerde bulunduğu görülmektedir. Üniversitelerde bulunan akademisyenlere yönelik yurtiçi ve yurtdışında sempozyum, kongre vb. bilimsel faaliyetlerde bulun-

larak, etkinliklere katılan akademisyenler arasından eleman kazanma yoluna gidilmiştir (Boyras, 2017: 53).

3. Finansman Yöntemi

Gülen tarafından yönetilen FETÖ/PDY terör örgütünün günümüzde ulaştığı finansal boyutunun, yürütülen soruşturma ve kovuşturmalara rağmen tam olarak tespit edilememiş olmasına rağmen, küresel düzeyde 150 milyar ABD Doları olduğu tahmin edilmektedir (Yeşiltaş, 2017: 45; Boyraz, 2017: 61; Turan, 2019: 43).

FETÖ/PDY terör örgütü sadece Türkiye’de faaliyet gösteren bir terör örgütü olmayıp, dünyanın neredeyse tamamına yayılmış olarak faaliyet yürütmektedir. Örgüt bu yönüyle, adeta dünya genelinde faaliyet yürüten çok iyi organize olmuş küresel bir cemaat holdingine dönüşmüştür (Şık, 2011: 32-33). Örgütün genel olarak finans kaynakları himmet, zekat, kurban parası, sadaka, burs, bağış, ticari faaliyetler, ihaleler, uyuşturucu ticareti, görsel ve yazılı medya abonelikleri vb. gelirlerden meydana gelmektedir (Turan, 2019: 26-27; Çaha, 2016: 106, 108).

FETÖ/PDY terör örgütünün en önemli finansal kaynağını, himmet gelirlerinin oluşturduğu bilinmektedir. Himmet, örgüt üyelerinin düzenli olarak himmet sorumlularına verdikleri para olarak tanımlanmaktadır (Özçelik, 2015: 28; Çaha, 2016: 106-107). Çalışan terör örgütü üyeleri ilk maaşlarının tamamını ve sonrasında ise, evli olanlar maaşlarının %10’unu, bekar olanlar ise maaşlarının %20’sini himmet olarak örgüte vermek zorundadır (Boyras, 2017: 64; Şık, 2011: 105-106; Özçelik, 2015: 31; Avcı, 2010: 540; Yeşiltaş, 2017: 45; Diyanet İşleri Başkanlığı, 2016: 48-49; Turan, 2019: 27, 29, 30). Ayrıca, bankaların kamu görevlilerine verdiği maaş promosyonlarının tamamı haram olduğu gerekçesiyle örgüte aktarılmaktadır. Sözkonusu himmetleri her ay düzenli olarak toplamak üzere himmet sorumluları görevlendirilmiştir (Turan, 2019: 30; Boyraz, 2017: 62-63, 67). Himmet sorumluları her il içerisinde ve her meslek grubu ve işyeri bazında görevlendirilmektedir. Terör örgütü, gerek kamu ve gerekse özel sektör kurum ve kuruluşlarında, işe yerleştirdiği her örgüt üyesinden himmet adı altında maaşlarının belirli bir kısmını geri alarak, her ay devasa boyutta bir maddi gelir elde etmektedir.

Ülke bazında toplanan himmet gelirlerinin 1/15’i Gülen’e gönderilmekte olup, geriye kalan himmet gelirleri ise terör örgütünün faaliyetlerinde kullanılmaktadır (Turan, 2019: 30; Özçelik, 2015: 22).

Örgüt finansal kaynağını olabildiğince arttırmak amacıyla özel sektörde farklı alanlarda faaliyet göstermek üzere şirketler kurmuştur (Boyras, 2017: 61; Turan, 2019: 8-9). Bu şirketlerin bankacılık, sigortacılık ve medya alanında faaliyet gösterdikleri bilinmektedir. Terör örgütüne finans kaynağı olarak kullanılan şirketler sadece Türkiye’de faaliyet yürütmemekte, aynı zamanda

farklı ülkelerde de benzer kuruluşların kurulması sağlanarak o ülkelerden de finansman sağlanma yoluna gidildiği görülmektedir (Çaha, 2016: 108). Terör örgütüne bağlı olarak ve örgüte finansman sağlamak amacıyla yurtiçinde 8.000 ve yurtdışında 3.000 şirket kurduğu bilinmektedir (Yeşiltaş, 2017: 45; Boyraz, 2017: 62).

FETÖ/PDY terör örgütünün finansal kaynakları arasında, iş insanlarından toplanan himmetler önemli bir yer teşkil etmektedir. İş insanlarından alınan himmet gelirleri genellikle, yıllık gelirinin en az %10'u oranında nakit para olarak toplanmaktadır (Boyraz, 2017: 63), ancak iş insanlarının maddi durumu o sırada nakit para vermek için uygun değilse çek veya senet olarak da tahsilat yapılabilmektedir (Çaha, 2016: 107). Toplanan bütün himmet gelirleri, örgütün mütevellî gruplarında yeralan ve himmet sorumlusu olan kişide toplanmaktadır (Özçelik, 2015: 22-23). Terör örgütüne finansal destek sağlayan iş insanlarına da, örgüt tarafından gerekli destekler sağlanmaktadır. Bu kapsamda, örgüt üyeleri söz konusu iş insanlarının işyerlerinden alışveriş yapmakta, yine örgüte ait Bank Asya'dan gerekli ticari kredi destekleri sağlanmaktadır. Böylelikle, bu iş insanlarının ticari kapasitesi genişletilmekte ve alınacak olan himmet miktarı da artırılmaktadır (Özçelik, 2015: 31; Boyraz, 2017: 59-60, 66).

Örgüte himmet vermek istemeyen veya önceleri himmet verip daha sonra vermeyi reddeden iş insanlarına, örgüt üyesi kolluk kuvvetlerini ve vergi memurlarını denetim için göndererek üzerlerinde baskı ve şantaj oluşturdukları, özel hayatlarına yönelik gizli kayıtları kullanarak medya üzerinden itibarsızlaştırdıkları ve tehdit ettikleri bilinmektedir (Çaha, 2016: 107-108; Boyraz, 2017: 63; Turan, 2019: 9, 26, 30, 32-33; <https://aa.com.tr/tr/turkiye/fetonun-emniyet-yapilanmasi/736835>, 15.04.2023).

Kamu kurumlarının açtığı ihalelerin örgüte üye iş insanları tarafından alınabilmesi için, örgüte belirli miktarda himmet vermesi gerekmektedir. FETÖ/PDY terör örgütüne üye şirket sahipleri, ihaleden elde edilecek olan karın en az %20'sini himmet olarak örgüte vermesi gerekmektedir. Himmet olarak verilmesi gereken ihale parasının ödenmesi karşılığında, kamu kurumlarına yerleştirilmiş olan örgüt üyeleri ihalenin ilgili şirkete verilmesini sağlamaktadır (Boyraz, 2017: 65; Turan, 2019: 37).

FETÖ/PDY terör örgütünün yurtiçinde kurmuş olduğu dershanelerinde, özel okullarında ve yurtlarında öğrenim gören ve barınan öğrencilerin yatırdığı eğitim-öğretim ve yurt ücretleri, örgüt için önemli bir gelir kaynağı oluşturmaktadır. Örgütün Türkiye'de 1.700 ilkökul, ortaokul ve lise, 15 üniversite, 1.000 dershane ve 449 öğrenci yurdunun faaliyet yürüttüğü bilinmektedir (Yeşiltaş, 2017: 45; Boyraz, 2017: 49, 62). Terör örgütü, özellikle bu okul ve dershanelerine o ilin zengin iş insanlarının çocuklarının kaydedilmesi için özel bir çaba sergilemektedir (Polis Akademisi Fetö Çalıştay Raporu, 2017: 27,

32). Örgütün yurtdışında açtığı ve işlettiği özel okulları ve öğrenci yurtları da aynı şekilde, yurtiçindeki okullarda olduğu gibi gelir kaynağı olarak kullanıldığı bilinmektedir. Örgütün dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet yürüten 2.500 ilkokul, ortaokul ve lise, 10 üniversite ve 200 öğrenci yurdu bulunmaktadır (Yeşiltaş, 2017: 45; Boyraz, 2017: 49, 62).

Öğrenci velileri ile veli toplantısı ve sosyal etkinlik adı altında ayda bir olmak üzere düzenli toplantılar yapılmakta ve bu toplantılarda yine burs, yardım, bağış, kurban parası ve zekat adı altında himmet paraları toplanmaktadır (Turan, 2019: 27; Çaha, 2016: 108).

FETÖ/PDY terör örgütünün kurban bayramından önce örgüt üyelerinden, iş insanlarından, okul ve dershanelerinde okuyan öğrencilerin velilerinden kurban parası adı altında himmet topladığı bilinmektedir (Özçelik, 2015: 22; Turan, 2019: 26; Turan, 2019: 27, 31-32). Örgüt, kurban bayramından önce kendi üyeleri aracılığıyla kurban derisi toplamakta ve bunları satarak nakit para geliri elde etmektedir (Yeşiltaş, 2017: 45; Turan, 2019: 31; <https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2018/03/20/fetonun-5-kat-sirri-desifre-oldu>, 13.04.2023). Ayrıca, terör örgütü bu finans kaynaklarından, dini bayramlardan önce zekat adı altında ayrıca para toplamaktadır

Ayrıca, terör örgütü tarafından birçok dernek ve vakıf kurularak, bunlar üzerinden örgütün finansmanı sağlanmıştır (Poyraz, 2007: 401; Turan, 2019: 8-9, 26, 37-39). FETÖ/PDY terör örgütüne bağlı olarak Türkiye’de faaliyet yürüten 1.200 ve yurtdışında faaliyette bulunan 1.500 dernek ve vakıf bulunmaktadır (Yeşiltaş, 2017: 45).

Örgütün medya alanında da yayınlar yaparak faaliyet gösterdiği bilinmektedir. Örgütün yayın organları arasında bulunan gazete, dergi ve dijital medya abonelikleri bir diğer finans kaynakları arasında yer almaktadır. FETÖ/PDY terör örgütüne ait Türkiye’de 3 haber ajansı, 16 televizyon kanalı, 23 radyo istasyonu, 29 yayınevi, 15 dergi, 45 gazete ve yurtdışında ise 50 medya kuruluşunun faaliyet yürüttüğü bilinmektedir (Yeşiltaş, 2017: 45). Örgüt üyeleri tarafından, örgüte ait gazete, dergi ve dijital platform üyeliklerini olabildiğince arttırmak amacıyla büyük bir gayret gösterilmektedir. Hatta, bir kişinin çok sayıda gazete ve dergi aboneliği olması sağlanmakta ve fazla sayıdaki gazete ve dergiler umuma açık işyerleri vb. yerlere bırakılarak çok sayıda kişinin bu yayınları görmesi amaçlanmaktadır (Turan, 2019: 35; <https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2018/03/20/fetonun-5-kat-sirri-desifre-oldu>, 13.04.2023).

4. Haberleşme Yöntemi

FETÖ/PDY terör örgütü üyelerinin kendi aralarında haberleşme amacıyla klasik haberleşme tekniklerinin yanısıra, teknolojiye azami ölçüde yararlanarak dijital haberleşme yöntemlerini ağırlıklı olarak tercih ettikleri görülmektedir.

Cep telefonlarının, internetin ve bilgisayarın yaygın olarak kullanılma-ya başlanmasından önce, örgüt üyeleri klasik haberleşme yöntemlerini gizliliğe önem vererek kullanmıştır. Bu kapsamda örgüt üyelerinin, hiyerarşik yapı içerisinde dikey ve yatay seviyelerde yer alan örgüt üyeleriyle yüzyüze haberleşme yöntemini kullandığı bilinmektedir. Bu dönemlerde örgütsel toplantılarda alınan kararlar bir kağıda yazılmakta ve bir üst düzeydeki imamlara ulaştırılmaktaydı (<https://www.yeniakit.com.tr/haber/fetonun-9-haberlesme-teknigi-194292.html>, 05.04.2023). Örgüt tarafından ışık evlerinde ve sohbet halkalarında yapılan toplantılarda da yüz yüze haberleşme yöntemi kullanılmaktadır.

Cep telefonlarının yaygın olarak kullanılmaya başlanmasıyla birlikte, örgüt üyeleri arasında başkaları adına alınan hatlar üzerinden görüşmeler yapılmaya başlanmıştır. Örgüt üyeleri görüşmelerin tespit edilme riskine karşılık, 3 ayda bir cep telefonu hatlarını ve telefonlarını değiştirmektedirler (<https://www.yeniakit.com.tr/haber/fetonun-9-haberlesme-teknigi-194292.html>, 05.04.2023).

Telefonların dinlenme ihtimaline karşılık daha sonraları, Android veya IOS işletim sistemine sahip cep telefonlarına ve bilgisayarlara kurulabilen bazı haberleşme programları üzerinden haberleşmenin tercih edildiği görülmektedir. Örgüt üyeleri tarafından kullanılan bu haberleşme programlarının Bylock, Eagle, Kakao, Tango, Talk, Viber, Acrobits, Softphone vb. olduğu bilinmektedir. İnternet üzerinden bağlantı imkanı sunan bu haberleşme programları aynı zamanda güvenli ve şifreli haberleşme olanağı sağlamaktadır (Yeşiltaş, 2017: 38). Ayrıca örgüt üyeleri tarafından, CISCO marka IP özellikli telefon üzerinden kriptolu haberleşme yapıldığı bilinmektedir (<https://www.yeniakit.com.tr/haber/fetonun-9-haberlesme-teknigi-194292.html>, 05.04.2023). Örgüt üyeleri Kasım 2014 tarihinden itibaren Bylock programını kullanmaya başlamışlardır (<https://www.yenisafak.com/dunya/fetonun-haberlesme-agi-by-lock-adim-adim-boyle-cozuldu-2501851>, 13.04.2023).

FETÖ/PDY tarafından gerçekleştirilen 15 Temmuz 2016 darbe girişiminde örgüt üyeleri tarafından, Bylock programı ile birlikte Eagle isimli haberleşme programının da kullanıldığı bilinmektedir. Eagle programı arşiv kaydı tutarak yedekleme yapmaması ve kod numaraları ile giriş yapılabilme özellikleri nedeniyle örgüt tarafından tercih edilmiştir (Yeşiltaş, 2017: 38). Örgüt üyeleri Eagle programını, sinyal takibinden kurtulmak amacıyla sadece bilgisayarlarında kullanmışlar ve darbe planlarını da bu programa yüklemişlerdir. Eagle programında da Bylockta olduğu gibi, örgüt tarafından verilen kod isimler üzerinden hesap açarak bu isimlerle haberleşmeyi sağlamışlardır (<http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/abdulkadir-selvi/darbecilerin-haberlestigi-sistem-40185793>, 12.04.2023).

15 Temmuz darbe girişimine kadar örgüt tarafından yaygın olarak kullanılan Bylock programının deşifre olması nedeniyle, darbe girişiminden sonra Cryptnote isimli internet tabanlı şifreli haberleşme programının kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Cryptnote programı, hem cep telefonlarından ve hem de bilgisayardan kullanılabilir (https://www.sabah.com.tr/gundem/2017/07/04/fetonun-yeni-haberlesme-agi-desifre-edildi, 15.04.2023).

Örgüt üyeleri toplantıların yapılacağı yerlere gelmeden önce cep telefonlarının pillerini çıkartmakta, bunun mümkün olmaması halinde cep telefonlarını başka bir yerde bırakarak toplantıya gelmektedirler. Böylelikle, telefonların sinyal bilgilerinden yerlerinin belirlenmesini önlemekte ve ayrıca dinlenme riskini de ortadan kaldırmaktadırlar.

IV. FETÖ/PDY TERÖR ÖRGÜTÜ İLE MÜCADELEDE YAPILMASI GEREKEN YASAL DÜZENLEMELER

Türkiye uzun yıllar boyunca terörle mücadele etmek zorunda kalmıştır. Bunun nedeni, Türkiye'ye yönelik farklı örgütsel ideolojilere sahip terör örgütlerinin faaliyet gösteriyor olmasından kaynaklanmaktadır. Türkiye'nin bu süreçte, yıkıcı ve bölücü terör örgütleri olarak nitelendirilen klasik terör örgütleriyle mücadele ettiği ve terörle mücadeleye yönelik yasal düzenlemelerini de buna göre dizayn ettiği görülmektedir.

Yeni nesil terör örgütü olarak nitelendirilen FETÖ/PDY terör örgütü ise yukarıda değindiğimiz üzere, klasik terör örgütlerinden farklı bir stratejiyle hareket etmekte ve yapılanmaktadır. Bu terör örgütü Türkiye'de değişen her siyasi iktidar ve konjonktüre göre stratejisini değiştirebilmiş ve uyum sağlayabilmiştir. Örgütün arka plandaki asıl amacı ve hedefi, Altın Nesil olarak adlandırdığı örgüt üyelerini devletin kurumlarına yerleştirmek olmuştur. Bu amaç doğrultusunda öncelikli olarak ordu, emniyet, yargı ve mülkiye kurumlarına örgüt üyelerini yerleştirebilmek için, bu kurumlara giriş sınavlarının sorularının çalınarak örgüt üyelerine verilmesi vb. her türlü gayriahlaki ve hukuksuz eylemleri gizli bir şekilde gerçekleştirmeyi başarabilmiştir. Aslında, 15 Temmuz 2016 darbe girişimine giden sürecin altyapısı da bu yöntemle oluşturulmuştur. Devlet bu süreçte adeta, Hizmet Hareketi altında yapılan dini bir cemaat görünümlü bu oluşumun silahlı bir terör örgütü olduğunu 15 Temmuz darbe girişimi ile fark edebilmiştir.

Yukarıda da incelediğimiz üzere aslında, 1970'li yıllardan itibaren Gülen tarafından başlatılan örgütlenme süreci, yıllar içerisinde büyüyerek gelişmiştir. Bu süreçte bu yapı "Fethullah Hocanın Talebeleri", "Hizmet Hareketi" ve "Cemaat" isimlerini kullanmış ve toplum tarafından da bu isimlerle tanınmıştır. Oldukça masumane ve insani olarak görülen bu tanımlamalarla isimlendirilen bu örgüt aslında, süreç içerisinde gizli bir şekilde üyelerini devlet kurumlarına yerleştirmiştir. Ancak, bu süreçte gizliliğe ve takiyyeye önem vermesi ve değişen her siyasi konjonktüre uyum sağlaması nedeniyle, devletle

hiçbir şekilde çatışmaya girmemiştir. Bu süreçte bu yapı suç örgütü veya terör örgütü olarak görülmemiş ve bu yönde bir tanımlama da yapılmamıştır.

Gülen tarafından yönetilen bu yapı, ilk defa 26 Mayıs 2016 tarihli Milli Güvenlik Kurulu (MGK) toplantısında alınan kararda “bir terör örgütü olan paralel devlet yapılanması” olarak tanımlanmıştır. 15 Temmuz darbe girişiminden hemen sonra yapılan 20 Temmuz 2016 tarihli MGK toplantısında ise bu örgütün yine ilk defa “Fethullahçı Terör Örgütü” olarak tanımlandığı ve bir terör örgütü olarak kabul edildiği anlaşılmaktadır (<https://www.mgk.gov.tr/index.php/2016-yili-basin-aciklamalari>, 10.05.2023). Ancak, devlet bu yapıyı terör örgütü olarak tanımlamakta geç kaldığını, acı bir tecrübeyle anlamıştır.

1970’li yıllarda başlayıp 2016 yılına kadar devam eden süreçte, FETÖ/PDY terör örgütünün devletin önemli kurumlarına çok sayıda üyelerini yerleştirmiş olmasına rağmen, 15 Temmuz darbe girişimine kadar devlet tarafından bir terör örgütü olarak algılanmaması oldukça manidardır. Aslında bu durumun temel nedenlerinden bir tanesi, Gülen’in FETÖ/PDY terör örgütünü devlet gücüyle hiç çatışmaya girmeden devleti ele geçirme stratejisi üzerine kurgulamasından kaynaklanmaktadır. FETÖ/PDY terör örgütünün bu yapılanması sui generis özellikte, legal görünüm altında illegal yapılanma olarak tanımlanabilir.

Bir başka neden ise, Türkiye’nin terörle mücadele stratejisini ve yasal mevzuatını, silahlı yıkıcı ve bölücü terör örgütleri üzerine kurgulamış olmasından kaynaklanmaktadır. FETÖ/PDY terör örgütü bu yasal boşlukları kullanarak, devlet kurumlarına rahat bir şekilde sızabilmeyi başarmıştır.

Bu bakımdan, terörle ilgili kanunlarda yapılan terör ve terör örgütü tanımlarının incelenmesinde yarar vardır.

Terörle Mücadele Kanununda (TMK) terör ve terör örgütünün tanımının yapıldığı görülmektedir (<https://www.mevzuat.gov.tr/>, 07.06.2023). TMK m. 1’e göre terör; cebir ve şiddet kullanarak; baskı, korkutma, yıldırma, sindirme veya tehdit yöntemlerinden biriyle, Anayasada belirtilen Cumhuriyetin niteliklerini, siyasî, hukukî, sosyal, laik, ekonomik düzeni değiştirmek, Devletin ülkesi ve milletiyle bölünmez bütünlüğünü bozmak, Türk Devletinin ve Cumhuriyetin varlığını tehlikeye düşürmek, devlet otoritesini zaafa uğratmak veya yıkmak veya ele geçirmek, temel hak ve hürriyetleri yok etmek, devletin iç ve dış güvenliğini, kamu düzenini veya genel sağlığı bozmak amacıyla bir örgüte mensup kişi veya kişiler tarafından girişilecek her türlü suç teşkil eden eylemlerdir.

TMK m. 7/1’e göre terör örgütü; cebir ve şiddet kullanılarak; baskı, korkutma, yıldırma, sindirme veya tehdit yöntemleriyle, TMK m. 1’de belirtilen amaçlara yönelik olarak suç işlemek üzere, terör örgütü kuranlar, yönetenler

ile bu örgüte üye olanlar Türk Ceza Kanunu (TCK) m. 314'e göre cezalandırılır (<https://www.mevzuat.gov.tr/>, 07.06.2023). Örgütün faaliyetini düzenleyenler de örgütün yöneticisi olarak cezalandırılır.

TMK m.1 ve m. 7/1'i birlikte değerlendirdiğimizde, TMK kapsamında terör örgütünden TCK m. 314'de düzenlenen silahlı örgütün anlaşılması gerekmektedir. Zira, TMK m. 7/1'e göre, TMK m.1'de belirtilen yöntemleri kullanarak ve yine maddede belirtilen amaçlara yönelik olarak suç işlemek üzere terör örgütü kuranlar ve yönetenler ile bu örgüte üye olanlar TCK m. 314'e göre cezalandırılır. TMK m. 7/1'de TCK m. 314'e yapılan atıf nedeniyle, TMK'da kastedilen terör örgütünün silahlı olması bir ön koşuldur, silahsız olarak faaliyet gösteren bir örgütün terör örgütü olarak nitelendirilebilmesi mümkün gözükmemektedir (Söylemiş, 2013: 26).

TMK m. 1 ve m. 7'de değişiklik yapan 5532 sayılı Kanun'un gerekçesinde yer verilen karşı oy yazısında; terör örgütünün silahsız da olabileceğine vurgu yapılarak, silah kullanmadan halkın kışkırtılarak veya sivil itaatsizlik kapsamında isyan ettirilebileceği belirtilerek, bu düzenleme karşısında bazı silahsız irticai grupların terör örgütü kapsamından çıkartıldığı ifade edilmiştir (Söylemiş, 2013: 26; <https://www5.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem22/yil01/ss1222m.htm>, 16.06.2023).

FETÖ/PDY terör örgütü 15 Temmuz darbe girişimine kadar hiçbir şekilde cebir, şiddet, baskı, korkutma, yıldırma, sindirme veya tehdit yöntemlerini kullanmamış ve devlete karşı silahlı bir eylemde de bulunmamıştır. Aksine, ülkede değişen her siyasi konjonktürde sürekli olarak devletin yanında hareket ederek, legal bir görünüm sergilemiştir. Dolayısıyla, FETÖ/PDY terör örgütü diğer klasik terör örgütlerinden farklı olarak TMK'da m.1 ve m. 7/1 ile TCK m. 314' de yapılan terör ve terör örgütü tanımlarının dışında bir yapılanma stratejisi uygulamıştır. Böylelikle, bu uzun yapılanma sürecinde, neredeyse devlet kurumlarının çok büyük bir bölümüne üyelerini yerleştirmiş olmasına rağmen, hiçbir şekilde terör örgütü olarak tanımlanmamıştır. FETÖ/PDY'nin, TMK m. 1, m. 7/1 ve TCK m. 314'de yapılan terör örgütünün silahlı olması gerektiği yönündeki düzenlemesini en iyi şekilde kullanarak, devletin kurumlarını sessiz bir şekilde ele geçirdiği anlaşılmaktadır.

FETÖ/PDY, bir terör örgütünün silahsız olarak da yapılabileceğini ve devletin kurumlarının ele geçirebileceğini en iyi şekilde ortaya koymuştur. Bu nedenle kanaatimizce, TCK m. 314/1'de “.... silahlı veya silahsız örgüt kuran....” şeklinde değişiklik yapılarak, suç örgütünün silahsız olması halinde de terör örgütü olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

FETÖ/PDY terör örgütü ile etkin mücadele edilebilmesi için, Ceza Muhakemesi Kanununda (CMK) (<https://www.mevzuat.gov.tr/>, 07.06.2023) terör suçlarının soruşturulmasında başvurulabilecek koruma tedbirleri arasında yer alan teknik araçlarla izleme tedbiri ile ilgili de değişiklik yapılması gerekmektedir.

CMK m. 140/1'e göre, katalog suçların işlendiği hususunda somut delillere dayanan kuvvetli şüphe sebepleri bulunması ve başka suretle delil elde edilememesi halinde, şüpheli veya sanığın kamuya açık yerlerdeki faaliyetleri ve işyeri teknik araçlarla izlenebilir, ses veya görüntü kaydı alınabilir. CMK m. 140/1-a)'da düzenlenen katalog suçlara baktığımızda bu suçlar arasında, TMK m. 3'de düzenlenen terör suçlarının ve TCK m. 314'de düzenlenen silahlı örgüt suçunun yer aldığı görülmektedir. Terör örgütlerine yönelik olarak teknik araçlarla izleme tedbirinin CMK m. 140/2'ye göre, hakim kararıyla, gecikmesinde sakınca bulunan hallerde ise Cumhuriyet savcısının kararıyla uygulanabilmesi mümkündür. Ancak, CMK m. 140/5'de, teknik araçlarla izleme tedbirinin uygulanabileceği yer bakımından bir sınırlandırma getirilmiştir. Buna göre, teknik araçlarla izleme tedbiri kişinin konutunda uygulanamaz.

Yukarıda da incelediğimiz üzere, FETÖ/PDY terör örgütü üyeleri sohbet toplantıları adı altında düzenlenen örgütsel toplantılarını, önceden belirlenen ve ikamet olarak kullanılan ışık evlerinde yapmaktadır. Örgüt üyeleri, evlerde yapılan bu toplantılara gizliliğe son derece önem vererek katılmaktadır. Hatta örgüt üyeleri, sohbet toplantılarının yapılacağı konuta girerken evin girişinde cep telefonlarının bataryasını çıkartarak bırakmakta, bunun mümkün olmaması halinde telefonu tamamen kapatmakta veya yanlarında cep telefonlarını getirmemektedirler. Böylelikle, istihbarat birimlerinin telefonlarının sinyal bilgilerini takip ederek yerlerini belirlemesini ve telefonları üzerinden ortam dinlemesi yapılmasını önlemeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle, teknik araçlarla izleme tedbirinin konutlarda uygulanamaması, FETÖ/PDY terör örgütünün örgütsel toplantılarını, uzaktan teknik araçlarla izlenme riski olmadan yapabilmesi bakımından örgüte önemli bir avantaj sağlamaktadır. Kanaatimizce, terör örgütleriyle etkin bir şekilde mücadele edebilmek için, CMK m. 140/5'de değişiklik yapılarak, TMK m. 3'de düzenlenen ve katalog suçlar arasında yer alan terör suçlarına yönelik olarak, konutta teknik araçlarla izleme yapılabileceğine dair düzenleme yapılması gerekmektedir (Söylemiş, 2013: 310-311; Alman Ceza Muhakemesi Kanunu (StPO) ve İngiltere Soruşturma Yetkilerinin Düzenlenmesi Kanununda (RIPA) sıkı yasal koşullar altında konuta yönelik teknik araçlarla izleme tedbirine başvurulabileceğine dair düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıntılı bilgi ve tartışmalar için bkz. Söylemiş, 2013: 303-311).

V. SONUÇ

FETÖ/PDY terör örgütü, diğer klasik terör örgütlerinde rastlanılmayan bir çok finansman kaynağını kullanarak kendisine gelir sağlamayı başarmıştır. Adeta, küresel ölçekte gelir elde eden bir şirkete dönüşen bu terör örgütünün, finans kaynaklarının kesilmesi için uluslararası düzeyde işbirliğiyle çalışılması gerekmektedir. Türkiye'de Mali Suçları Araştırma Kurumuna (MASAK) bu kapsamda önemli görevler düşmektedir.

İslam dinini ve kurallarını istismar ederek legal görünüm altında illegal faaliyette bulunarak hareket eden FETÖ/PDY terör örgütü, devletle savaşmak yerine devleti ele geçirme stratejisiyle hareket etmiştir. Bu amaca ulaşmak için, örgüt ideolojisi doğrultusunda yetiştirdiği Altın Nesili devlet kurumlarına yerleştirmeyi başarmıştır. Gülen, İslam dinini yozlaştırarak kendi koyduğu kuralları İslam dininin kuralları olarak üyelerine empoze etmeyi başarmıştır. Terör örgütü üyeleri Gülen'in Mehdi olduğuna inanmaktadırlar. Gülen ise, İslam dinini istismar ederek, örgüt üyelerini din adı altında hipnotize ederek adeta uyuşturmuştur.

Gülen kurduğu bu örgütsel oluşumu cemaat ve hizmet hareketi olarak tanımlamış, hiçbir zaman bir terör örgütü olduklarını kabul etmemiştir. Türkiye devleti ise, 15 Temmuz darbe girişimi sürecine kadar bu yapıyı terör örgütü olarak tanımlamamıştır. Türkiye'de şu anda da birçok cemaat faaliyet yürütmektedir. Ancak, bu cemaatler dernek statüsünde olmadığı için devletin resmi kayıtlarında görünmemektedir. Ayrıca bu cemaatlerin üye sayıları, kimlerin hangi cemaatin üyesi olduğuna yönelik devletin elinde resmi bir kayıt bulunmamaktadır.

Darbe girişimine kadarki olan süreçte cemaat olarak faaliyet yürüten FETÖ/PDY'nin, üye sayısı ve kimlerin bu yapıya üye olduğuna dair devletin elinde resmi kayıtların olmaması, 15 Temmuzdan sonra bu örgütle mücadelede istihbarat ve emniyet birimlerinin çalışmasını oldukça zorlaştırmıştır. Yapılan tüm operasyonlara rağmen kendisini gizleyebilmiş kripto FETÖ/PDY üyelerinin, adli ve idari soruşturmalardan kurtulmuş olarak hayatlarına devam ettikleri tahmin edilmektedir.

Şuan da aktif olan cemaatlerin de, ilerleyen süreçlerde devlet aleyhine bir yapıya bürünüp, Anayasal rejimi ve devletin bütünlüğünü ortadan kaldırmaya yönelik bir kalkışmaya girişmeyeceğinin garantisi yoktur.

Bu riskin ortadan kaldırılması için, Dernekler Kanunu'nda (<https://www.mevzuat.gov.tr/>, 17.06.2023) değişiklikler yapılarak, Türkiye'de faaliyet gösteren cemaatlerin dernek statüsüne alınması gerekmektedir. Böylelikle, cemaatlerin üye sayıları ve kimlerin bu cemaatlere üye oldukları devletin resmi kayıtlarında tespit edilebilir.

Bu nedenlerle, FETÖ/PDY terör örgütü ile etkin bir şekilde mücadele edebilmek için tüm devlet kurumlarına önemli görevler düşmektedir.

Yeni nesil ve sui generis bir örgüt olan FETÖ/PDY terör örgütünün derinlemesine incelenmesi gerekmektedir. FETÖ/PDY terör örgütü daha önce eşine rastlanılmayan örgütsel, stratejik ve eylemsel düzeyde bir yapıya ve özelliklere sahiptir. Bu nedenle, özellikle üniversitelerde hukuk, ilahiyat, sosyoloji, psikoloji ve iktisat alanlarında çalışan akademisyenlerce ortak çalışmalar yapılarak incelenmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Abayhan, Y. (2017). Bir “Cemaat” Terör Örgütüne Nasıl Dönüştü? Gülen Cemaati’nin Eski Grup Üyelerinin Anlatımına Dayalı Değerlendirilmesi. *Liberal Düşünce Dergisi*, 22 (87), 5-32.
- Arslan, H. (2019). Hibrit Savaş Unsurlarının Erken Kullanımı: Sıradışı Bir Terör Örgütü FETÖ Vakası. *Journal of Academic Value Studies*, 5 (5), 933-941.
- Arslan, H. (2022). Radikalizmin Kadın Versiyonu: Fetullahçı Terör Örgütü (FETÖ) Ablaları Örneği. *International Academic Social Resources Journal*, 7 (41), 1053-1062.
- Avcı, H. (2010). Haliç’te Yaşayan Simonlar Dün Devlet Bugün Cemaat. Angora Yayıncılık, Ankara.
- Bayraklı, E. (2017). “Fetö’nün Örgütsel Kronolojisi”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). *Fetö’nün Anatomisi*. SETA Kitapları, İstanbul, 13-34.
- Bayraklı, E. (2017). “Fetö’nün Devlet Kurumlarına Sızma ve Muhafiflerini Sindirme Stratejisi”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). *Fetö’nün Anatomisi*. SETA Kitapları, İstanbul, 93-100.
- Çaha, Ö. (2016). Cemaatten Terör Örgütüne Gülen Hareketinin Anatomisi, *Liberal Düşünce Dergisi*, 83, 91-114.
- Diyanet İşleri Başkanlığı. (2016). Dini İstismar Hareketi FETÖ/PDY Olağanüstü Din Şurası Kararları. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları, Ankara.
- İrdem, İ. (2017). “1970’lerden Günümüze Fetö’nün Emniyet Yapılanması”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). *Fetö’nün Anatomisi*. SETA Kitapları, İstanbul, 101-117.
- Köse, T. (2017). “Fetö Tehdidinin Sınır Ötesi Boyutları”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). *Fetö’nün Anatomisi*. SETA Kitapları, İstanbul, 69-75.
- Köylü, M. (2018). 1980 Askeri Darbesi’nden 15 Temmuz 2016’ya Kadar Süreç İçinde FETÖ/PDY’nin Kamu ve Siyasi Yapıya Yönelik Yerleşme Faaliyetleri. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 37-57.
- Özçelik, C. (2015). *Kainat İmamı Fethullah Gülen*. Destek Yayınları, İstanbul.
- Polis Akademisi. (2017). *Yeni Nesil Terör: Fetö’nün Analizi*. Fetö Çalıştay Raporu. Polis Akademisi Yayınları, Ankara.
- Poyraz, E. (2007). *Kanla Abdest Alanlar*. Togan Yayıncılık, İstanbul.
- Söylemiş, T. (2013). *Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi Işığında Terör Suçlarının Soruşturulmasında Gizli Soruşturma Teknikleri*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Isparta.
- Şık, A. (2011). *Dokunan Yanar*. Postacı Yayınevi, İstanbul.
- Turan, D. (2019). *FETÖ/PDY’nin Mali Kaynak Yapılanması*. Anadolu Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi Yayını No: 2, Eskişehir.

Uzun, S. (2015). İn. Kırmızı Kedi Yayınları, İstanbul.

Yalçın, H. B. (2017). “Fetö'nün Bir Terör Örgütü Olarak Evrilişi”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). Fetö'nün Anatomisi. SETA Kitapları, İstanbul, 147-156.

Yeşiltaş, M. (2017). “Fetö'nün Örgütsel Kodları”. Bayraklı, E. ve Ulutaş, U. (Edt.). Fetö'nün Anatomisi. SETA Kitapları, İstanbul, 35-47.

<https://aa.com.tr/tr/turkiye/fetonun-emniyet-yapilanmasi/736835>, (15.04.2023).

<https://www.aydinlik.com.tr/turkiye/2016-aralik/devlet-24-yil-once-orgutun-adi-ni-koymus>, (12.04.2023).

<http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/abdulkadir-selvi/darbecilerin-haberlestigi-sistem-40185793>, (12.04.2023).

<https://www.mevzuat.gov.tr/>, (07.06.2023).

<https://www.mgk.gov.tr/index.php/2016-yili-basin-aciklamalari>, (10.05.2023).

<https://www.sabah.com.tr/gundem/2017/07/04/fetonun-yeni-haberlesme-agi-desifre-edildi>, (15.04.2023).

<https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2018/03/20/fetonun-5-kat-sirri-desifre-oldu>, (13.04.2023).

<https://www5.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem22/yil01/ss1222m.htm>, (16.06.2023).

<https://www.yeniakit.com.tr/haber/fetonun-9-haberlesme-teknigi-194292.html>, (05.04.2023).

<https://www.yenisafak.com/dunya/fetonun-haberlesme-agi-by-lock-adim-adim-boy-le-cozuldu-2501851>, (13.04.2023).

Bölüm 11

DELPHI VE DEMATEL YÖNTEMLERİYLE LOJİSTİK SEKTÖRÜ SORUNLARININ ANALİZİ: HATAY İLİ ÖRNEĞİ ¹

Cem Emre Yılmaz²

V. Alpagut Yavuz³

¹ Bu çalışma V. Alpagut Yavuz danışmanlığında gerçekleştirilen yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, cememreyilmaz@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0003-9839-6321>

³ Doç. Dr., Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, vyavuz@mku.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-4557-5601>



Giriş

Günümüzde ülkeler arasındaki ticari sınırların kalkması ve iletişim araçlarının yaygınlaşması küreselleşmeyi hızlandırmıştır. Küreselleşmenin yaygınlaşması ile beraber ülkelerin ticaret hacmi artmıştır. Ürün hareketlerinin gerçekleştiği bu süreçte hem işletmeler hem de ülkelerin ticaret hacminde lojistik faaliyetler büyük önem kazanmıştır. Hammaddenin elde edildiği ilk aşamadan tüketiciye ulaştığı son aşamaya kadar olan süreçlerin bütününe kapsayan lojistik, ülke ekonomilerinin lokomotifi haline gelmiştir. Son yıllarda gayri safi yurt içi hasılda lojistiğin payı %20'ye yaklaşmıştır. Dünya ticaretinde rekabetin giderek arttığı günümüzde, işletmelerin ve ülkelerin rekabet üstünlüğünü elde edebilmesinde kaçınılmaz olarak lojistik faaliyetlerin etkinliğini sağlamak stratejik öncelik olarak kabul edilmektedir. Bu sebeple yerel ve ülke ekonomileri açısından ticaretin sağlıklı işleyebilmesini sağlamak ve rekabet gücünü geliştirmeye yönelik lojistik hizmetleri gerçekleştiren işletmelerin sektör genelinde yaşadıkları aksaklıkların tespit edilmesi ve giderilmesi temel bir gereksinimdir. Bu gerçekleştirilirken sorunların önceliklerinin belirlenebilmesi ve aralarındaki etkileşimin tespiti çözüm için strateji ve politika tercihlerinin etkin yapılabilmesini mümkün kılacaktır.

Lojistik faaliyetler içerisinde toplam maliyetin ve dağıtım sürecinin büyük kısmını taşımacılık oluşturmaktadır. Ülkemiz tüm taşımacılık türlerine elverişli bir ortam sağlayan bir coğrafyaya sahiptir. Tercih edilen taşıma türü birçok avantaj ve dezavantaj barındırmaktadır. Karayolu taşımacılığı düşük yatırım maliyeti ve müşterinin kapısına kadar ulaşabilir olması açısından en çok tercih edilen ikinci taşıma türüdür. Bu nedenle lojistik sektöründe karayolu taşımacılığında yaşanan eksikliklerin ve problemlerin tespit edilmesi ve bu hususlara çözüm önerilerinin getirilmesi öncelikli bir ihtiyaçtır.

Yapılan bu çalışmada, lojistik sektöründe taşımacılık faaliyeti gerçekleştiren firmaların sektör sorunlarının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Ancak sorunların tek başına sıralanması etkin çözümler üretilmesi için yeterli olmamaktadır. Sadece sorunların belirlenmesi ve sorunların birbirlerine olan etkilerin dikkate alınmaması, bir sorunun çözümüne yönelik geliştirilecek politikaların başka sorunları doğurabileceği gibi mevcut sorunları derinleştirebilecektir. Bu nedenle sorunların etkileşimlerinin incelenmesi doğru analizler yapmak ve çözüm önerileri geliştirmek için önemli bilgiler sunacaktır. Bu imkânı sağlayan etkili yöntemlerden biri de DEMATEL yöntemidir. DEMATEL metodu nedensel ilişkinin kavranmasını sağlayacak faktörleri sebep ve sonuç olarak iki gruba ayırır. Böylelikle sorunları taslak halinde çözme ve planlama imkânı sunar (Aksakal ve Dağdeviren, 2010). Bu nedenle bu çalışmada DEMATEL yöntemi ile sorunlar arasındaki etkileşim analiz edilerek önceliklerin belirlenmesi lojistik sektörü sorunlarının çözümüne yönelik bir strateji olarak önerilmektedir. Sorunların tespit edilmesi ve bu sorunların önem derecelerinin belirlenmesi uygulama çalışması için seçilen Hatay ili

gibi lojistik sektörünün bölgesel ekonomide önemli rol oynadığı bir bölgede sektörün sürdürülebilirliği açısından da önemli katkılar sunacaktır. Özetle bu çalışmanın temel savı; tek başına sorunların sıralanmasının yeterli olmaması nedeniyle sorunların etkileşim analizlerinin yapılmasıyla üretilen çözüm önerilerinin etkinliğinin sağlanmasıdır.

Kavramsal Çerçeve

Lojistik Türk Dil Kurumu BSTS / İktisat Terimleri Sözlüğü (2004)'nde yer alan tanıma göre; “Kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürünün, hizmetin ve bilgi akışının çıkış noktasından varış noktasına kadar taşınmasının etkili ve verimli bir biçimde planlanması ve uygulanması bilimidir” (TDK, 2016). Amerikan Lojistik Yönetim Komitesi'nin (CLM-Council of Logistics Management) yaptığı tanıma göre fiziksel dağıtım, müşteri talebinin yerine getirilmesi amacıyla hammaddenin başlangıç noktasından, ürünün müşteriye ulaşmasına kadar olan sürecin ve tedarik zincirinde yer alan hammadde, yarı mamul ve nihai ürünün her iki yönlü hareketinin yönetimidir (Arlı, 2009: 2).

Ticaret sektörüne göre lojistik kavramı sadece üretim işlemleri ile üretilen ürünlerin ve ya hizmetlerin fiziksel dağıtımını kapsar. Savunma sanayisi ise lojistik kavramı sistemin yaşam döngüsü içerisinde bakımının sürdürülmesi ve müşterinin kullandığı süre boyunca sürekli desteğin sağlanması olarak tanımlamaktadır. Savunma sanayisinin ve çeşitli ticari alanların aldığı lojistik hizmetler farklılık gösterebilir bile prensipte benzerlik gösterirler. Bu prensipleri: taşıma, tedarik ve dağıtım, depolama ve envanter kontrolü, ulaştırma faaliyetleri, tasarım, bakım ve destek ile ilgili faaliyetler olarak sıralayabiliriz (Orhan, 2003).

Küreselleşen ekonomi ile artan rekabet ortamları, bilişim sektörünün oluşmasıyla birlikte bilgisayar ve internetin kitlelere ulaşabiliyor olması; ekonomik şartların ve durgunluğun karlar üzerinde baskı oluşturması ile firmaların maliyetlerini daha sıkı kontrol etme ihtiyaçları; benzeşen üretim girdi maliyetleri ve pazarlama koşulları nedeniyle farklılaşma gereksinimi ve bunun sonucunda müşteriye doğru yer ve zamanda ulaşılabilmenin getirdiği avantaj; temel faaliyetler arasında yer alan üretim ve pazarlama eylemlerinin desteklenmesi; tüketiciyi ve çevreyi koruyan politikaların artması; stok maliyetlerinin düşürülmesi ve envanterin etkin yönetimine duyulan gereksinim lojistiğin gelişimini hızlandıran temel faktörlerdir (Gezgin, 2002:6-7). Günümüzde modern yönetim stratejilerinde yaşanan gelişmeler müşteri odaklı bir yaklaşımı ortaya çıkarmıştır. Lojistik de tam bu noktada üretim faaliyetlerine değer katan niteliktedir. Bu nedenle lojistiğin öneminin de giderek arttığı görülmektedir. Değer katan bu sürecin analiz edilmesi ile lojistik, ürün döngüsü içerisinde yer alan lojistik firmalar, tedarikçiler ve müşteriler açısından değer yaratacaktır (Bilginer vd., 2008). Fakat mal ve hizmetler müşterilerin

sahipliğinde, istediği yer ve zamanda değil ise bir değerden söz edilemez. Tam bu noktada etkin bir lojistik yönetimde tedarik zincirinde yer alan her bir faaliyet ele alınmalıdır (Bilginer, Kayabaşı ve Sezici, 2008).

Lojistik faaliyetler ile firmalar, maliyet ve zaman yönetiminde etkinliklerini arttırabilmektedirler. Örneğin ürünün nihai noktaya ulaşıncaya kadar geçen süreç içerisinde istenilen standart ve kalitede müşteriye ulaşmasında karşılaşılan engeller azaltılabilir. Böylece dinamik koşullara uygun alternatif çözüm yollarının sunulmasıyla başarı performansında artış sağlanacaktır. Bu gibi sebeplerden ötürü lojistik hizmet ihtiyacında artan talepler, lojistik kavramının genişlemesinde ve lojistik hizmet sektörünün gelişiminde etkin rol oynamaktadır (Keskin, 2011).

Lojistiğin Türkiye ve Hatay İlindeki Yeri

Türkiye’de Lojistik

Dünya ticaretinde yaşanan olumlu gelişmeler ve Türkiye’nin 1980 sonrasında ihracata verdiği önemini arttırmıştır. İhracatı arttıracak büyüme hedefleri dış ticaret hacminde artış sağlamıştır. Yaşanan bu gelişmelerin desteklenmesi açısından Türk lojistik sektörünün adım atması önem taşımaktadır. 1980’den günümüze Türkiye lojistik sektörü, bölgesel bir güç haline gelmiştir. Mevcut ve potansiyel pazarlara hizmet verebilecek bir seviyededir. Fakat Türk lojistik sektörünün kurumsallaşmanın yanı sıra altyapıda önemli eksiklikleri olduğu görülmektedir. İlk kez 2007 yılında Dünya Bankası tarafından hazırlanan Lojistik Performans Ölçümü (LPI) raporunda: gümrük prosedürlerin etkin kullanımı, lojistik altyapısal imkânlar, yükleme ve taşıma kolaylığı, lojistik hizmetin kalitesi, sevkiyatların takibi ve izlenebilirliği ve sevkiyatların zamanında teslim edilmesi olmak üzere 6 ölçüt kullanılmıştır. (Akdoğan ve Durak, 2016:576-586). 2023 yılında 160 ülkenin dâhil olduğu raporda Türkiye, Lojistik Performans Ölçümünde 38. sıraya yükselmiştir.

TÜİK verilerine göre Lojistik (ulaştırma ve depolama) sektörünün GSYH içindeki payı dalgalı bir seyir izlerken 2011 yılı sonu cari fiyatlarla GSYH’nin %7,7 oluştururken 2021 yılında GSYH’nin %8,8’ine ulaşmıştır (TUİK, 2022). Sektör büyürken GSYH içerisindeki payının da büyümekte olduğu görülmektedir.

Türkiye 2021 yılında hizmet türüne göre dış ticaret rakamlarına göre 34,77 milyar \$ ihracat ve 27,94 milyar \$ ithalat gerçekleştirmiştir. İhracatta en büyük payı %70,2 oranla Taşımacılık sektörü alırken ithalat rakamlarına göre ise %39,1 ile Taşımacılık başı çekmektedir (TUİK, 2022). 2022 yılında ihracatta meydana gelen mal hareketlerinin taşıma türlerine göre dağılımını incelediğimizde ise %59,56 denizyolu, %31,27 karayolu, %8,2 havayolu ve %0,98 demiryolu kullanılmıştır (TUİK, 2022). 2022 yılında ithalatta meydana gelen mal hareketlerinin taşıma modlarına göre dağılımını incelediğimiz-

de ise %65,74 denizyolu, %20,17 karayolu, %13,09 havayolu ve %1,01 demiryolu kullanılmıştır (TUİK, 2022). Rakamlardan da anlaşıldığı gibi Karayolu taşımacılığının dış ticarete önemli bir paya sahip olduğu görülmekte ayrıca ihracatta ithalata göre daha çok tercih edilmektedir.

Lojistik hizmetlerde artan rekabet lojistik girişimciler için yatırım alanı doğurmuştur. Yerel birçok firma, lojistik hizmetinde önemli gelişmeler göstermiştir. Bu durum küresel firmaların Türk pazarına ilgisini arttırmıştır. Satın almalar, birleşmeler ve doğrudan sermaye yatırımları sektörde etkin bir hal almıştır. Lojistik sektöründe yaşanan gelişmeler dış ticarete Türk işletmelerinin rekabet gücünü arttırmaktadır. Ayrıca istihdama önemli katkılar sağlamaktadır. (Akış, 2016: 4). Türk işletmelerin rekabet gücünü arttırmak amacıyla Lojistik sektöründe önemli hedefler belirlenmiştir. Bunlardan ilki lojistik köy projesidir. Türkiye’de projesi hazır 20 lojistik köy planlanmaktadır. TCDD yolları mevzuatına uygun lojistik köylerin yapılması durumunda, demiryolu taşımacılığının payı da artacaktır. Bu gelişme karbon emisyonlarının önemli derece azalmasını sağlayabilecektir (MÜSİAD, 2015: 50).

Türkiye’nin stratejik hedefleri doğrultusunda gelişmiş ekonomiler seviyesine çıkabilmesi için ihraç ürünlerini uluslararası pazarlara taşınması gereklidir. Türkiye’nin uluslararası pazarlara açılmasında lojistik ve tedarik zinciri ağları önemli rol oynayacaktır. Türkiye’nin beklenen lojistik ve taşımacılık sektörünün bu beklentilere paralel olarak küresel anlamda rekabetçi bir güç olması zorunludur. Bu sayede taşımacılık sektörü müşteriye hızlı yanıt verebilen, esnek, kaliteli ve uygun maliyetli hizmetler sunabilecektir.

Hatay’da Lojistik

Hatay ili, Doğu Akdeniz’in petrol ve doğalgaz rezervlerine yakınlığı nedeniyle stratejik bir ilimizdir. Ayrıca Hatay ili Türkiye’nin Ortadoğu’ya açılan kapısı konumundadır. Bu nedenle uluslararası ulaşımın ve transit taşımacılığın yoğun olduğu bir ilimizdir. Hatay ili ekonomisinde Ticaret, Tarım, Lojistik (Uluslararası taşımacılık), Turizm, Demir-Çelik, İnşaat gibi sektörler öne çıkan faaliyet alanlarıdır.

Önemli limanlara ve gümrük kapılarına sahip olan Hatay gerçekleştirilen ihracat ve ithalat rakamları ile başka illere de katkı sağlamaktadır. Yıllar itibariyle Hatay ihracat rakamlarına göre en çok ihracat gerçekleştirilen ilk on il içinde yer almaktadır. 2022 yılı rakamlarına göre 10. sırada yer almaktadır. İhracatın en çok gerçekleştiği ürünler sırasıyla Demir-çelik, meyveler, sebzeler, içecek ve baharat bitkileri, sebze, bahçe ve kültür ürünleri, motorlu taşıt ve motorları, genel amaçlı makineler, mobilya, giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleridir.

İhracatın büyük bir kısmı İskenderun ve çevre limanlarından dökme ve konteyner olarak taşınmasının yanı sıra sırasıyla karayolu ve demiryolu ile

taşınmaktadır. Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansının (DOĞAKA, 2019) son yayınladığı rapora göre 2017 yılsonu itibariyle İskenderun Liman Başkanlığı Türkiye’de en fazla yük elleçlenen ilk 10 liman sıralamasında 55.521.237 ton ile 4. sırada yer almaktadır. İskenderun Limanı’nın toplam elleçleme içindeki oranı %11,7’dir. İskenderun Limanı ile birlikte Hatay’da faal diğer limanlar sırasıyla: İskenderun Demir çelik Limanı, Assan Limanı, Denbirport Limanı, Yazıcı Limanı, MMK & Atakaş Limanı, Ekinciler Limanı, BOTAŞ Limanı ve son olarak Toros Gübre Fabrikaları İskeleleridir. Demiryolu taşımacılığı ise, Mersin-İskenderun hattında 1 adet yolcu treni, İskenderun-Adana arası karşılıklı çalışan 3 adet ve İskenderun-Fevzi Paşa arasında çalışan 13 adet yük treni ile sağlanmaktadır (DOĞAKA, 2019). Ayrıca bu hatlar uluslararası Karayolu taşımacılığında ise Hatay, İstanbul ve Mersin’den sonra en büyük TIR filosuna sahip üçüncü ilimizdir. Sadece uluslararası yük taşımacılığı yapan 13.970 adet araç bulunmaktadır (DOĞAKA, 2019). Suriye’deki iç savaş sonrası Reyhanlı ve Yayladağı gümrük kapılarının kapanması Ortadoğu’ya karayolu eşya taşımacılığı yapan lojistik firmalarını olumsuz etkilemiştir. DOĞAKA (2019) raporuna göre; savaşın başladığı 2011 yılındaki tır karnesi sayısı 59.487’den, 2016 yılında bu sayı %17’lik bir düşüşle 49.315 olmuştur. Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü verilerine göre Hatay’da uluslararası ve yurtiçi karayollarında eşya taşımacılığı için verilen C2 belge sayısı 2011 yılında 300’den 2016’da 268’e gerilemiştir. Savaş nedeniyle Suriye üzerinden kara yolu geçişleri kapanmıştır. Böylece Ortadoğu’ya yapılan ihracat taşımaları İskenderun Limanı’ndan kalkış yapan Ropax gemilerle yapılmaya başlanmış ancak söz konusu durum firmaların lojistik maliyetlerinin yükselmesine sebep olmuştur.

Taşımacılığın yanı sıra özellikle İskenderun Liman çevresi önemli depolama alanına sahiptir. İskenderun Körfez Bölgesi’ndeki aktif limanlarda ticari depo büyüklüğü 120.000 metrekaredir (www.iskenderuntso.com). Hatay ilinde üretim büyük oranda Antakya, Payas, İskenderun I ve İskenderun II olmak üzere Organize sanayi bölgelerinde yapılmaktadır.

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bölgesel gelişmelerin ışığında, Türkiye’nin Ortadoğu’ya açılan kapısı olan ve Adana, Gaziantep, Kahramanmaraş gibi Türkiyenin önemli sanayi kuruluşlarına sahip illerimize yakın olan Hatay ilimiz, sürekli gerçekleştirilen endüstriyel yenilikler ve artan sanayi potansiyelinin sebebiyle yatırım için önemli bir cazibe merkezi olmasının yanı sıra lojistiğe verilen önemin de gün geçtikçe arttığı bir bölge olma özelliği taşımaktadır. Hatay’da var olan sanayi gelişmeleri sırasıyla: Ortadoğu’ya açılan sınır kapılarının ve limanlarının olması, limanlarının kullanımının yaygınlaşması, bölgedeki Organize Sanayi Bölgeleri’nin (OSB) yenilenmesi (Hassa ve Payas bölgesine yeni OSB’lerin açılması).

Bu gelişmeler Hatay Bölgesi'nin ticaret ve sanayi açısından önemini daha da artırmaktadır. Bu nedenle ticaretin etkin kullanılması için lojistik büyük önem arz etmektedir. Fakat lojistiğin etkin kullanılmasında karşılaşılan sorunlar, lojistik performansı olumsuz etkilemektedir. Bu sorunların tespitinin yapılması hem iyileştirmelere nereden başlanacağı hakkında sektöre yol gösterecekken hem de iyileştirmenin etki alanına kadar sektöre birçok fayda sağlayacaktır.

Yöntem

Delphi Tekniği

Delphi tekniği, Amerika Birleşik Devletleri silahlı kuvvetleri için araştırma yapan Rand Corpariton bünyesinde çalışan Helmer ve Dalkey tarafından 1950'li yıllarda geliştirilmiştir (Şahin, 2001). Özellikle bir problem çözümünde kullanılan DELPHI tekniğinin amacı; problemin çözümünde söz sahibi uzmanların görüşlerine başvurmak ve uzmanların görüşleri arasında uzlaşmayı sağlamaktır. Bu teknik karar vermenin güç olduğu politik ve duygusal konularda kullanılabilir. Bir grup uzmanın yüz yüze görüşme yapmalarına gerek kalmadan ortak bir karar alma mekanizması oluşturmasını sağlayan ve aynı zamanda karşıt görüşleri minimize etmek ve grup görüşünü iyileştirmek için tasarlanmış bir yöntemdir (Fong, Ch'ng ve Por, 2013). Delphi tekniğinin uygulanmasında üç adım bulunmaktadır. İlk adımda konuya yönelik anket hazırlanır. Katılımcıların verdikleri cevaplar toplanır. İkinci aşamada ise soruların puanlaması ve ortalaması katılımcıya sunulur. Bu aşama cevaplayan kişi için görüşlere katılıp katılmama aşamasıdır. Böylelikle fikir birliğinin oluşması amaçlanır. Fikir birliğinin belli noktalarda sağlanamaması durumunda üçüncü aşamaya ihtiyaç duyulur. Cevap verenlerin yargılarını ortak payda içerisinde değerlendirmeleri istenir. İkinci aşamaya kıyasla üçüncü aşamada fikir birliğinin artması beklenmektedir.

Semerci ve Semerci'ye (2001) göre Delphi tekniği uygulaması 7 aşamadan oluşmaktadır. Bunlar, temel amacın belirlenmesi, katılımcı uzmanların belirlenmesi, uzman görüşlerinin alınması, elde edilen görüşlerin analizi, ortak görüş oluşturma, ortak unsurların belirlenmesi ve sonuçların uygulanmasıdır. Delphi tekniği, sosyal alan başta olmak üzere birçok alanda, mevcut probleme çözüm üretme amacıyla sıklıkla tercih edilen popüler bir yöntemdir.

Delphi tekniğinin birçok avantajı bulunmaktadır: tekniğin çok yönlü olması ve çeşitli konulara ve durumlara uygulanabilmesi; uzmanlar ile dinamik ve sosyal etkileşimden uzak bir panel ortamının oluşturulabilmesi; uzman görüşlerinin elektronik postayla alınabilmesi gibi fiziki bir alana ihtiyaç duyulmaması; yanıltıcı görüşlerin etkisinin tespit edileceği ve tekniğin uygulanması sırasında geri dönüşlerle yinelenen süreçlerde değiştirilebilmesi yöntemin başlıca avantajlarından. Bunlarında dışında uzmanlara, birebir görüşmeye ihtiyaç duymadan, fikirlerini geliştirebilecekleri ve paylaşabile-

cekleri doğal bir grup sağlayabilmesidir. Böylece Delphi tekniğinin amacı bir görüşte birleşmeyi başarmaktır. Ayrıca demokratik bir yapıya sahip olması ve her katılımcıya katkı yapabilmesi için eşit fırsat verilmesi, Kantitatif analizinin oldukça basit olması Delphi tekniğinin diğer avantajlarıdır (Watkins, Meiers ve Visser, 2012).

Delphi tekniğinin başlıca dezavantajları (Watkins, Meiers ve Visser, 2012): Uzman seçiminde, başlangıç sorunlarının seçiminde, tavsiye edilen uzmanların takibinde ve son olarak aktivitelerin çıktılarının hesaplanmasında olası hatalar olabilmesi farklı; yerlerden elde edilen verilerin toplanmasının beklenen zamandan daha uzun sürebilmesi; katılımcıların süreçlere devamlılığının zorunlu olması ve son olarak ortak paydada görüş dışında kalan bazı değerli bilgilerin gelecek stratejilerin ve ihtiyaçların belirlenmesinde kullanılamaması olarak sıralanabilmektedir.

Literatürde Delphi Uygulamaları

Delphi tekniği uzman görüşlerinde uzlaşşı sağlayan bir yöntemdir. Bu çalışmada kriterlerin belirlenmesi aşamasında Delphi yöntemi tercih edilmiştir. Bu bölümde ise literatürde Delphi yöntemini kullanan diğer çalışmalar incelenmiştir.

Delphi yöntemi Scopus veri tabanında yapılan taramaya göre çok kriterli karar verme yöntemi ile Delphi'nin birlikte kullanıldığı 80 çalışma bulunmaktadır. Bunun dışında Delphi yöntemi birçok farklı alanda kullanılmıştır. Tespit edilen 9385 çalışma sırasıyla 5060 çalışma ile sağlık alanına, 1305 çalışma ile Sosyal bilimlere ve 965 çalışma ile mühendislik alanına aittir.

Literatürde Delphi tekniğinin kullanıldığı farklı alanlara ait birçok çalışma bulunmaktadır. Çalışmanın bu kısmında Delphi tekniğinin uygulandığı çalışmalar aşağıda incelenmektedir. İlk olarak lojistik sektöründe bulunan çalışmalar ve ardından eğitim, sağlık gibi çeşitli alanlarla yapılan çalışmalar incelenmiştir.

Acar ve Gürol (2017) çalışmalarında Delphi tekniği ile AHP ve SPACE analizlerinin birlikte kullanılmasıyla Türkiye'deki lojistik firmalarının stratejik pozisyonlarını ve aksiyonlarını değerlendirmiştir. Petriçli ve Gökay (2016) işletme stratejileri açısından önemli olan tedarikçi ön değerlendirme kriterlerini tespit etmeyi amaçlamışlardır. Kriterlerin tespitinde Delphi tekniğinden faydalanılmıştır. Belirlenen kriterlerin işletme stratejileri ile ilişkilendirilmesi içinse bulanık ilişkisel haritalar kullanılmıştır. Elgün (2015) çalışmasında, fonksiyonel, çevreci ve mevzuata uygun lojistik köy yerlerin seçiminde birçok farklı kriterlerin olduğu öngörmüştür. Lojistik köylerin konumunun özelliklerini ve lojistik potansiyellerini ortaya koyan bu çalışmada kriterler Delphi uzmanlık uygulamaları ve "Çok kriterli ağırlıklandırma" tekniği ile belirlenmiştir. Bu yöntem lojistik köylerin özelliklerini ve potan-

siyelinesi ortaya koyabilecek basit, hızlı, kabul edilebilir ve kıyaslanabilir bir model ortaya koymuştur.

Eğitim alanında da Delphi tekniğinin birçok uygulaması mevcuttur. Menke, Stuck ve Ackerson (2018) çalışmalarında akademik danışmanların yeterliliğini sağlayabilecekleri kriterleri belirlemeyi amaçlamışlardır. Gürbüz (2016) çalışmasında Endüstri mühendisliği bölümünün SWOT analizini yapmıştır. Endüstri Mühendisliği Bölümünün, güçlü ve zayıf yanları, fırsatları ve tehditleri Delphi yöntemiyle belirlenmiştir. Elde edilen faktörler AHP ile analiz edilmiş, ardından faktörlerin önem derecesi belirlenmiştir. Bu doğrultuda Endüstri mühendisliğinin gelecek stratejileri hususunda bir çerçeve oluşturulmuştur. Fong, Ch'ng ve Por (2013) bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımının geliştirilmesi amacıyla Malezya'da Uzman Matematik ve Bilim öğretmenlerine Delphi tekniği ile anket uygulamışlardır. Akpur ve Altun (2012) 27 öğretim elemanının ve 36 öğrencinin ana ders kitabı hakkındaki düşüncelerini belirlemek için Delphi tekniğinden yararlanmışlardır.

Alrasheed vd. (2018) çalışmalarında Sudan'da yaşayan görme kusuru bulunan çocukların bakımlarında karşılaşılan sorunların çözümleri için fikir birliği oluşturulmaya çalışmışlardır. Fikir birliğinin yaratılmasında Delphi tekniği kullanılmıştır. Sırasıyla % 80, % 100 ve % 90 katılımı 3 oturum sonucunda kör çocukların bakımında en önemli başlıkların yoksulluk seviyesi, göz bakım istasyonlarının yetersizliği ve toplumun bu konudaki farkındalığının azlığı olduğu görülmektedir. Finansal destek ve kademeli eğitim programlarıyla bu sorunların çözümüne ulaşacağı düşünülmektedir. Bu problemde lojistik sorunların tespiti için Delphi yöntemi, uzlaşma sağlaması nedeniyle kullanılmıştır.

DEMATEL Yöntemi

1972 ve 1976 yılları arasında Cenevre Battelle Memorial Enstitüsü, Bilim ve İnsan İlişkileri programında geliştirilen DEMATEL "The Decision Making Trial And Evaluation Laboratory" kelimelerinin kısaltmasıdır. Bu teknik karışık problemlerin çözümde kullanılmaktadır (Çavdarıcı, 2017). Yöntem, uzmanların görüşlerinden yararlanılarak yapısal modeller oluşturulmasını mümkün kılmaktadır (Karaoğlan ve Şahin, 2016).

Scopus veri tabanında DEMATEL tekniğinin uygulandığı 1003 çalışma tespit edilmiştir. Çalışmalarda 2009 yılı itibarıyla önemli bir artış gözlenmektedir. Ayrıca 1003 çalışmanın içerisinde DEMATEL ile bütünleşik diğer Çoklu Karar Verme yöntemlerinden de faydalanılmıştır. Bu çalışmaların 67 tanesinde AHP, 74 tanesinde gri DEMATEL, 309 tanesinde ANP, 379 tanesinde Bulanık DEMATEL ile bütünleşik DEMATEL uygulanmıştır.

Ulusal yayınlar içerisinde Dergipark üzerinden yapılan incelemede ise DEMATEL ile ilgili birçok çalışmaya ulaşılmıştır. Veri tabanı 2010 yılı ön-

cesini kapsamadığından araştırma 2010 yılı sonrası veriler incelenmiştir. Çalışmaların 47 tanesi Klasik DEMATEL, 996 tanesi BULANIK DEMATEL, 482 tanesi Gri DEMATEL, 634 tanesi Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ve DEMATEL ve son olarak 186 tanesi DEMATEL ve Analitik Network Prosesi (ANP) yöntemlerini içermektedir. Bu veriler doğrultusunda, DEMATEL ulusal ve uluslararası çalışmalarda geniş kabul gören bir yöntem olduğu görülmektedir.

DEMATEL, karmaşık faktörler arasında yapısal bir model oluşturularak bu faktörlerin oluşturduğu karmaşık yapının analiz edilmesi için kullanılmaktadır. Özellikle bu yapısal modeller, matris ya da diyagramlarla görselleştirilerek bağlamsal ilişkileri resmeder (Türker, Etöz ve Türker, 2016). DEMATEL yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları hesaplanabilmekte ve böylece kriterler önem derecesine göre sıralanabilmektedir. Bu yöntem ayrıca kriterler arasındaki etki düzeyini de ölçmektedir. Kriterler arasında diğer kriterlere daha çok etkisi olanlar “Dağıtıcı” (Etkileyen), etki görenler ise “Alıcı” (Etkilenen) olarak adlandırılmaktadır (Seyed-Hosseini, Safaei ve Asgharpour, 2006).

Literatürde DEMATEL Uygulamaları

Küreselleşen dünya ekonomisinde rekabet gün geçtikçe artmaktadır. Artan bu rekabette bir adım öne geçmek isteyen şirketler açısından lojistik büyük önem arz etmektedir. Ülkemizin Avrupa ve Asya’ya köprü konumunda bulunması ve önemli bir jeopolitik konuma sahip olması lojistiğin bir sektör olarak önemini gün geçtikçe arttırmaktadır. Lojistik sektöründe karşılaşılan sorunların SWOT analizi ile nitel olarak ele alınmasının dışında nicel olarak Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri ile de ele alındığı görülmektedir. Kriterler arası önceliklerin belirlenebilmesi açısından DEMATEL yöntemi tercih edilmiştir.

DEMATEL, karmaşık faktörler arasında gelişmiş yapıları içeren yapısal bir model kurulması ve analiz edilmesi hususunda kullanılan bir ÇKKV yöntemidir. Yapısal modeller matris ve diyagramlarla ifade edilmektedir. Son yıllarda ulusal ve uluslararası alanda DEMATEL yönteminin uygulandığı çalışmalar bulunmaktadır. Battal (2018) havayolu taşımacılığında kullanılan çeşitli finansman yöntemlerinde karşılaşılan sorunları incelemiştir. Mumtaz vd. (2018) gelişen endüstri ile Pakistan’da oluşan çevre kirliliğinin azalmasını sağlayan yeşil lojistiğin başarılı bir şekilde yönetilmesi için 12 kriter belirlemişlerdir. Kriterler arası ilişki DEMATEL yöntemiyle incelenmiştir. Khan, Khan ve Haleem (2018) soğuk tedarik zinciri yönetiminde karşılaşılan engelleri belirlemişlerdir. Carpitell vd. (2018) işletme içerisinde insan yönetimini etkileyen 6 kategoride toplam 16 faktör belirlemişlerdir. Sarı, Ervural ve Bozat (2017) tarafından lojistik alanında yapılan çalışmada tedarik zinciri yönetiminin sürdürülebilir olması amacıyla tedarikçi seçiminde başarı kriterleri belirlenmiştir. Jia, Govindan ve Kannan (2015) ekonomik ve çevre açısından

sürdürülebilir bir bakış açısıyla taşıyıcı seçimini etkileyen faktörleri incelemişlerdir.

ÇKKV yöntemlerinin birçoğunda olduğu gibi DEMATEL yönteminin de literatürde bulanıklaştırıldığı görülmüştür. Bulanık DEMATEL yönteminin diğer karar verme yöntemleriyle bütünleşik uygulamaları da literatürde mevcuttur. Organ (2013) üretim performansını büyük ölçüde etkileyen makinelerin seçiminde karar verme sürecini etkileyen kriterlerin birbirleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Tekez (2018) çalışmasında hazır giyim sektörünün hammaddesi olan kumaşın kalite düzeyine etki eden faktörler bulanık DEMATEL tekniği ile analiz etmiştir. Altınırnak vd. (2017) öğrencilerin ders seçimini etkileyen veya seçiminden etkilenen 17 kriteri Bulanık DEMATEL yöntemiyle belirlemişlerdir. Kabadayı ve Dağ (2017) çoklu karar verme yöntemlerinden biri olan ve Bulanık PROMETHEE yöntemini bütünleşik uygulamışlardır. Kısa ve Perçin (2017) doğal taş sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın makine seçiminde çözüm aranmış, karar alma sürecindeki belirsizlikleri ortadan kaldırmak amacıyla Bulanık DEMATEL ve Bulanık VIKOR yöntemi uygulamışlardır. Kuo-Pin vd. (2017) Sürdürülebilir Tedarik Zinciri için Bulanık DEMATEL yöntemiyle 17 kriter belirlemişlerdir.

Literatürde, AHP ve DEMATEL karar verme yöntemlerinin bütünleşik kullanıldığı çalışmalar bulunmaktadır. Pekkaya ve Aslan (2018) çalışmalarında OSB kuruluş yeri seçiminde dikkate alınması gereken kriterleri AHP ve DEMATEL yöntemleriyle belirlemişlerdir. Güzel ve Taş (2018) tekstil sektöründe tersine lojistik uygulama bilincinin seviyesini ve tersine lojistiğin hangi atıklara uygulandığını DEMATEL ve AHP yöntemi kullanarak belirlemişlerdir.

DEMATEL yönteminin diğer karar verme yöntemleriyle bütünleşik uygulamaları da literatürde mevcuttur. Dursun (2018) çalışmasında DEMATEL ve VIKOR bütünleşik uygulanarak sözel gösterim ve hiyerarşiler için karar verme algoritması önermiştir. Aydoğan ve Özmen'in (2015) çalışmasında karar vericilerin kesin değerlerle ifade edemedikleri durumlarda stokastik değerlendirme yapabilmelerini sağlayan Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi (SMAA) ve deterministik veri ile çalışan Gri İlişkisel Analiz (GİA) yararlanılmıştır.

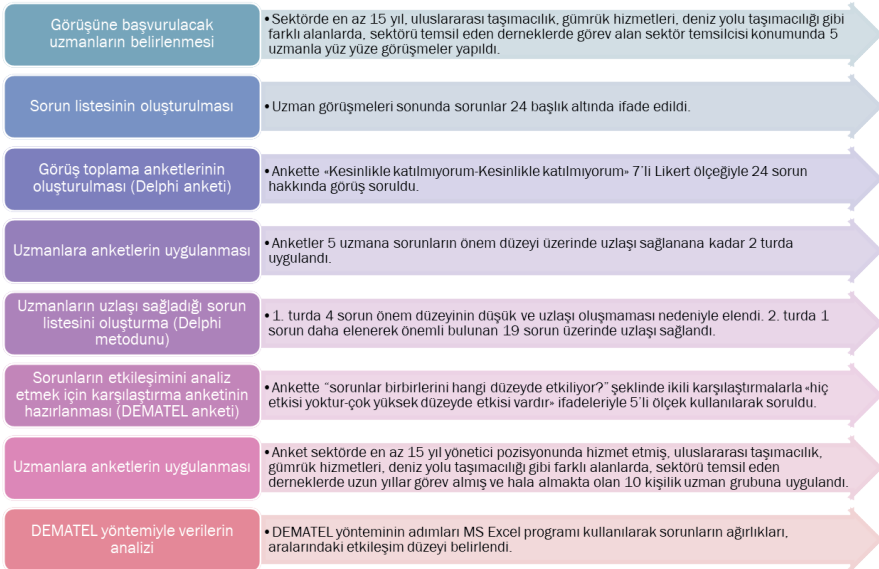
Ayrıca DEMATEL yönteminin Delphi ile bütünleşik çalışmaları da literatürde bulunmaktadır. Ho, Chiu, Chung ve Lee (2017) çalışmalarında Deniz nakliye firmaları için konteyner nakliye hatların seçimine etki eden faktörlerin belirlenmesinde Delphi yöntemi kullanmışlardır. 30 uzman tarafından oluşturulan gruba yapılan anketin sonuçlarının analizde DEMATEL yöntemi kullanılmıştır. Entegre lojistik, zamanında teslimat ana etkilerdir ve toplam 12 temel faktör önerilmiştir. Mangla vd. (2018) çalışmalarında ise etkin Lojistik yönetiminin Tedarik zinciri performansına olan etkisini gösteren 16 kri-

terin belirlenmesinde Delphi tekniği uygulamışlardır. DEMATEL yöntemi ile kriterleri arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bulanık küme oluşturularak belirsizliğin ortadan kaldırılması sağlanmıştır. Hindistan lojistik şirketinde yapılan vaka çalışması çalışmanın uygulanabilirliği tartılmaya sunulmuştur. Öneren, Arar ve Yurdakul (2017) çalışmalarında Gıda sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın SWOT analizi ve Porter'ın 5 Güç modeli ilişkili stratejik model kurmuşlardır. SWOT analizinde güçlü ve zayıf yanlar, fırsatlar ve tehditler ve Porter'ın 5 güç modelinde yer alan kriterlerin belirlenmesi bütünlük olarak ANP ve DEMATEL yönteminden yararlanılmıştır.

Uygulama

Günlük hayatta toplu karar verme aşamasında seçimimizi etkileyecek sebepleri değerlendirirken grup münazara tercih edilir. Bu süreç bazen zor bir hal alabilmektedir. Karar vermenin zor bir hal aldığı bu gibi durumlarda karar verme yöntemleri yol gösterici olabilir. Çalışmada gerçekleştirilen analiz uygulama aşamaları Şekil 1'de özetlenmiştir.

Uygulamada Hatay ili lojistik sektörünün temel sorunları Delphi yöntemi ile belirlenmiştir. Uygulamaya Hatay ili lojistik sektöründe uzun yıllar hizmet etmiş uzmanlar Delphi yöntemi odağında hazırlanan anketler yüz yüze görüşme sağlanarak sunulmuştur. Daha sonra sorunların aralarındaki ilişkinin anlaşılabilmesi amacıyla DEMATEL yöntemi kullanılmıştır. DEMATEL yöntemi ikili karşılaştırma anketleri hazırlanarak Hatay ili lojistik sektöründe uzun yıllar hizmet etmiş uzman kişilere uygulanmıştır.



Şekil 1: Uygulama Adımları

Delphi Yönteminin Uygulanması

Bu çalışmada Hatay ili lojistik sektörünün sorunlarının tespiti için Delphi yöntemi iki turda düzenlenen aşamalarla uygulanmıştır. Uzmanların görüşleri Delphi tekniği ile alınmış ve analiz edilmiştir.

Veriler kâğıt-kalem tabanlı yüz yüze görüşmelerde anket sorunları sorularak toplanmıştır. Katılımda gizlilik amaçlanmıştır ve anketlerde sektörü temsil eden öncü isimlere ait tanımlayıcı nitelikte bilgiler toplanmamıştır. Çalışmada 2 aşamalı olarak Delphi yöntemi uygulanmış ve katılımcıya yöneltilen lojistik sorunlar sektörü temsil eden sivil toplum örgütlerinin katılımıyla düzenlenen oturumlar ve T.C. Ulaştırma ve Haberleşme Bakanlığı'nın 2011 ve öncesinde düzenlediği lojistik Çalıştaylardan ve sektörü temsil eden sivil toplum örgütlerinin düzenlediği oturumlardan faydalanılarak hazırlanmıştır. Sorular sektörde uzman 5 katılımcıya yapılan yüz yüze görüşmede sunulmuştur.

Birinci oturumda “Kesinlikle Katılmıyorum” ifadesinden “Kesinlikle Katılıyorum” ifadesine değişen toplam 7 ölçekte sorunlara cevap vermeleri beklenmiştir. Ek olarak kişilerin sektörde aktif çalışma süresi, faaliyet alanı gibi kişisel sorulara da yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre katılımcının cevapladığı her bir sorunun skorunun mod değeri, 1. ve 3. çeyrek arasındaki fark hesaplanmıştır. Buna göre 24 lojistik sorun arasından 20 tanesinin yüksek katılım düzeyinin işaret ettiği ve 20 sorunda standart sapmanın nispeten küçük olduğu gözlemlenmektedir. Böylece ilk turda “Akaryakıt fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar”, “Hesaplanan maliyetin her türlü giderin faturalandırılmaması nedeniyle gerçek maliyete yaklaşmaması”, “Lojistik firmalarının sermaye yetersizliği”, “Taşıma ücretlerinde tahsilatların 60-90 güne varan vadelerde gerçekleşmesi” sorunları elenmiştir. 20 sorun 2.tura taşınmıştır. İkinci aşamada düşük katılım sağlanan “Denizyolu, demir yolu ve havayolu ile entegre kombine taşımacılık olanaklarının bulunmaması” sorunu elenerek sorun sayısı 19 olarak belirlenmiştir (Tablo 1).

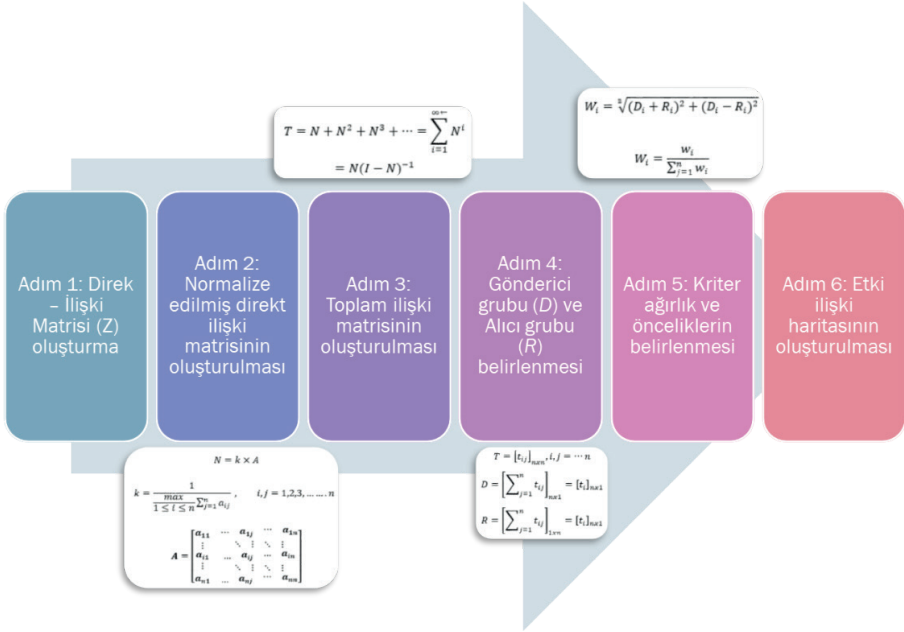
Tablo 1: Hatay İli Lojistik Sorunları

Sorun	Sorunlar
S ₁	Depo, antrepo gibi lojistik üs unsurlarında alt yapı yetersizliği,
S ₂	Lojistik meslek kollarında uzmanlaşmış insan kaynakları yetersizliği,
S ₃	Lojistik işletmelerinin kurumsal, mali, donanımsal ve yazılım alt yapı eksikliği,
S ₄	Alternatif taşıma türü olan Ro-Ro taşımacılığında maliyetlerin yüksekliği,
S ₅	Kasko, Trafik, Yeşil sigorta bedellerinin yüksek olması ayrıca yapılan sigortaların bazı ülkeleri kapsamaması,
S ₆	Finans kuruluşlarının sektöre verdiği kredi temininde yaşanan güçlükler,
S ₇	Türkiye'nin AB ve AVRASYA BİRLİĞİ' nin ayrıcalıklı uygulamalarının dışında kalması,

- S_8 4925 sayılı Taşıma Kanunu'na dayalı 25384 sayılı Yönetmeliğinin taşımacılara yönelik mali yaptırım ve cezaları ve 4926 sayılı Kaçakçılık Kanununun taşımacılara yönelik mağdur eden maddeleri, (Suç ve cezanın sorumluluk kapsamında şahısların olmaması),
- S_9 İç ve çıkış gümrüklerinde yaşanan aksamalar
- S_{10} UBAK, Vize, Geçiş belgesi kotası ve bonus uygulamalarında gerekli desteğin bulunmaması,
- S_{11} Yurt dışı plakalı araçların daha ucuza taşıma yapmaları,
- S_{12} Haksız rekabet ortamının varlığı,
- S_{13} Denizyolu ile rekabet edilememesi,
- S_{14} Alternatif pazarların yaratılamaması,
- S_{15} Avrupa ile yaşanan bölgesel krizler,
- S_{16} Suriye ile yaşanan bölgesel krizler,
- S_{17} Irak ile yaşanan bölgesel krizler,
- S_{18} İran ile yaşanan bölgesel krizler,
- S_{19} Rusya ile yaşanan bölgesel krizler,

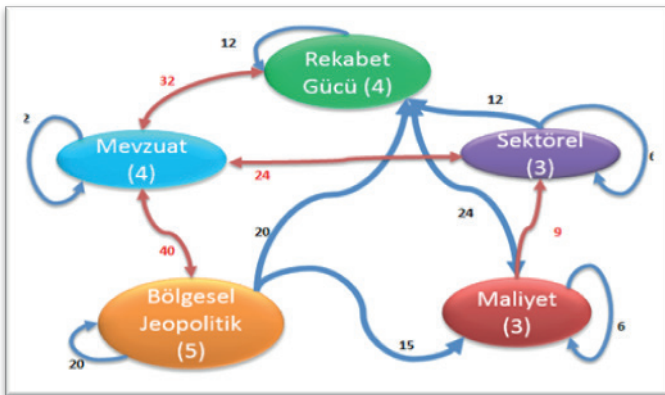
DEMATEL Yönteminin Uygulanması

Çalışmanın bu aşamasında Delphi yöntemiyle uzmanların üzerinde uzlaştığı Hatay lojistik sektörünün 19 sorunu DEMATEL yöntemiyle analiz edilerek sorunlar arasındaki etkileşim değerlendirilip önceliklendirmeleri gerçekleştirilmiştir. Değerlendirmede sektörde aktif ve öncü derneklerin bölge temsilcilerinden oluşan 10 kişilik bir uzman grup belirlendi. Belirlenen gurup içerisinde yer alan katılımcılar yani uzmanlar en az sektörde 15 yıl yönetici pozisyonunda ve uluslararası taşımacılık (kuru yük taşımacılığı, frigorifik taşımacılık, tehlikeli madde taşımacılığı, gabari dışı taşımacılığı ve proje taşımacılığı vb.), gümrük hizmetleri, deniz yolu taşımacılığı gibi farklı alanlarda hizmet vermişlerdir. Ek olarak uzmanların bir kısmı sektörü temsil eden derneklerde geçmiş yıllarda uzun yıllar görev almıştır ve büyük bir kısmı ise hala görev almaktadır. Her uzmana görüşleri “sorunlar birbirlerini hangi düzeyde etkiliyor?” şeklinde soruldu ve uzmanların sorulara cevap vermesi istendi. Elde edilen veriler doğrultusunda sorunların kendi aralarındaki bağımlılıkları DEMATEL yöntemi kullanılarak incelendi. Yöntemin aşamaları Şekil 2’de sıralanmıştır.



Şekil 2: DEMATEL Yönteminin Aşamaları

Dematel yöntemi kullanılarak değerlendirme yapılmasına yönelik olarak ilk aşamada görüşlerine başvurulacak uzman grup belirlenmiştir. Tablo 1'de yer alan 19 sorunun birbirleri arasındaki etkisi anlamak amacıyla ikili karşılaştırmalar içeren sorularla oluşturulan bir anket kapsamında veriler toplanmıştır. Bu ankette her bir sorunun diğer sorunla ile olan ilişkisini değerlendirmek amacıyla uzmanlara "Sorunlar birbirini hangi düzeyde etkiliyor?" sorusuna cevap vermesi istenmiştir. Sorunların etkilerinin daha açık anlaşabilmesi amacıyla sorunlar gruplanmıştır. Belirlenen beş grubun Şekil 3'de birbirleri arasında sorunlar düzeyindeki ilişki sayıları verilmiştir.



Şekil 3: Gruplanmış sorunların ilişki diyagramı

Bulgular

Hatay lojistik sektörünün ekonomik açıdan sürdürülebilir olması Hatay ekonomisi buna bağlı olarak Türkiye ekonomisi için çok önemlidir. Ekonomik sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi amacıyla çalışmada lojistik sektörünün sorunlarının tespit edilmesi ve öncelikli sorunların belirlenmesi amaçlanmıştır. Sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin belirlenmesinde Delphi ve DEMATEL yöntemleri uygulanmıştır.

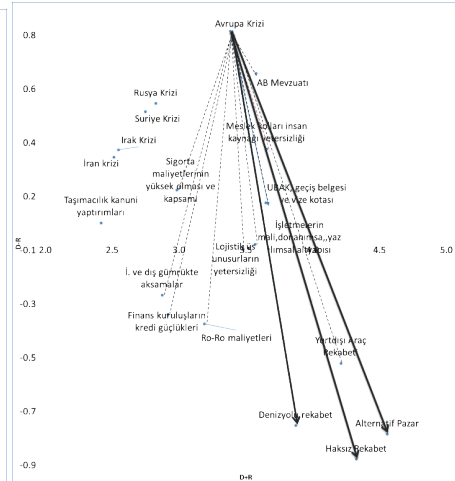
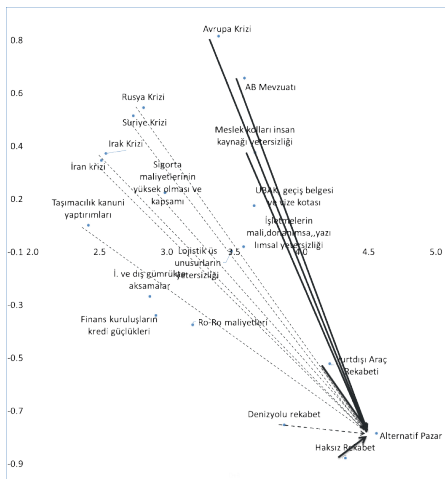
Delphi tekniğinin temel amacı görüş birliğinin sağlanmasıdır. İlk aşamada sektörün öncü sivil toplum örgütlerinin düzenlediği oturumlarda ve Ulaştırma ve Haberleşme Bakanlığının düzenlendiği çalıştaylardan yararlanılarak tespit edilen sorunlar ile ilgili görüşlere yer verilmiştir. Hatay lojistik sektörünün etki eden 25 sorun tespit edilmiştir. İkinci turda cevapların ortalaması ve verilen puanlama açık bir şekilde katılımcıya sunulurken kararını tekrar değerlendirmesi beklenmiştir. Yapılan analizler sonucu 25 sorun içerisinde 19 sorun Hatay ili lojistik sektörünü etki eden sorunlar olarak belirlenmiştir.

Tablo 2: Sorunların önem derecesine göre sıralaması ve gruplanması

Sorunlar	Grup Adı	Wi	Ağırlık	Sıralama	
S ₁₃ Alternatif Pazar yaratılmaması	Rekabet Gücü	Etkilenen	4,615	0,072	1
S ₁₁ Haksız rekabet	Rekabet Gücü	Etkilenen	4,403	0,069	2
S ₁₀ Yurtdışı plakaların ucuz taşıması	Rekabet Gücü	Etkilenen	4,236	0,066	3
S ₁₂ Denizyolu rekabeti	Rekabet Gücü	Etkilenen	3,935	0,062	4
S ₂ Meslek kolları insan kaynağı yetersizliği	Sektörün Altyapısı	Etkileyen	3,669	0,057	5
S ₁₀ UBAK, geçiş belgesi, vize kotaları	Mevzuat	Etkileyen	3,649	0,057	6
S ₇ AB Mevzuatı ayrıcalıkları	Mevzuat	Etkileyen	3,627	0,057	7
S ₃ Lojistik işletmelerin mali, kurumsal yapı yetersizliği	Sektörün Altyapısı	Etkilenen	3,569	0,056	8
S ₁ Lojistik üs unsurlar alt yapı yetersizliği	Sektörün Altyapısı	Etkilenen	3,479	0,055	9
S ₁₄ Avrupa krizi	Bölgesel ve Jeopolitik	Etkileyen	3,468	0,054	10
S ₄ RO-RO maliyetlerinin yüksekliği	Maliyet	Etkilenen	3,206	0,050	11
S ₅ Sigorta maliyetlerin yüksek olması ve kapsamı	Maliyet	Etkileyen	2,989	0,047	12
S ₆ Finans kuruluşları kredi güçlükleri	Maliyet	Etkilenen	2,931	0,046	13
S ₉ İç ve dış gümrük aksamları	Mevzuat	Etkilenen	2,880	0,045	14
S ₁₈ Rusya Krizi	Bölgesel ve Jeopolitik	Etkileyen	2,869	0,045	15

S_{15}	Suriye krizi	Bölgesel ve Jeopolitik	Etkileyen	2,787	0,044	16
S_{16}	Irak krizi	Bölgesel ve Jeopolitik	Etkileyen	2,565	0,040	17
S_{17}	İran krizi	Bölgesel ve Jeopolitik	Etkileyen	2,529	0,039	18
S_8	Taşımacılık kanunu yaptırımlar	Mevzuat	Etkileyen	2,416	0,038	19

İkinci aşamada sorunların etki düzeylerinin ve aralarındaki ilişkinin ortaya konulması amacıyla DEMATEL yöntemi uygulanmıştır. DEMATEL metoduyla 19 sorunun birbirlerinin etkileme düzeylerinin dışında sistem içerisindeki bağlantıları ölçümlenmiştir. Tablo 2’de görüldüğü üzere Rekabet Gücü sorunlardan en çok etkilenen en hassas grup olarak göze çarpmaktadır. Bu grup içerisinde ilk sırada yer alan “Alternatif pazarların yaratılamaması” (S_{13}) sorunudur. Şekil 4’de görüldüğü üzere (S_{13}) diğer 19 sorunla ilişki halindedir, okların kalınlığı etki düzeyinin şiddetini belirtmektedir. Alternatif pazarların önünde en büyük engel haksız rekabetin varlığıdır. Ayrıca yurt dışı plakalı araçlara ayrıcalıklar tanınması neticesinde ucuza taşıma yapmalarını Türk lojistik sektörünün yeni pazarlara açılmasında engeldir. Bazı ülkelerde deniz yolu ile rekabet edilememesi sırasıyla en şiddetli ilişkisi olduğu sorunlardır. Bölge taşımacısının yeni pazarlarda yer alması iş hacmine olumlu katkı yaparken aynı zamanda bazı ülkelerle yaşanan siyasi ve ekonomik krizlere sonucu ortaya çıkan olumsuzluklara rağmen hayat verecektir. İkinci sırada yer alan “Haksız rekabet ortamının varlığı” (S_{11}) görülmektedir. Belgesiz forwarder hizmeti veren firmaların varlığı, uluslararası karayolu anlaşmalarıyla desteklenen yabancı plakalı araçlar, Türk araçlarının Avrupa’da karşılaştığı geçiş belgesi kotası haksız rekabete örnek olarak gösterilebilir.



Şekil 4: Alternatif Pazar Yaratılamaması Etki Diyagramı Şekil 5: Avrupa Krizi Etki Diyagramı

Üçüncü sırada yer alan Yurt dışı plakaların ucuza taşıma yapması (S_{10}) Alternatif pazarlarda yer alınamamasının nedenleri arasındadır. Haksız rekabet ortamına zemin hazırlamaktadır. Dördüncü sırada Deniz yolu ile rekabet edilememesi (S_{12}) sorunu yer almaktadır. Karayolu taşımacılığının karşılaştığı birçok sorun birçok pazarda denizyoluna fırsat yaratmıştır. Örneğin 2011 Suriye krizi sonrası bölge taşımacısı Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri taşımalarını Akdeniz hattında İskenderun Limanı-Port Said Limanı (Mısır) arasında ve Kızıldeniz’de ise Adeabiye Limanı-Dhuba Limanı arasında sefer yapan RO-RO gemileriyle yapmaktaydı. Fakat bu durum ciddi maliyetleri beraberinde getirmiştir. 3400.-USD olan Suudi Arabistan taşıma fiyatları 6.500.-USD’e ulaşmıştır. Denizyolu firmaları Mersin üzerinde bu bölgelere olan taşımalarını 2.000.-USD civarı yaparak bölgeye yapılan taşımaların büyük bir kısmında tercih edilmiştir.

Önem sırasına göre beşinci sırada yer alan sorunumuz “Meslek kolunda insan kaynağı yetersizliği” (S_2) sektör grubu sorunlardan bir tanesidir. Diğer sektör sorunlarından farklı olarak etki edendir. Sektör bazında ya fiziki, mali, yazılımsal, donanımsal, altyapının dışında insana yapılan yatırımın (S_2) birçok farklı sorunda iyileştirme sağlayabileceği söylenebilir. Şoförlerin A.TR sözleşmesine göre belirlenen sürüş kurallarında yaşanan aksamalar yüzünden Avrupa’da taşımacılar yüksek cezalar kesilmektedir. Ayrıca lojistik firmalarının alternatif pazarlara açılabilmesi için yabancı dil bilen ve bölgeyi iyi tanıyan nitelikli elemanlar çalıştırması gereklidir. Bunun sektörün uluslararası alanda rekabet gücüne olumlu yansıtacağını söyleyebiliriz. Etki gruplarında yapılacak iyileştirmelerin etkilenen grubunda yer alan 9 soruna da etki edeceği göz ardı edilmemelidir. Fakat “Depo, antrepo gibi lojistik üs unsurlarında alt yapı yetersizliği” (S_1) ve “Lojistik işletmelerinin kurumsal, mali, donanımsal ve yazılımsal alt yapı eksikliği” (S_3) etkilenen sorunlar olarak tespit edilmiştir.

Mevzuat grubunda yer alan “Türkiye’nin AB ve Avrasya Birliği’nin ayrıcalıklı uygulamalarının dışında kalması” (S_7) ve UBAK, geçiş belgesi ve vize karşılaşılan kota ve zorluklar (S_{10}) etki eden sorunlardır. Bu grupta yer alan sorunlar etki düzeyleri yüksek olmasına rağmen az sayıda sorunla eşik değerin üzerinde etki görülmüştür. Çıkan bu sonuç son zamanlarda Türk şoförlerine Avrupa’nın Schengen vize uygulamaları ile paralellik göstermiştir. Avrupa günden güne artan evrak istemiyle vize temininde zorluklar çıkarmaktadır. Ayrıca vize süreleri de istenilen sürelerde değildir. Diğer ülkelerde de benzer sorunlar görülmektedir. Ayrıca geçiş belgelerinde yaşanan aksamalar yüzünden Türk taşımacısı başka güzergâhlar kullanmak zorunda bırakılmaktadır. Bu güzergâhlar hem zaman kaybı hem de ciddi maliyetler doğurmaktadır. Bu durum Türk taşımacısını rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Taşıma kanunlarında mali ve idari yaptırımlar (S_8) taşımacıları sınırlamasına rağmen “4925 sayılı Taşıma Kanunu’na dayalı 25384 sayılı Yönetmeliğinin taşı-

macılara yönelik mali yaptırım ve cezaları ve 4926 sayılı Kaçakçılık Kanununun taşımacılara yönelik mağdur eden maddeleri, (Suç ve cezanın sorumluluk kapsamında şahısların olmaması)” (S_8) sorunu önem derecesinde en alt sırada yer almıştır. Bunun nedeni uzmanların mevzuatla alınan kararlara sektörün etkisinin az olduğuna inanmasıdır.

Ülkeler ile yaşanan krizlerin (S_{15} , S_{16} , S_{17} , S_{18}) büyük etkiye sahip oldukları görülmektedir. Hatay ilinin bu ülkelere yapılan ihracatın ve ithalatın bu seçimlere etkisi olduğunu söyleyebiliriz. İlk sırada yer alana “Avrupa ile yaşanan krizler” (S_{15}) sorunu yer almaktadır. Sorunların ağırlıklarına göre 10. sırada yer almaktadır. Şekil 5’deki etki diyagramına göre birçok sorunla eşik değer üzerinde ilişkisinin olduğu görülmüştür. Etki eden olması nedeniyle krizlere karşı alınacak önlemler sektörün karşılaştığı birçok soruna çözüm olacaktır. Avrupa’nın ilk sırada yer alması Hatay’ın Türkiye ihracat ve ithalatın en fazla yapıldığı ülkelerin Avrupa ülkeleri olmasıyla paralellik göstermiştir. Türkiye, meyve sebze ihracatı büyük ölçüde Rusya bölgesine yapılmaktadır. Bu ihracatın büyük kısmı Hatay ilindeki frigorifik araçlarla taşınmaktadır. Bu yüzden Avrupa’dan sonra Rusya’nın Hatay bölgesi için önemi büyüktür. Bu sebeple Rusya üçüncü önem sırasındadır. Sırasıyla sınır ticaretinde Hatay ihracatına katkı yapan Suriye dördüncü sıradan ve Türkiye’nin komşuları Irak altıncı sıradan ve İran yedinci sıradan izlemektedir.

Maliyet grubu içerisinde yer alan sorunların alt sıralarda yer aldığı görülmüştür. “Alternatif taşıma türü olan Ro-Ro taşımacılığında maliyetlerin yüksekliği” (S_4), “Kasko, Trafik, Yeşil sigorta bedellerinin yüksek olması ayrıca yapılan sigortaların bazı ülkeleri kapsamaması” (S_5) ve “Finans kuruluşlarının sektöre verdiği kredi temininde yaşanan güçlükler” (S_6) şeklinde sıralanmıştır. “Kasko, Trafik, Yeşil sigorta bedellerinin yüksek olması ayrıca yapılan sigortaların bazı ülkeleri kapsamaması” (S_5) sorununun etki eden bir sorun olduğu görülmüştür. Özellikle uluslararası taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren firmalar için KASKO, trafik sigorta, sağlık sigorta gibi poliçelerinin birçok ülkeyi kapsamaması her ülkede yeni poliçelerin düzenlenmesine neden olmaktadır. Bu durum ciddi maliyetler doğurmaktadır. Diğer maliyet grubu sorunları (S_4) ve (S_6) etkilenen sorunlardır. Yapılan analize göre RO-RO maliyetlerinin yüksek olması nedenleri arasında bölgesel krizler ve ülkeler arası anlaşmalardan etkilendiği görülmektedir.

Son olarak, sürdürülebilirliğin uzun vadede devamı açısından sadece ağırlığı yüksek olan sorunlara odaklanırken, etki eden sorunların çözüme sağlayacağı katkı göz ardı edilmemelidir. Bu ölçümlerde “Avrupa ile yaşanan krizler” (S_{14})’ün en çok etkiye sahip sorun olduğu tespit edilmiştir. Şekil 5’de Avrupa ile yaşanacak krizlerin etki düzeyi ve alanı görülmektedir. İhracat ve ithalat taşımacılığında büyük paya sahip Avrupa ile yaşanılacak herhangi bir krizin sektörü büyük ölçüde olumsuz etkileyeceği görülmüştür. Uzmanlar, Avrupa ile yaşanan krizlerde taşımacınının kırılan olacağını ortaya koymuş-

tur. Buna paralel bir şekilde “AB ve AVRASYA ayrıcalıklı uygulamalarının dışında kalması” (S₇) yapılan ihracat ve ithalat taşımalarında bir engel olarak görülmektedir. Bu durum haksız rekabet ortamı yaratmaktadır. Makedonya, Romanya, Bulgaristan plakalı araçların ayrıcalıklı uygulamalarından faydalanması daha ucuza taşıma yapmalarını sağlamaktadır. Bu yüzden Türk araçları Avrupa’da bazı alternatif pazarlarda yer alamamasını büyük ölçüde etkilemektedir.

Sonuç ve Tartışma

Son yıllarda benzeşen üretim girdileri nedeniyle rekabette zorlanan birçok firma için lojistik hayati öneme sahiptir. Bu gelişmeler aynı zamanda sektör olarak lojistiğin ülke ekonomileri açısından önemli bir konuma gelmesini sağlamıştır. Türkiye ekonomisi ve bölgesel kalkınma çabaları açısından aracılık rolü üstlenen lojistik sektörünün Hatay ili için önemi büyüktür. Bu çalışmada son yıllarda Hatay ili lojistik sektörünün karşılaştığı başlıca sorunlar belirlenerek sorunların birbirleriyle olan etkileşimi analiz edilip önceliklendirilmiştir. Hatay ili Ortadoğu’ya coğrafi yakınlığı nedeniyle ticaretin yoğun olduğu bir bölgede yer almaktadır. Ticaretin sürekliliğini ve rekabet edilebilirliğini sağlayan da ilde faaliyet gösteren lojistik firmalarıdır. Hatay ilinde depolama alanları, liman, tır filosu gibi lojistik sektöründe yapılan büyük yatırımlar zaman içerisinde sektörün gelişmesiyle paralellik göstermektedir. Lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler gibi birçok işletme hayatlarını devam ettirebilmek için ekonomik sürdürülebilirliği hedefler. Son yıllarda ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler ekonomik açıdan işletmeler için ciddi tehditler ortaya çıkarmıştır. Ekonomide yaşanan olumsuz gelişmelerin akabinde sektörün sürdürülebilirliği açısından yapılacak çalışmalar geçimini bu sektörden sağlayan kitleler açısından önem kazanmıştır.

Gerçekleştirilen analiz sonucu elde edilen bulgulara göre Hatay lojistik sektörünün en önemli sorunu “Alternatif Pazar yaratılamaması”, “Haksız rekabet ortamının varlığı”, “Yurtdışı plakalı araçların ucuza taşınması”, “Deniz yolu ile rekabet edilmemesi” gibi rekabet gücü grubu sorunları olduğu gözlemlenmiştir. Bu grupta yer alan sorunların etkilenen sorunlar olduğu tespit edilmiştir. Fakat etkilenen gruplarda yer alan sorunların çözümünde etkileyen sorunları rolü büyüktür. Bu sebeple Bölgesel sorunların etkileyen grupta yer alması yani son yıllarda komşu ülkelerde yaşanan krizlere karşı sektörün kırılmalık gösterdiği söylenebilir. Kısacası sektörün ülkelerle yaşanan krizlerden yüksek düzeyde etkilendiği görülmüştür. Ticaretin yoğun olduğu ülkelerle olan ilişkilerde yaşanan olumsuzlar ticarete yansımaktadır. Bu nedenle etki eden sorunlardan kaçınılması bir hastanın sağlığına kavuşması için uzak durması gereken zararlı gıdalara benzetilebilir. Sektörde elde edilen bulgular ışığında sorunlar karmaşasında çözüm aramak yerine etki eden grupta yer alan sorunlarda alınması gereken önlemler etkileyen grupta yer alan birçok sorunun şiddetini azaltacaktır. Kısacası bu noktalarda yapıla-

çak iyileştirmeler ile bütüne katkı sağlanacak ve sorunların çözümüne yönelik geliştirilecek stratejilere ışık tutacaktır.

Hatay ili Lojistik sektörünün sorunlarıyla ilgili daha önce sektörün sivil toplum örgütlerinin öncülüğünde çeşitli çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Yapılan bu çalışmalar sektör temsilcilerinin ifadelerine göre zaman içerisinde sürdürülebilir kalıcı çözümler yaratamamıştır. Tespit edilen sorunlara karşı alınan önlemler sürdürülebilir kalıcı çözümler değildir. Buna karşın bu çalışmada kullanılan DEMATEL yöntemi sayesinde sorunlar arasındaki etkileşim dikkate alınarak elde edilen sonuçlar doğrultusunda sektörün sorunlar odağında belirlenecek çözüm önerileri veya politikalara yol gösterici olacak ve bunun yanında sektörün sürdürülebilirliğine katkı sağlayacaktır. Rekabet gücü açısından ele alındığında, etkileyen sorunlara öncelik verilmesiyle belirlenecek politikaların rekabet gücünü arttıracak önlemler ve destekler ortaya çıkarması mümkün olabilir.

Literatürde karar verme yöntemleri karar analizine imkân sağlaması sayesinde birçok alanda uygulanmaktadır. Son yıllarda artan kullanımıyla karar kriterlerinin birbirini etkilediği durumlarda etkin olarak kullanılan DEMATEL yöntemi karar vermede daha anlamlı bilgiler sunmaktadır. Bu çalışmada Delphi yöntemiyle DEMATEL yönteminin birlikte sorun tespitine yönelik kullanıldığı çalışmalardan biri olması literatüre örnek bir uygulama sunması açısından katkı sağlamaktadır. Ayrıca uygulama konusu olan Hatay lojistik sektörünün sorunlarına yönelik geliştirilecek strateji ve politikalarda sektörün sürdürülebilirliğini göz önüne alabilme imkanı sunan değerlendirmeler içermesi sebebiyle bu çalışma sektöre önemli katkılar sağlayacaktır. Buna karşın bu yöntem kullanılarak elde edilen bulguların geçerliliğinin çevre koşullarına bağlı olması temel bir kısıttır. Sektör açısından değişen çevre koşulları söz konusu olduğunda, analizin bu koşullara göre tekrarlanması gerekmektedir. Bu çalışmanın devamı niteliğinde yapılabilecek çalışmalarda, uzman değerlendirmelerinde belirsizlik ve kararsızlık durumlarını da dikkate alabilen Bulanık DEMATEL yöntemi konuya farklı bir yaklaşım olarak kullanılabilir. Ayrıca sonraki çalışmalarda, sektör sorunlarıyla ilgili olarak geliştirilecek strateji ve politika alternatiflerinin analize entegre edilerek en uygun strateji veya politikanın tespit edilmesine yönelik yöntem uygulamaları gerçekleştirilebilir.

KAYNAKÇA

- Acar, A.Z. ve Gürol, P. (2017). Türk Lojistik Ve Taşımacılık Firmalarının Stratejik Pozisyon ve Aksiyonlarının Değerlendirmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (16. UİK Özel Sayısı), 767-780.
- Akdoğan M.Ş. ve Durak A. (2016). Logistic and Marketing Performances of Logistics Companies: A Comparison between Germany and Turkey. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 235(24), 576-586.
- Akış, E. (2016), Türkiye’de Lojistik Sektörü ve Rekabet Gücü Etkisi, 2. *Üretim Ekonomisi Kongresi*. <http://www.iku.edu.tr/upp/8562/files/Elife%20AK%C4%B0%C5%9E.pdf>,
- Akpur, U. ve Altun, S. (2012). Yıldız Teknik Üniversitesi Temel İngilizce Bölümü (Hazırlık) Öğretim Görevlileri ve Öğrencilerinin Ana Ders Kitabı İle İlgili Düşüncelerinin Değerlendirilmesi. *Journal Of Education And Future*. 1(2), 49-62.
- Aksakal, E. ve Dağdeviren, M. (2010). ANP Ve DEMATEL Yöntemleri ile Personel Seçimi Problemine Bütünlük Bir Yaklaşım. *Gazi Üniversitesi Müh. Mim. Fakültesi Dergisi* 25(4) 905-913.
- Alrasheed, S.H, Naidoo, K.S. Clarke-Farr, P.C. ve Binnawi, K.H. (2018). Building consensus for the development of child eye care services in South Darfur State in Sudan using the Delphi technique. *African Journal of Primary Health Care & Family Medicine*, 10(1), a1767. <http://dx.doi.org/10.4102/phcfm.v10i1.1767>
- Altınırnak, S., Ergün, M. ve Karamaşa, Ç. (2010). Yüksek Öğretimde Ders Seçiminde Bulanık DEMATEL Yönteminin Uygulanması: Eskişehir Meslek Yüksekokulu Örneği. *Gazi Üniversitesi Müh. Mim. Fakültesi Dergisi*, 25(4), 905-913.
- Arlı, E. (2009). Uluslararası Fiziksel Dağıtımda Antrepo Sahipliğinin İhracat Yapan İşletmelerin Performansına Etkileri. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Aydoğan K. E., ve Özmen, M. (2015). Stokastik Çok Kriterli Karar Vermede İki Yeni Yöntem: SMAA- Gri İlişkisel Analiz ve SMAA-DEMATEL-Gri İlişkisel Analiz. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 30(4), 627-640. <http://dx.doi.org/10.17341/gummfd.24515>
- Battal, Ü. (2018). Türkiye’de Havayolu Taşımacılığının Finansman Sorunları: DEMATEL Yöntemi Uygulanması. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 96-111.
- Bilginer, N., Kayabaşı A. ve Sezici, E. (2008). Lojistik Faaliyetlerin Süreçsel Etkinliğine Etki Eden Faktörlerin Değerlendirilmesi Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(Aralık). 277-296.
- Bostancı, B., Bakır, N., Yılmaz, D. U. ve Göngör, M. K. (2017). Bulanık Karar Verme Teknikleri İle CBS Destekli Konut Memnuniyeti Araştırması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 32(4). 1193-1207.

- Carpitella, S., Certa, A., Izquierdo, J., ve La Fata, C. M. (2018). A combined multi-criteria approach to support FMECA analyses: A real-world case. *Reliability Engineering & System Safety*, 169, 394-402.
- Dalkey, N. C., Helmer, O., (1963). An Experimental Application of the Delphi Method to the Use of Experts, *Management Science*, 9(3), 458-467.
- DOĞAKA (2018). *Hatay Ekonomik Görünüm Raporu* http://www.dogaka.gov.tr/Haber/Dosya/www.dogaka.gov.tr_2913_MV5W15ZV_DOgAKA-Hatay-ili-Ekonomik-Gorunum-Raporu.pdf
- Dursun, M. (2018). Atık Su Yönetimi için Bütünleşik Bulanık Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemi. *Fırat Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 30(1), 209-217.
- Elgün, N. M . (2015). Bulanık TOPSİS ve Bulanık DEMATEL ile Sigorta Firmaları Performans Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 175-200.
- Ertuğrul, İ. ve Özçil, A. (2016). Ulusal ve Uluslararası Taşıma ve Ticarete Lojistik Köylerin Yapılanma Esasları ve Uygun Kuruluş Yeri Seçimi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 203-226.
- Fong, S., Ch'ng, P., ve Por, F. (2013). Development of ICT competency standard using the Delphi technique. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 103, 299-314. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.10.338>.
- Gezgin, G. (2002) Üretim, Pazarlama ve Lojistik Fonksiyonları Arasındaki İlişkiler ve Lojistik Yönetiminin Önemi, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gürbüz, F. (2016). Stratejik Planlama için Erciyes Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümünün SWOT Faktörlerinin Delphi Tekniği ile Belirlenerek AHP ile Analizi, *Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 32(2), 1-20.
- Güzel, B. ve Taş, A. (2018). Tekstil Sektöründe Tersine Lojistik Sistemlerinin Tasarımını Etkileyen Kriterlere İlişkin Bir Karar Analizi, *Çankaya Üniversitesi Journal of Textiles and Engineer*, 25(110), 154-168.
- Ho, T.-C., Chiu, R.-H., Chung, C.-C. ve Lee, H.-S., (2017), Key Influence Factors for Ocean Freight Forwarders selecting container shipping lines using the revised DEMATEL Approach, *Journal of Marine Science And Technology-Taiwan*, 25(3), 299-310. <http://dx.doi.org/10.6119/JMST-016-1227-1>.
- Jia P., Govindan K. ve Kannan D. (2015). Identification and evaluation of influential criteria for the selection of an environmental shipping carrier using DEMATEL: A case from India. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 76, 719-741.
- Kabadayı, N. ve Dağ, S. (2017). Bulanık DEMATEL ve Bulanık PROMETHEE Yöntemleri İle Kablo Üretiminde Makine Seçimi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 239-260.
- Karaoğlan, S ve Şahin, S. (2016). DEMATEL ve AHP Yöntemleri ile İşletmelerin Satın Alma Problemine Bütünleşik Bir Yaklaşım, DSLR Kamera Örneği. *İşletme*

Araştırmaları Dergisi, 8(2), 359-372.

- Keskin, H. (2011). *Kavramlar, Prensipler, Uygulamalar Lojistik El Kitabı & Küresel Tedarik Zinciri Pratikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Khan, S., Khan, M.I. ve Haleem, A. (2018). Towards Effective Management of Cold Chain: A DEMATEL Approach. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 404, 012019. <https://doi.org/10.1088/1757-899x/404/1/012019>.
- Kısa, A., Cansu G. ve Perçin, S. (2017). Bütünleşik Bulanık DEMATEL-Bulanık VIKOR Yaklaşımının Makine Seçimi Problemine Uygulanması, *Journal of Yasar University*, 12(48), 249-256.
- Koçak, A. ve Diyadin, A. (2018). Sanayi 4.0 Geçiş Süreçlerinde Kritik Başarı Faktörlerinin DEMATEL Yöntemi ile Değerlendirilmesi, *Ege Akademik Bakış*, 18(1), 107-120.
- Kuo-Ping, L., Ming-Lang, T. ve Ping-Feng, P. (2017). Sustainable Supply Chain Management Using Approximate fuzzy DEMATEL method. *Resources, Conservation and Recycling*, 128, 134-142.
- LPI. (2023). *The World Bank LPI Data Set*. <https://lpi.worldbank.org/international/global>
- Mangla, S. K., Luthra, S., Jakhar, S. K., Tyagi, M. ve Narkhede, B. E. (2018) Benchmarking The Logistics Management Implementation Using Delphi And Fuzzy DEMATEL, *Benchmarking: An International Journal*, 25(6), 795-1828. <https://doi.org/10.1108/BIJ-01-2017-0006>
- Menke D., Stuck S. ve Ackerson S. (2018), Assessing Advisor Competencies: A Delphi Method Study, *NACADA Journal* 38(1), 12-21.
- Mumtaz, U. A., Yousaf, P., A. ve De Felice, F. (2018) Identifying The Critical Factors Of Green Supply Chain Management: Environmental benefits in Pakistan. *Science of the Total Environment*, 640-641, 144-152.
- MÜSİAD, (2016), *2015 Lojistik Sektör Araştırma Raporu: Lojistik Sektöründe Sürdürülebilirlik ve Yeşil Lojistik*, MÜSİAD Yayınları, İstanbul.
- Organ, A.(2013). Bulanık DEMATEL Yöntemiyle Makine Seçimini Etkileyen Kriterlerin Değerlendirilmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 157-172.
- Orhan, O. Z. (2003). *Dünyada ve Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2003-39.
- Öneren, M., Arar, T. ve Yurdakul, G. (2017). Developing Competitive Strategies Based on SWOT Analysis in Porter's Five Forces Model by DANP, *İşletme Araştırmaları Dergisi*. 9(2), 511-528.
- Pekkaya, M. ve Aslan, B. (2018). OSB Yer Seçiminde Dikkate Alınan Kriter Önem Derecelerinin Ve Kriterler Arası Etkileşimin Belirlenmesi, *UIİİD-IJEAS*, (18. EYİ Özel Sayısı), 293-308.
- Petriçli, G.ve Gökay, E. (2016). Determining Strategy Based Supplier Pre-Qualification

Criteria With Fuzzy Relational Maps. *Alphanumeric Journal*, 4(2), 11-40. <http://dx.doi.org/10.17093/aj.2016.4.2.5000185588>

- Sarı, İ. U., Ervural B. Ç., ve Bozat S. (2017). Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminde DEMATEL yöntemiyle tedarikçi değerlendirme kriterlerinin incelenmesi ve sağlık sektöründe bir uygulama. *Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 23(4), 477-485.
- Semerci, Ç. ve Semerci, N. (2001). Program Geliştirmede Delphi, DACUM ve Meslek Analizi. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 241-250.
- Seyed-Hosseini, S.M., Safaei, N. ve Asgharpour, M.J. (2006). Reprioritization of failures in a system failure mode and effects analysis by decision making trial and evaluation laboratory technique, *Reliability Engineering and System Safety*, 91, 872-881.
- Şahin, A. E. (2001). Eğitim Araştırmalarında Delphi Tekniği ve Kullanımı. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 20, 215-220.
- TDK, (2016). http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5d7e1f2f255da5.63173154
- Tekez, K.E., Özçelik., T. Ö. (2018). Hazır Giyim Üretiminde Kumaş Kalitesine Etki Eden Faktörlerin Bulanık DEMATEL Yöntemi Kullanılarak Analizi. *Academic Platform Journal of Engineering and Science*, 11(2), 241-250.
- Türker, T., Etöz, M. ve Türker, Y. A. (2016). Üniversitelerde Bölüm Etkinliklerinin Ölçülmesinde Kullanılan Kritik Başarı Faktörlerinin Bulanık Dematel Yöntemi İle Belirlenmesi. *Alphanumeric Journal*, 4(1), 57-72.
- Watkins, R., Meiers, M. W., ve Visser, Y. I. (2012). *A guide to assessing needs*. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development/International Development Association of the World Bank.

Bölüm 12

R PROGRAMI İLE BİBLİYOMETRİK BİR ÇÖZÜMLEME: BALANCED SCORECARD

Fettah KAYRA¹



¹ Arş. Gör. Dr., Siirt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: fettah.kayra@siirt.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6954-9910

Giriş

Balanced Scorecard (BSC) yani “Dengeli Skor Kartı”, Kaplan ve Norton tarafından 1992 yılında literatüre kazandırılan ve genişletilmiş hâliyle 1996 yılında “The Balanced Scorecard: Translating Stragey into Action” başlığıyla kitap olarak da yayımlanan bir stratejik kontrol aracıdır (Kaplan ve Norton, 1992; Kaplan ve Norton, 1996a). Kitap, 1997 yılında American Accounting Association tarafından “yılın en iyi teorik katkısı” olduğu gerekçesi ile ödülle layık görülmüş ve iş dünyasında büyük bir ilgi uyandırmıştır (Nørreklit, 2003, s. 591).

1990’lı yıllardan itibaren önemli bir yönetim aracı hâline gelen BSC birçok sektörde örgütlere performans değerlendirme ve stratejilerin hayat geçirilmesi açısından katkı sağlamaktadır. Bu yönetim aracının özelliği, örgütleri tek boyutlu değerlendirmeler yerine birçok boyut açısından ele alması ve daha bütüncül bir bakış açısıyla geleneksel finansal değerlendirmelerin yanında yeni ölçüm yöntemleri geliştirmesidir. Performans değerlendirme konusunda, finansal durumla birlikte işletmelerin dâhili süreçlerinin etkinliği, müşteriler ve öğrenme-büyüme gibi parametreler de göz önünde bulundurulurken daha zengin bir ölçüm sistemi geliştirilmiştir. Bu sayede, örgütler kısa vadeli finansal hedefler yerine uzun vadeli ve sürdürülebilir amaç ve hedeflere odaklanabilmişlerdir (Kaplan ve Norton, 1996a; Kaplan ve Norton, 2005; Kaplan, 2009).

Bu çalışmada, bibliyometrik bir çözümleme yapılarak BSC konusunda yürütülen araştırmaların genel bir portresini çizmek ve konu hakkında mevcut bilgiyi derinleştirmek amaçlanmıştır. Bibliyometrik analizler, incelenen konu ile ilgili genel betimsel göstergeleri (yıllık bilimsel üretim grafiği, yıllık bazda alınan atıf sayısı vs.), kaynakça analizlerini (en çok yayım yapan kaynaklar, en çok atıf alan kaynaklar vs.), yazar analizlerini (en üretken yazarlar, en çok atıf alan yazarlar, yazarların üretkenlikleri vs.), doküman analizlerini (en çok kullanılan anahtar kelimeler, trend konuları vs.) ve kavramsal yapıya dönük analizleri (eş birliktelik analizi, eş atıf analizi, tematik harita vs.) ortaya koymaktadır. Böylelikle, literatürdeki çalışmaların gelişimi, yazarlar arası işbirlikleri ve çalışma konuları çeşitli biçimlerde incelenerek alanın daha net bir görünümü elde edilebilmektedir. Bibliyometrik analizler, aynı zamanda, literatürdeki boşlukları yani araştırmacıların hangi alanlarda çalışma yapabilecekleri konusunda da öneriler sunabilmektedir. Tabii, bu tür analizler sınırlılıklar dâhilinde yürütüldüğünden dolayı zaman zaman bazı çalışmaların çözümleme dışında kalmasına da neden olabilmektedir. Bibliyometrik analizler, daha sistematik sonuçlar elde etmek maksadıyla çoğu zaman bir veri tabanına ya da bir yayın türüne dayalı olarak yürütülmektedir. Dolayısıyla, seçili veri tabanı ve yayın türü haricinde diğer veri tabanlarının ve diğer yayın türlerinin kapsam dışı tutulmasından dolayı çalışmalar bazı eksiklikler barındırabilmektedir. Yine de, bu tür çalışmaların, alanın genel durumunu

ve eğilimlerini gözler önüne sermesi bakımından oldukça faydalı olduğu düşünülmektedir.

Literatüre bakıldığında ulusal ve uluslararası alanda önceki yıllarda BSC konusunda çeşitli açılardan dâhil etme ve hariç tutma kriterleri gözetilerek ve belirli alanlara yoğunlaşarak yürütülen bazı çalışmalar mevcuttur (Picoli vd., 2012; Chiu ve Li, 2014; de Sousa vd., 2020; Eklund, 2020; Żółtowski, 2022; İyibildiren, 2022; Suárez-Gargallo ve Zaragoza-Sáez, 2023). Bu çalışmada ise, BSC kavramı yönetim (management) kavramı açısından ele alınmıştır. Dolayısıyla, çalışma, BSC'nin yönetim alanında uluslararası literatürdeki gelişimini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir.

1. Kavramsal Çerçeve

BSC kavramı bilimsel alana 1992 yılında kazandırılmış olmasına karşın geliştirilme süreci 1990 yılına kadar gitmektedir. Orijini, Nolan Norton Enstitüsü sponsorluğunda birçok şirketi kapsayarak yürütülen ve bir yıl süren bir araştırmaya dayanmaktadır. Araştırma, David Norton (dönemin enstitü başkanı) ve akademik danışmanlık yapan Robert Kaplan tarafından yürütülmüştür. Bu kapsamda; üretim, hizmet, ağır sanayi ve ileri teknoloji gibi çeşitli alanlarda faaliyet gösteren bir dizi şirketin temsilcileriyle bir yıl boyunca aylık toplantılar gerçekleştirilmiş ve yeni bir performans ölçüm metodu geliştirilmiştir (Kaplan ve Norton, 1996a; Akt. Güner, 2008, s. 250). Yalnız, bu şirketler, değer oluşturma konusunda merkezi bir rol oynama görevi gören maddi olmayan varlıklara sahip şirketlerden oluşmuştur (Kaplan, 2009, s. 1253).

Kaplan ve Norton'a göre (1996a), finansal kriterleri merkeze alan 'geleceksel' önlemler günümüz iş ortamı için yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle; kalite, pazar payı, müşteri ve çalışan memnuniyeti ile ilgili daha geniş bir ölçüt yelpazesine dikkat edilmesi, finansal performansını yönlendiren faktörler hakkında daha iyi bir fikir verebilmektedir (Butler vd., 1997, s. 242). Kaplan ve Norton (2005); geleneksel ölçüm sistemlerinin finans fonksiyonundan kaynaklanması nedeniyle kontrole dayalı olduğunu ve çalışanların örgütsel amaç ve hedefleri gerçekleştirip gerçekleştirmediklerini ölçerek çalışan davranışlarını kontrol etmeye çalıştığını ifade etmektedir. BSC de aynı şekilde amaç ve hedefler belirler, fakat insanların bu hedeflere ulaşmak için gerekli olan davranışları benimseyeceğini varsayar. Önlemler, insanları genel vizyona doğru çekmek için tasarlanmış ve merkeze kontrol yerine strateji konulmuştur. Ayrıca, finansal etkenler dışında diğer birçok etken de strateji ile ilişkilendirilmiştir.

BSC, bir başka tanıma göre, kuruluşun vizyon ve stratejisinden türetilen performans ölçümlerini içeren performans yönetimi kavramına strateji odaklı bir yaklaşımdır. BSC'yi kullanan şirketler arasında ABB Switzerland, AT&T Canada, Chemical Bank, Hilton Hotels, Sears, UPS, Wells Fargo Onli-

ne Financial Services ve Wendy's International bulunmaktadır. ABD ordusu da yakın zamanda bunu Stratejik Hazırlık Sisteminin bir parçası olarak benimsemiştir (Frigo, 2002, s. 6).

Chavan (2009, s. 395), BSC sürecini ise şu şekilde tanımlamaktadır:

- 1) Vizyonu netleştirin ve stratejiye çevirin.
- 2) Stratejik hedefleri ve önlemleri birbirleri ile ilişkilendirin ve birbirine bağlayın.
- 3) Stratejik girişimleri planlayın, hedefler belirleyin ve bu faktörleri uyumlu hâle getirin.
- 4) Stratejik geri bildirim ve öğrenmeyi geliştirin.

BSC temel olarak dört perspektiften oluşmakta ve bu dört perspektif örgütün vizyon ve stratejileriyle başarılı bir şekilde ilişkilendirildikleri zaman örgütsel başarıyı getirmektedir. Şekil 1'de, "müşteri perspektifi" müşterilerin örgütü nasıl gördüğünü, "iç perspektif" hangi iç süreçlerde başarılı olunması gerektiğini, "öğrenme ve büyüme perspektifi" gelişim ve değer oluşturmaya, "finansal perspektif" ise hissedarlara bakış açısını temsil etmektedir (Kaplan ve Norton, 1996a; Butler vd., 1997, s. 244). Tüm bu faktörler vizyon ve strateji ışığında yapılandırılmış ve kontrol süreçlerine tabi tutulmuştur. Yani, balanc scorecard çerçevesindeki tüm hedefler ve performans ölçütleri, kuruluşun vizyon ve stratejisinden türetilmektedir (Frigo, 2002, s. 6).



Şekil 1. *Balanced Scorecard Bileşenleri*

BSC bileşenlerinin neleri ifade ettiğine bakılırsa (Olson ve Slater, 2002, s. 13; Chavan, 2009, s. 397):

(1) Finansal perspektif: Mali açıdan başarılı olmak için hissedarlarımıza nasıl görünmeliyiz?

- Sermaye getirisi,
- Hisse senedi değerinin artırılması,
- Varlık kullanımını.

(2) Müşteri perspektifi: Vizyonumuza ulaşmak için müşterilerimize nasıl görünmeliyiz?

- Ürün/hizmet özellikleri ve kalitesi,
- Müşteri ilişkileri (müşteri memnuniyeti, müşteri tutma ve müşteri şikâyetlerinin sayısı),
- İmaj ve itibar.

(3) İç perspektif: Hissedarlarımızı ve müşterilerimizi memnun etmek için hangi iş süreçlerinde başarılı olmalıyız?

- Ürün ve hizmetler geliştirmek,
- Ürün ve hizmetler sunmak,
- Satış sonrası hizmetler (örneğin, sipariştten teslimata kadar geçen süre),
- Stokta ürün olmama yüzdesi.

(4) Öğrenme ve büyüme perspektifi: Vizyonumuza ulaşmak için, değişme ve gelişme yeteneğimizi nasıl sürdüreceğiz?

- Çalışan yetenekleri,
- Bilgi sistemi yetenekleri,
- Motivasyon,
- Güçlendirme ve uyum,
- Satış veya pazar payı,
- Satış büyümesi veya pazar payı büyümesi,
- Yeni ürünlerden yapılan satışların yüzdesi,
- Pazarlama çalışanlarından gelen öneri sayısı,
- Yeni müşterilerden elde edilen satışların yüzdesi.

Pandey (2005, s. 51), BSC uygulamasının örgütlere birçok açıdan katkı sunduğunu ifade etmektedir. Buna göre, BSC; hedef müşterileri, onların gereksinimlerini ve performans açıklarını anlamak için kapsamlı bir araçtır. BSC, ayrıca, geleneksel finansal performans sistemlerinde ihmal edilen maddi olmayan varlıklara, finansal olmayan girişimlere ve entelektüel sermayeye de odaklanır. Çünkü (Butler vd., 1997, s. 242), söz konusu finansal olmayan performans ölçütlerindeki bir eksiklik, finansal performansta yaklaşmakta olan bir düşüş için erken uyarı sağlayabilir ve olası finansal zararları hafifletmek için zamanında düzeltici önlemlerin alınmasını sağlayabilir. Uygulamanın bir diğer katkısı, çalışanların stratejiyi anlamalarını ve stratejik hedefleri günlük operasyonlarıyla ilişkilendirmelerini sağlamasıdır. Yine, sürekli olarak performans incelemesini gerektirdiğinden dolayı geri bildirim kolaylaştırmaktadır. Chavan (2009, s. 393), bu noktada uygulamanın hayata geçirilip başarıya ulaşmasında örgüt kültürünün etkisine de işaret etmektedir. Çünkü, farklı kuruluşların oldukça farklı ihtiyaçları, pazar alanları, insanları, ürünleri ve hizmetleri vardır ve önemli ölçüde farklı dengeli skor kartlarına sahip olacaklardır. Ayrıca, dengeli skor kartı yaklaşımı, kuruluş içindeki kültürde bazı önemli değişiklikler de gerektirebilir.

Uygulamanın içeriği ve katkıları konusunda eleştirel çalışmalar da mevcuttur. Örneğin, Perkins vd. (2014, s. 152-153), BSC uygulamasının literatürde birçok konuda eleştiri aldığını ifade etmiştir. Buna göre, BSC uygulaması; zaman boyutunu ve değişim yönetimini ihmal etmekte, rekabetçi bir boyutu bulunmamakta, uygulama esnasında ortaya çıkacak sorunlara dair yanıtız kalmakta ve sağlam bir teorik temele dayanmamaktadır. Yazarlara göre, BSC uygulaması; çalışan memnuniyeti, tedarikçi performansı ve çevre/toplum gibi konularda da eksik kalmakta ve modelin kapsamlılığı sınırlanmaktadır. Benzer şekilde, Neely (2008, s. 1) çalışmasında dengeli skor kartı uygulamasının sonuçları konusunda eleştirel bir çalışma yürütmüştür. Yazar, bu kapsamda, Birleşik Krallık merkezli bir elektrik toptan satış zincirinin biri dengeli skor kartını uygulamış ve diğeri uygulamamış iki bölümünden üç yıla kadar mali veriler toplamış ve şubeler arasında performans farklılıklarını inceleme altına almıştır. Bulgulara göre, dengeli skor kartını uygulayan bölümün satışları ve brüt kârlarında iyileşmeler görülürken; kardeş bölümde de benzer performans iyileştirmeleri gözlemlenmiştir. Bu nedenle, yazara göre, dengeli puan kartının performans etkisinin sorgulanması gerekmektedir.

Tabii, söz konusu uygulamanın hangi tür örgütlere daha uygun olduğu konusu da önemli bir husustur. Giannopoulos vd.'ne göre (2013), BSC uygulaması her tür ve büyüklükteki işletmenin kullanımına uygun görünen bir performans ölçüm ve stratejik yönetim sistemi olmasına rağmen birçok çalışma, BSC'nin büyük ölçekli şirket ve kuruluşlarda başarıya ulaşma ihtimalinin daha yüksek olduğunu göstermiştir. Yazarlar, bu kapsamda BSC'nin küçük şirketlerde kullanımına ilişkin sınırlı ampirik kanıt olduğundan hareketle Birleşik Krallık ve Kıbrıs'ta bulunan küçük şirketlerde BSC farkındalığı ve kullanımına ilişkin kar-

şılaştırmalı bir araştırma yürütmüşlerdir. Çalışma, ayrıca, uygulamanın küçük şirketler tarafından benimsenmemeye nedenlerini ve bu şirketlerin BSC modelinde yer alan benzer performans ölçütleri kullanıp kullanmadıklarını incelemiştir. Bulgular, özellikle Birleşik Krallık'taki küçük şirketlerin çoğunluğunun BSC'den habersiz olduğunu ve sonuç olarak BSC kullanım düzeylerinin son derece düşük olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, bazı katılımcılar, BSC'nin küçük şirketler için uygun olmayan bir araç olduğuna ve uygulanmasının bu tür kuruluşlar için mevcut kaynakların ötesinde olduğuna inanmaktadır.

2. Araştırma

Konu hakkında Web of Science veri tabanında 20.05.2022 tarihinde “all fields (tüm alanlar)” seçilerek “balanced scorecard” kavramı taranmış ve toplamda 5044 adet sonuca ulaşılmıştır. “Citation topics meso” ise “management (yönetim)” olarak belirlenmiş ve sonuç 3032'ye düşmüştür. “Document types (doküman biçimi)” ise “article (makale)” olarak belirlendikten sonra book (kitap), book chapters (kitap bölümleri), early access (erken erişim makaleleri) ve proceeding papers (bildiriler) çözümlene dışı tutulduktan sonra sonuç 2005'e düşmüştür. “Language (dil)” ise “English (İngilizce)” olarak seçildikten sonra toplam çalışma sayısı 1860 olmuştur. Dolayısıyla, bibliyometrik çözümlenmeye tabi tutulan çalışma sayısı toplamda 1860'dır.

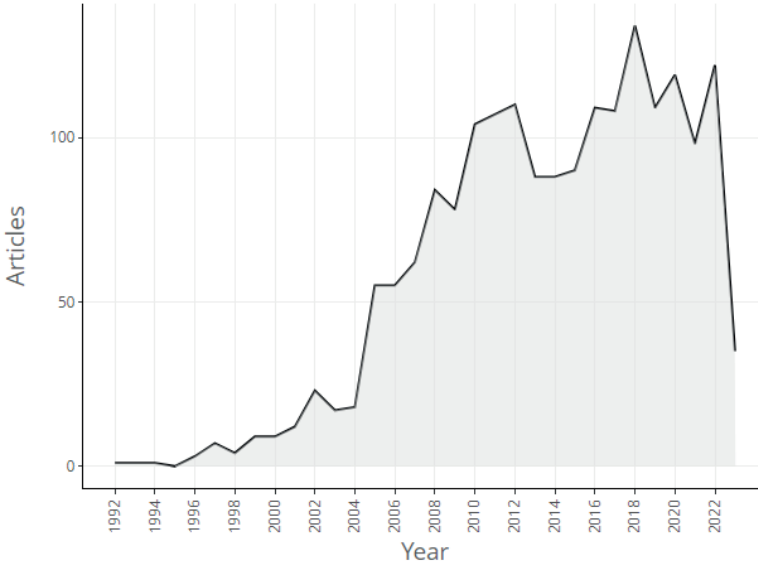
2.1. Betimsel Bazı Önemli Göstergeler

Veri seti konusunda bazı göstergeler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Betimsel Bazı Göstergeler

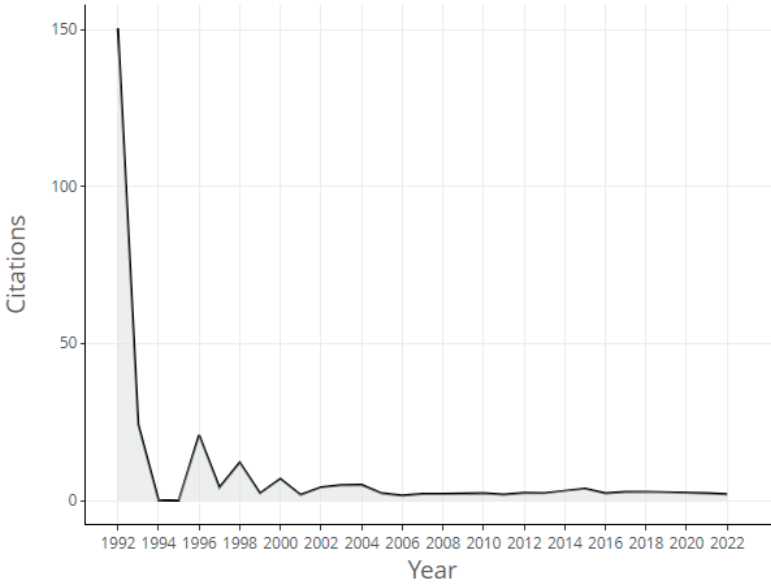
Tanım	Değer
Veri Hakkında Temel Bilgiler	
Zaman Aralığı	1992:2023
Makalelerin Yayımlandığı Kaynak Sayısı	648
Analiz Edilen Makale Sayısı	1860
Yıllık Yüzdesele Büyüme Oranı	12,15
Ortalama Makale Yaşı	9,14
Makale Başına Ortalama Atıf Sayısı	27,86
Referanslar	60870
Anahtar Kelimelerin Toplam Sayısı	3994
Yazarlar ve İşbirlikleri Hakkında Bilgiler	
Toplam Yazar Sayısı	3927
Tek Yazarlı Makale Sayısı	265
Makale Başına Ortalama Yazar Sayısı	2,61
Uluslararası Ortak Yazarlıkların Yüzdesele Oranı	24,46

Konu hakkında yürütülen araştırmaların yıllık grafiğine (annual scientific production) bakacak olursak (şekil 1) araştırma sayılarının 1992 yılından 2004 yılına kadar yavaş fakat istikrarlı bir şekilde arttığı görölmektedir. Fakat 2004 yılında çalışma sayıları yıllar itibarıyla hızla artmış ve günümüze kadar devam etmiştir (2023 yılındaki düşüşün sebebi yılın henüz tamamlanmamasıdır).



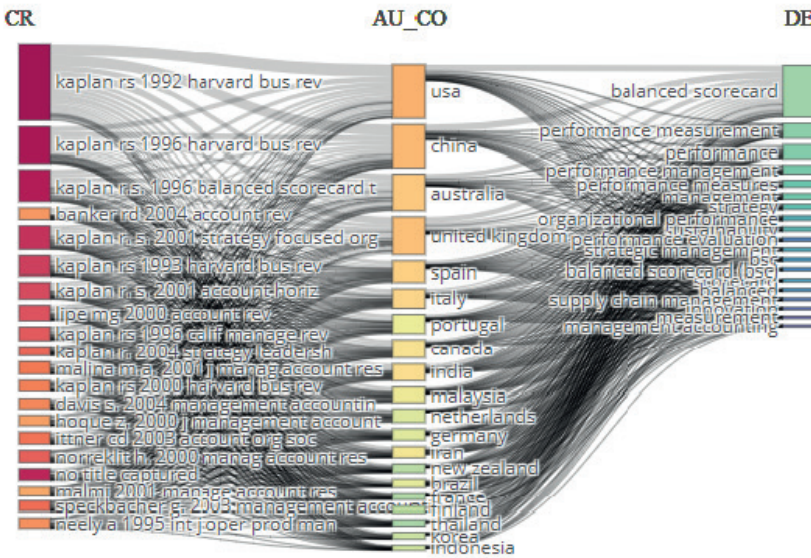
şekil 1. Çalışmaların Yıllık Artış Grafiği

Yıllar itibarıyla gerçekleşen atıf sayılarına (average citations per year) baktığımızda ise (şekil 2), konunun 1992 yılında Web of Science veri tabanında 150 atıf aldığı görölmektedir. Bununla beraber, 2000’li yıllara kadar devam eden atıf sayıları bu tarihten itibaren düşmeye başlamış ve konu popülerliğini yitirmeye başlamıştır.



Şekil 2. Yıllar İtibarıyla Atıf Sayıları

Veri setinde; en çok atıf alan kaynaklar, en üretken ülkeler ve en fazla kullanılan anahtar kelimeler gibi parametrelere göre oluşturulan üç alan analizi (three-field plot) ise aşağıda sunulmuştur (parametre için 20 seçim yapılmıştır.)



Şekil 3. Üç Alan Analizi

En çok atıf alan kaynaklara bakıldığında balanced scorecard kavramını bilimsel alana kazandıran ve birçok araştırmada ortak yazarlık yapmış olan Robert S. Kaplan ve David P. Norton isimlerinin alana damga vurduğu ifade edilebilir (Picoli vd., 2012; Chiu ve Li, 2014; de Sousa vd., 2020; Eklund, 2020; Żóltowski, 2022; İyibildiren, 2022; Suárez-Gargallo ve Zaragoza-Sáez, 2023). Yazarların 1992 yılında yazdıkları “The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance” adlı makale (Kaplan ve Norton, 1992) ilk sırada, 1996 yılında yazdıkları “Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System” adlı makale (Kaplan ve Norton, 1996b) ikinci sırada ve yine 1996 yılında yazdıkları “The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action” adlı kitap (Kaplan ve Norton, 1996a) üçüncü sırada bulunmaktadır. Konu hakkında en üretken ülkeler Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Avustralya ve Birleşik Krallık’tır. Yine, İspanya, İtalya, Portekiz ve Kanada ülkeleri de öne çıkmaktadır. Anahtar kelimelerde ise balanced scorecard haricinde özellikle “performance measurement (performans ölçme)”, “performance (performans)” ve “performance management (performans yönetimi)” gibi kavramların yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir.

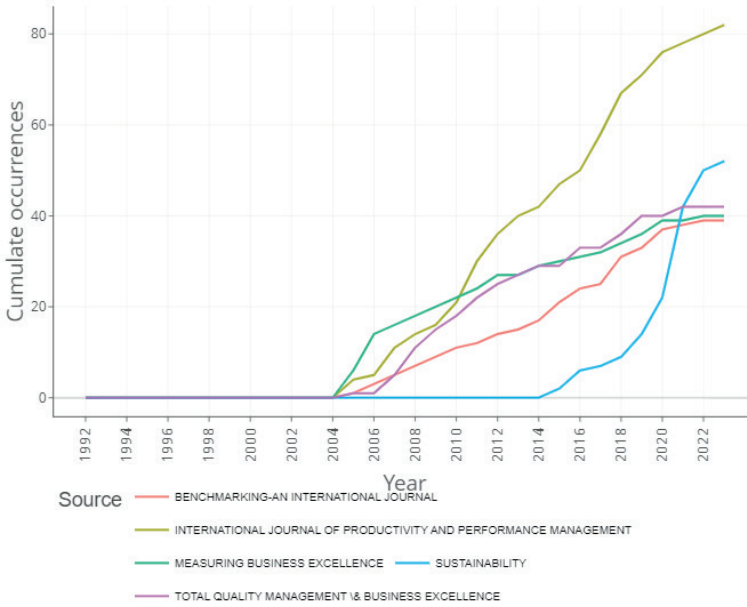
2.2. Kaynakça Analizleri

Çözömlenen çalışmaların en fazla yer aldığı kaynaklar (most relevant sources) Tablo 2’de sunulmuştur (parametre için 10 seçim yapılmıştır). Buna göre, en popüler üç dergi; “International Journal of Productivity and Performance Management”, “Sustainability” ve “Total Quality Management \& Business Excellence” dergileridir.

Tablo 2. Veri Setinin En Fazla Yayımlandığı Kaynaklar

Kaynaklar	Makale sayısı
INTERNATIONAL JOURNAL OF PRODUCTIVITY AND PERFORMANCE MANAGEMENT	82
SUSTAINABILITY	52
TOTAL QUALITY MANAGEMENT \& BUSINESS EXCELLENCE	42
MEASURING BUSINESS EXCELLENCE	40
BENCHMARKING-AN INTERNATIONAL JOURNAL	39
ACCOUNTING ORGANIZATIONS AND SOCIETY	28
JOURNAL OF ACCOUNTING AND ORGANIZATIONAL CHANGE	27
INTERNATIONAL JOURNAL OF OPERATIONS \& PRODUCTION MANAGEMENT	23
JOURNAL OF CLEANER PRODUCTION	20
MANAGEMENT ACCOUNTING RESEARCH	20

Şimdi de veri setinin yayımlandığı en önemli dergilerin yıllar itibarıyla yayım sayılarına (source dynamics) bakalım (parametre için 5 seçim yapılmıştır).



Şekil 4. Veri Setinin En Fazla Yayımlandığı 5 Derginin Balanced Scorecard Konusundaki Yayımların Grafiği

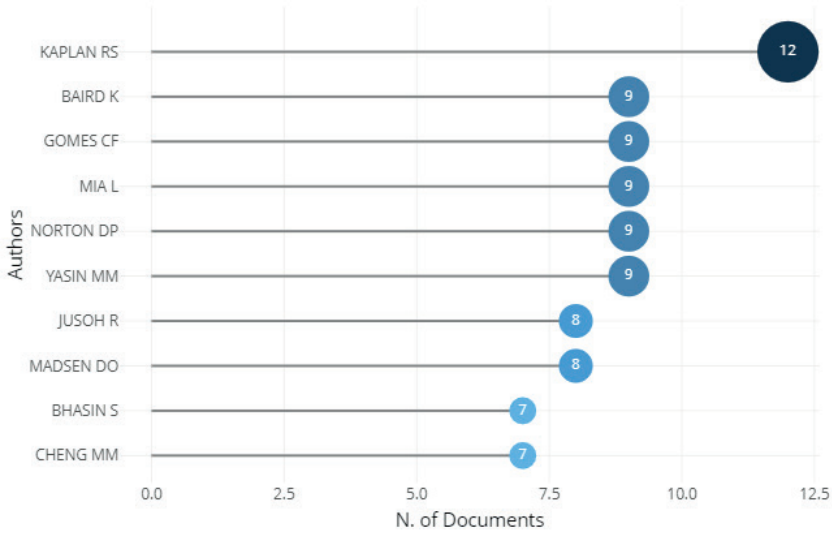
Çözömlenen 1860 adet çalışmanın kaynakçalarına (most local cited sources [from reference lists]) bakıldığında (parametre için 10 seçim yapılmıştır) en fazla atıf alan kaynakların başında 3392 atıf sayısı ile “Harvard Business Review” gelmektedir. Bu sonuç, alanda çeşitli açılardan yürütölen diğer bibliyometrik analizlerle de (Eklund, 2020; Żóltowski, 2022; İyibildiren, 2022; Suárez-Gargallo ve Zaragoza-Sáez, 2023) örtüşmektedir. İkinci sırada 3156 atıfla “Accounting Organizations And Society” ve üçüncü sırada 2718 atıfla “Management Accounting Research” dergileri bulunmaktadır.

Tablo 3. Veri Setinin Kaynakçalarında En Çok Atıf Alan Kaynaklar

Atıf Kaynakları	Aldığı atıf sayısı
HARVARD BUSINESS REVIEW	3392
ACCOUNTING ORGANIZATIONS AND SOCIETY	3156
MANAGEMENT ACCOUNTING RESEARCH	2718
INTERNATIONAL JOURNAL OF OPERATIONS \& PRODUCTION MANAGEMENT	2057
THE ACCOUNTING REVIEW	1313
STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL	1206
INTERNATIONAL JOURNAL OF PRODUCTION ECONOMICS	1017
ACADEMY OF MANAGEMENT REVIEW	994
JOURNAL OF CLEANER PRODUCTION	943
INTERNATIONAL JOURNAL OF PRODUCTIVITY AND PERFORMANCE MANAGEMENT	894

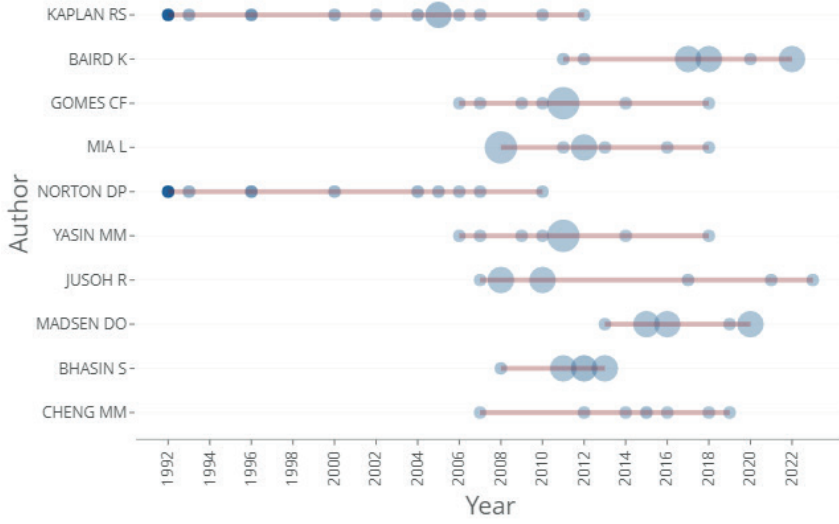
3.3. Yazar Analizleri

Balanced Scorecard konusunda en fazla yayım yapan yazarlar ve yayım sayıları (most relevant authors) aşağıdaki şekilde sunulmuştur (parametre için 10 seçim yapılmıştır). Kaplan, 12 makale ile ilk sırada bulunmaktadır. Baird, Gomes, Mia, Norton ve Yasin ise 9 makale ile 2. sırayı paylaşmaktadır.



Şekil 5. Veri Setinde En Üretken Yazarlar

Yazarların yıllar itibarıyla gerçekleşen üretkenliklerine bakıldığında (author's production over time) Kaplan ve Norton'un ilk dönemlerdeki hâkimiyetleri görülebilir. 2006 yılından itibaren söz konusu yazarlar haricinde Gomes, Yasin, Jusoh ve Cheng gibi isimlerin öne çıktığı görülmektedir.



Şekil 6. Veri Setindeki Yazarların Yıllar İtibarıyla Üretkenlikleri

Yazarların hangi etki değerlerine sahip oldukları (author local impact) ise Tablo 4'te görülmektedir (Öncelikli parametre olarak h endeksi seçilmiş ve parametre için 10 seçim yapılmıştır). Öngörüldüğü üzere, yine Kaplan ve Norton ilk iki sırayı almıştır. Üçüncü sırada 7 h endeksi ile Bhasin, dördüncü sırada 6 h endeksi ile Baird ve beşinci sırada yine 6 h endeksi ile Cheng bulunmaktadır.

Tablo 4. Veri Setindeki Yazarların Etki Değerleri

Element	h endeksi	g endeksi	m endeksi	Toplam atıf	Yayın sayısı	Konu hakkında ilk yayın yılı
KAPLAN RS	12	12	0,375	8711	12	1992
NORTON DP	9	9	0,281	8454	9	1992
BHASIN S	7	7	0,438	426	7	2008
BAIRD K	6	9	0,462	177	9	2011
CHENG MM	6	7	0,353	291	7	2007
GARENGO P	6	7	0,5	168	7	2012
WANG CH	6	6	0,353	122	6	2007
BHAGWAT R	5	5	0,294	589	5	2007
BREMSER WG	5	6	0,25	181	6	2004
CHANG HH	5	5	0,25	184	5	2004

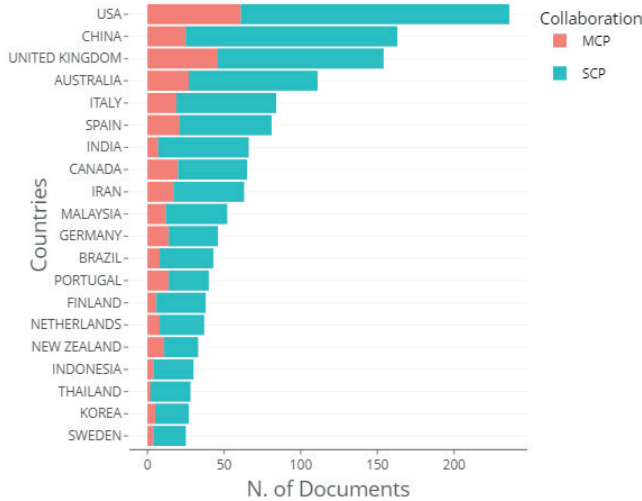
En üretken kurum bilgilerine (most relevant affiliations) bakıldığında (parametre için 10 seçim yapılmıştır), ilk sırada 59 makale ile Islamic Azad University (Picoli vd., 2012; Chiu ve Li, 2014; de Sousa vd., 2020; Eklund, 2020; Żółtowski, 2022; İyibildiren, 2022; Suárez-Gargallo ve Zaragoza-Sáez,

2023), ikinci sırada 45 makale ile University Politechnic of Valencia ve üçüncü sırada 39 makale ile Macquarie University gelmektedir.

Tablo 5. En Üretken Kurumlar

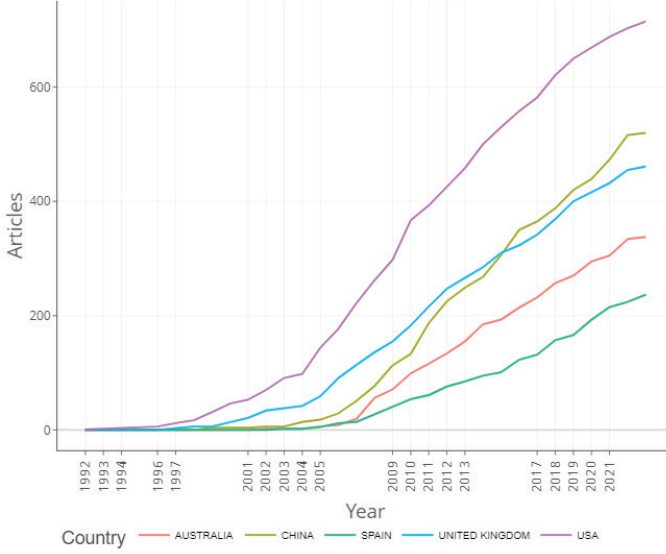
Kurum	Makale sayısı
ISLAMIC AZAD UNIVERSITY	59
UNIVERSITY POLITECHNIC OF VALENCIA	45
MACQUARIE UNIVERSITY	39
GRIFFITH UNIVERSITY	31
UNIVERSITY OF AUCKLAND	24
UNIVERSITY OF MALAYA	24
ARIZONA STATE UNIVERSITY	22
NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY	22
UNIVERSITY OF TEHRAN	22
HARVARD UNIVERSITY	21

Veri setimizdeki makalelerin sorumlu yazarlarının ülkesel dağılımları (corresponding author's country) bir başka çözümleme konusudur (parametre için 20 seçim yapılmıştır). Şekilde “MCP” ifadesi “multiple country publication”, bir başka deyişle çoklu ülke yayını, “SCP” ise “single country publication”, yani tekli ülke yayını belirtmektedir. 200’den fazla çalışmada sorumlu yazarlar Amerika Birleşik Devletleri’nden olmuştur. Görüldüğü üzere, sorumlu yazarların büyük bir bölümü Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Birleşik Krallık asıllıdır. Yine; Avustralya, İtalya ve İspanya öne çıkan diğer ülkelerdendir.



Şekil 7. Veri Setinde Yer Alan Sorumlu Yazarların Ülkeleri

Şekil 8’de görüleceği üzere alanda yazılmış olan makalelerin yıllar itibarıyla dağılımına (countries’ production over time) bakıldığında (parametre için 5 seçim yapılmıştır) özellikle 2004-2005 yıllarından itibaren, yürütülen çalışmalarda önemli bir artış gerçekleştiği saptanmıştır.



Şekil 8. Ülkelerin Zaman İçerisindeki Bilimsel Üretkenlikleri

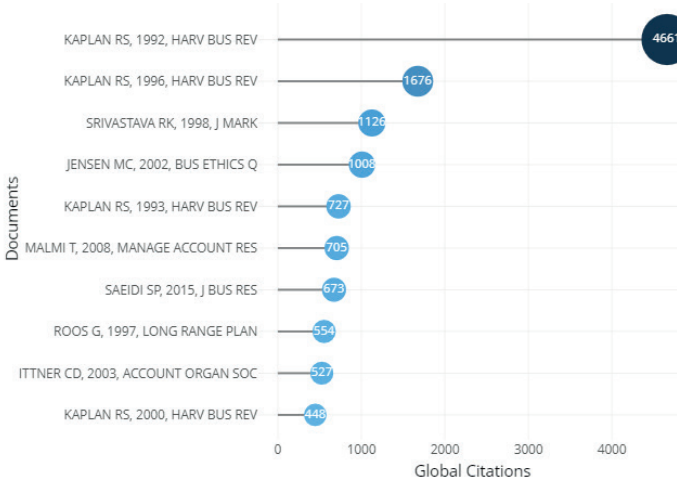
Toplam atıf sayıları ve çalışma başına gerçekleşen ortalama atıf sayılarına (most cited countries) bakıldığında (parametre için 10 seçim yapılmıştır) yine ABD’nin ilk sırada olduğu görülmektedir (Picoli vd., 2012; Chiu ve Li, 2014; de Sousa vd., 2020; Eklund, 2020; Żóltowski, 2022; İyibildiren, 2022; Suárez-Gargallo ve Zaragoza-Sáez, 2023). ABD, 17363 atıf, Birleşik Krallık 5572 ve Çin 4116 atıf almıştır.

Tablo 6. Ülkesel Bazda Gerçekleşen Atıf Sayıları ve Makale Başına Ortalama Atıf Sayısı

Ülke	Toplam atıf sayısı	Ortalama atıf sayısı
ABD	17363	73,57
BİRLEŞİK KRALLIK	5572	36,18
ÇİN	4116	25,25
AVUSTRALYA	3115	28,06
İTALYA	1966	23,40
HİNDİSTAN	1807	27,38
FİNLANDİYA	1628	42,84
HOLLANDA	1543	41,70
İSPANYA	1447	17,86
KANADA	1280	19,69

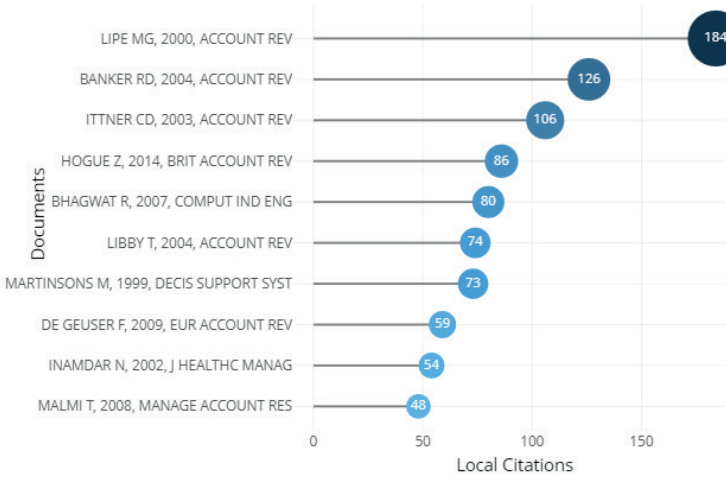
2.4. Doküman Analizleri

Küresel açıdan en fazla atıf alan kaynaklar (most global cited documents) Şekil 9'da gösterilmiştir (parametre için 10 seçim yapılmıştır). Kaplan ve Norton'un eş yazarlık yaptığı iki çalışma (1992, 1996b) ilk iki sırayı paylaşmaktadır. Srivastava vd.'nin 1998 yılında yazdığı makale ise üçüncü sırada bulunmaktadır. Bununla birlikte; Jensen, Malmi ve Saeidi gibi isimler de dikkat çeken diğer yazarlardandır.



Şekil 9. Küreselde En Fazla Atıf Alan Yazarlar

Veri setindeki yazarlar içinden en fazla atıf almış olan yazarlar ve çalışmaları (most local cited documents) ise şu şekildedir (parametre için 10 seçim yapılmıştır):



Şekil 10. Veri Setindeki Yazarlar İçinden En Fazla Atıf Almış Olan Yazarlar ve Çalışmaları

Tablodan da görüleceği üzere Lipe ve Salterio'nun 2000 yılında yazmış oldukları makale 184 atıfla ilk sırada bulunmaktadır. Banker vd. (2004)'nin makalesi 126 atıf ve Ittner vd.'nin makalesi (2003) ise 106 atıf almıştır.

En çok tekrar edilen anahtar kelimelere (most frequent words) bakıldığında (sıralamada “Author’s keywords” temel alınmış ve parametre için 10 seçim yapılmıştır) görüleceği üzere “balanced scorecard” kavramı 694 defa anahtar kelime olarak kullanılmıştır. “performance measurement” kavramı 190 defa, “performance” kavramı 184 defa ve “performance management” kavramı ise 121 defa anahtar kelime olarak kullanılmıştır.



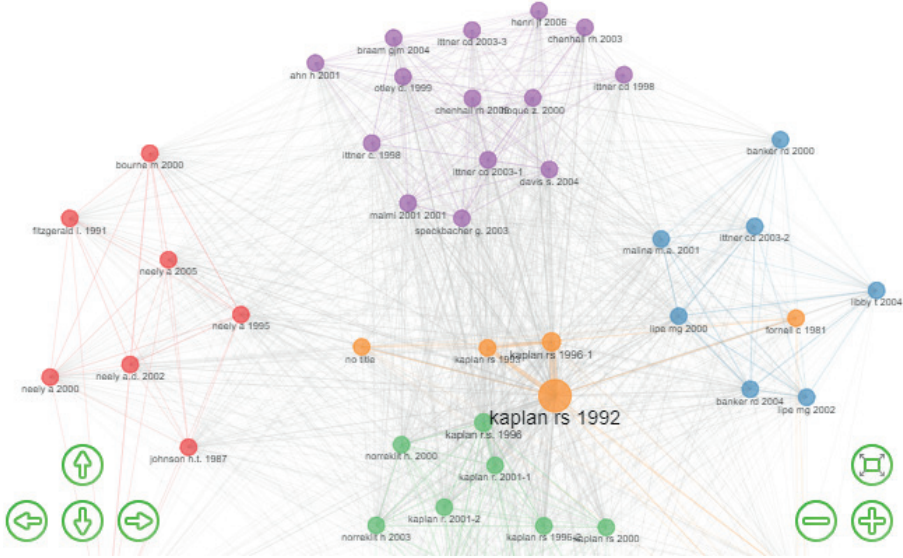
Şekil 11. Veri Setinde En Fazla Kullanılan Anahtar Kelimeler

2.5. Kavramsal Yapıya Yönelik Analizler

Bu kısımda eş birliktelik analizi (co-occurrence network), tematik yapı (thematic map), eş atıf analizi (co-citation network) ve iş birliği ağları (collaboration network) sunulmuştur. Öncelikle eş birliktelik analizine bakalım (author’s keywords baz alınmıştır).

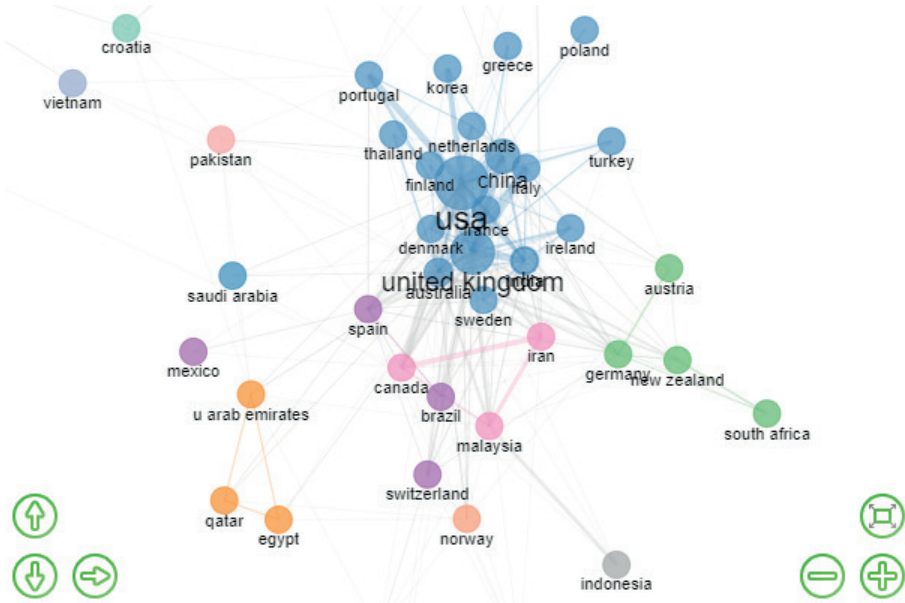
Önemli çözümlenmelerden bir diğeri tematik yapıdır. Tematik yapıya bakıldığında alanın motor kavramlarının “organizational performance (örgütsel performans)”, “performance evaluation (performans değerlendirme)”, “corporate social responsibility (kurumsal sosyal sorumluluk)”, “system dynamics (sistem dinamikleri)”, “efficiency (etkinlik)” ve “corporate sustainability (kurumsal sürdürülebilirlik)” olduğu görülmektedir. İlk üç kavram aynı zamanda konunun temel temalarındandır. Temel temalara bakıldığında; “balanced scorecard (BSC)”, “performance measurement (performans ölçme)” ve “performance (performans)” kavramları görülecektir. Tematik yapıda sol üst kısım niş temaları, sol alt kısım ise kaybolmaya yüz tutan ya da ortaya yeni çıkan kavramları işaret etmektedir.

Şekil 14’te ise eş atıf analizi görülmektedir. Kaplan ve Norton’un oluşturduğu merkezi yapı haricinde 3 ayrı gruplaşmanın olduğu görülmektedir.



Şekil 14. Eş Atıf Analizi

İşbirliği ağlarına bakıldığında konu hakkında yürütülen çalışmaların genel olarak Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık ve Çin etrafında yoğunlaştığı görülmektedir. Ayrıca, merkez içerisinde Türkiye ile birlikte birçok Avrupa ülkesi görülmektedir. Almanya, Avusturya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika Cumhuriyeti arasında da güçlü bir ilişki mevcuttur. Yine, Mısır, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri arasında da yoğun bir çalışma ilişkisi bulunmaktadır.



Şekil 15. Ülkeler Arası İş Birliği Ağları

3. Sonuç

Bu çalışmada, BSC konusu temel alınarak bibliyometrik bir araştırma yürütülmüş ve hem alandaki teorisyenler hem de uygulayıcılar için bir kaynak oluşturmak amaçlanmıştır. Bibliyometrik analizler, inceleme altına alınan konunun çeşitli şekillerde çözümlenmesine dayanmakta ve ilgili alanın görünümü hakkında önemli bilgiler vermektedir.

Balanced Scorecard, örgütlerin vizyonunu ve stratejilerini daha ulaşılabilir kılmada önemli yönetim araçlarından biridir. Bu yöntemde, finansal verilerin yanı sıra diğer bazı önemli faktörler de değerlendirilmekte ve daha bütüncül bir bakış açısı sergilenmektedir. Günümüzde, güçlü rekabet koşulları altında yaşamını sürdürmeyi ve iş dünyasında başarıya ulaşmayı amaçlayan örgütlerin söz konusu yönetim metodunu uygulamaları ve geri bildirimler ışığında gerekli tedbirleri almaları önerilmektedir. Çünkü, daha önce sözü edildiği üzere, çoğu zaman çalışanlar, müşteriler ve diğer paydaşlar gibi etkenler ya da eğitim, öğrenme gibi kavramlar finansal etkenlerden daha önemli sonuçlar doğurabilmektedir.

BSC sadece işletmelere özgü bir kavram olmayıp her türde örgüt için uygulanabilir bir teknik olarak görülmelidir. Örneğin; Kaplan ve Norton (1999), BSC'nin kamu kurumlarında uygulanabilirliği için çeşitli yöntemler geliştirmişlerdir. Benzer şekilde, Erkul vd. de (2015), BSC'nin, üniversitelerin tüm birimlerinde oluşturulup, akademik ve idari birimlerde etkili olarak uygulanabileceğini vurgulamışlardır.

Betimsel göstergelere bakıldığında çoğu yönetim kavramının aksine, BSC konusunun popülerliği devam ettirdiği saptanmıştır. Çalışmaların yıllık artış grafiği incelendiğinde, alanda yürütülen araştırmaların, kavramın ortaya çıkış tarihi olan 1992 yılından itibaren günümüze dek giderek artmakta olduğu belirlenmiştir. Özellikle, 2004 yılı itibarıyla büyük bir sıçrama olduğu da görülmüştür. Yine, atıf sayıları belirli bir seviyede ve yatay bir seyirde devam etmektedir.

Kaynakça analizleri, BSC konusunun Web of Science veri tabanında en çok “International Journal of Productivity and Performance Management” adlı dergide yayımlandığını işaret etmektedir. Veri setimizde en çok atıf alan kaynak ise “Harvard Business Review” dergisidir.

Yazar analizleri incelendiğinde, konu hakkında -aynı zamanda kavramı literatüre kazandıran- Kaplan ve Norton’un baskın olduğu görülmektedir. Yazarların 1992 yılından 2010’lu yılların başına kadar alana hâkim oldukları saptanmıştır. Yine; h endeksi, g endeksi ve atıf sayısında diğer yazarların önünde bulunmaktadır. En üretken kurum “Islamic Azad University”dir. Sorumlu yazarlar en çok ABD, Çin ve Birleşik Krallık’tan olmuştur. Toplam atıf sayısı açısından da bu ülkeler ilk üç sırayı almıştır.

Doküman analizleri, küreselde en çok atıf alan çalışmaların Kaplan ve Norton’a ait olduğunu (1992, 1996b) işaret etmektedir. Veri setinde en fazla kullanılan anahtar kelimeler ise “balanced scorecard”, “performans ölçme” ve “performans” olmuştur.

Kavramsal yapı konusundaki analizler; örgütsel performans, performans değerlendirme, kurumsal sosyal sorumluluk, sistem dinamikleri, etkinlik ve kurumsal sürdürülebilirlik kavramlarının alanın trend kavramları olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, alana ilgili araştırmacılara bu konulara odaklanmaları önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Banker, R. D., Chang, H., & Pizzini, M. J. (2004). The balanced scorecard: Judgmental effects of performance measures linked to strategy. *The Accounting Review*, 79(1), 1-23.
- Butler, A., Letza, S. R., & Neale, B. (1997). Linking the balanced scorecard to strategy. *Long Range Planning*, 30(2), 242-253.
- Chavan, M. (2009). The balanced scorecard: a new challenge. *Journal of Management Development*, 28(5), 393-406.
- Chiu, M. C., & Li, E. Y. (2014). Investigating the academic trend of balanced scorecard from bibliometric approach. In *2014 International Symposium on Computer, Consumer and Control* içinde (ss. 694-697).
- de Sousa, T. B., Melo, I. C., de Oliveira, P. H., Lourenço, C. M., Guerrini, F. M., & Esposto, K. F. (2020). Balanced scorecard for evaluating the performance of supply chains: A bibliometric study. *Journal of Engineering Research*, 8(1), 294-313.
- Eklund, M. A. (2020). Future prospects in balanced scorecard research: Sustainability perspective. *Indonesian Journal of Sustainability Accounting and Management*, 4(2), 192-213.
- Erkul, H., Dereköy, F. & Erden Ayhün, S. (2015). Yükseköğretim kurumlarında dengeli ölçüm kartı geliştirilmesi: Çanakkale Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Örneği. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, (2), 203-213.
- Friego, M. L. (2002). Strategy and the balanced scorecard. *Strategic Finance*, 84(5).
- Giannopoulos, G., Holt, A., Khansalar, E., & Cleanthous, S. (2013). The use of the balanced scorecard in small companies. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 1-22.
- Güner, M. F. (2008). Bir stratejik yönetim modeli olarak balanced scorecard. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 247-265.
- Ittner, C. D., Larcker, D. F., & Meyer, M. W. (2003). Subjectivity and the weighting of performance measures: Evidence from a balanced scorecard. *The Accounting Review*, 78(3), 725-758.
- İyibildiren, M. (2022). Yönetim muhasebesi enstrümanlarından balanced scorecard yönteminin haritalama tekniği ile bibliyometrik analizi. *Finans, Muhasebe ve Denetim Alanlarında Yeni Paradigmalar* içinde (Editörler: Ayşe Soy TEMÜR, Saadet TULUM), (ss. 147-179).
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard: measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), (January-February), 71-79.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996a). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business Press.

- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996b). Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*, September-October, 4-61.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1999). The balanced scorecard for public-sector organizations. *Balanced Scorecard Report*, 15(11), 1999.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2005). The balanced scorecard: measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 83(7).
- Kaplan, R. S. (2009). Conceptual foundations of the balanced scorecard. Chapman, C. S., Hopwood, A. G., and Shields, M. D. (Editörler), *Handbooks of Management Accounting Research* içinde, (3), s. 1253-1269.
- Lipe, M. G., & Salterio, S. E. (2000). The balanced scorecard: Judgmental effects of common and unique performance measures. *The Accounting Review*, 75(3), 283-298.
- Neely, A. (2008). *Does the Balance Scorecard Work: An Empirical Investigation* (Bildiri). RP 1/08, Cranfield University School of Management.
- Nørreklit, H. (2003). The balanced scorecard: what is the score? A rhetorical analysis of the balanced scorecard. *Accounting, Organizations and Society*, 28(6), 591-619.
- Olson, E. M., & Slater, S. F. (2002). The balanced scorecard, competitive strategy, and performance. *Business Horizons*, 45(3), 11-16.
- Pandey, I. M. (2005). Balanced scorecard: myth and reality. *Vikalpa*, 30(1), 51-66.
- Perkins, M., Grey, A., & Remmers, H. (2014). What do we really mean by “Balanced Scorecard”? *International Journal of Productivity and Performance Management*, 63(2), 148-169.
- Picoli, F. R., Abib, G., & da Fonseca, M. W. (2012). Balanced scorecard: A bibliometric study about the academic production of the 2001-2011 Decade In Brazil. *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 4(3), 128142.
- Suárez-Gargallo, C., & Zaragoza-Sáez, P. (2023). A comprehensive bibliometric study of the balanced scorecard. *Evaluation and Program Planning*, 97, 102256.
- Srivastava, R. K., Shervani, T. A., & Fahey, L. (1998). Market-based assets and shareholder value: A framework for analysis. *Journal of Marketing*, 62(1), 2-18.
- Żółtowski, D. (2022). Business Intelligence in Balanced Scorecard: Bibliometric analysis. *Procedia Computer Science*, 207, 4075-4086.

Bölüm 13

KÜMELEME ANALİZİ İLE ADALET GÖSTERGELERİNE GÖRE TÜRKİYE'DEKİ İLLERİN SINIFLANDIRILMASI

Uğur DEMİREL¹



¹ Öğr. Gör., Gümüşhane Üniversitesi, İrfan Can Köse Meslek Yüksek Okulu,
Hukuk Bölümü, ORCID: 0000-0002-4992-5632, udemirel@gumushane.edu.tr

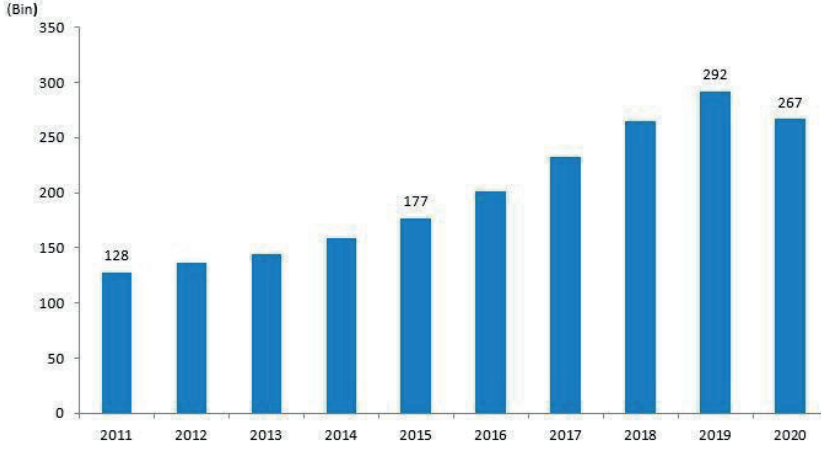
1. GİRİŞ

İnsanlığın varoluşundan bu zamana kadar güncelliğini kaybetmeyen bir olgu olup kapsamlı bir tanımı yapılamayan suç kavramı, Türk Dil Kurumuna göre ilk anlamı olarak törelere, ahlak kurallarına aykırı davranış; ikinci anlamı olarak ise yasalara aykırı davranış, cürüm şeklinde ifade edilmektedir (Türk Dil Kurumu, 2020). Daha geniş bir ifadeyle suç, toplumsal düzenin sürdürülmesi için korunması gereken hukuki değerleri içeren, haksızlık oluşturan insan davranışdır. Bununla birlikte, her haksızlık ya da toplumsal yaşamın ihlali suç unsuru değildir; yalnızca toplumsal yaşam için önemli olan menfaatlerin ihlali suç olarak tanımlanmaktadır (Göktürk vd., 2012, s. 4,5). Kanunda tarif edilmiş bir suçu işlemiş ve hakkında kesinleşmiş bir yargı kararı olan kişilerin işlemiş oldukları suçlara karşı cezalandırılmaları öngörülmektedir. İşlenen suçun karşılığı olarak kanunen öngörülmüş bu yaptırımın amacı cezanın sosyal bir tepki olarak algılanmasını sağlamak, suçu işleyen kişiyi rehabilite etmek ve toplumu tehlikeli kişilerden korumaktır (Gezgin & Sarıoğlu, t.y.)

Bu çalışma, Türkiye İstatistik Kurumu ve World Prison Brief (WDP) tarafından yayınlanan verilere dayanarak, 2020 yılında Türkiye'de hükümlü ve tutuklu olan erkek ve kadınların yıllık değişim oranlarını, işledikleri suçları, ceza infaz kurumlarının sayısını ve Türkiye'nin dünyadaki cezaevi nüfusu bakımından yerini incelemiştir. Çalışmanın birinci bölümünde, suç ve ceza kavramlarına değinilerek Türkiye'deki ceza infaz kurumları ile ilgili istatistiki bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın İkinci Bölümünde, kümeleme analizi ile ilgili temel tanım ve kavramlardan bahsedilecektir. Üçüncü Bölümde, Türkiye'deki 81 il, 2020 yılına ait adalet göstergelerine ve illerin koordinatlarına göre ve illerin ceza infaz kurum sayısı, ceza infaz kurumuna giren ve tahliye edilen sayısına göre sınıflandırılarak kümeleme analizi ile incelenecektir.

Türkiye'de ceza infaz kurumlarında bulunan tutuklu ve hükümlülerin sayısı 2010 yılından 2013 yılına kadar yaklaşık 24 bin kişi artmıştır. 2014 yılından 2017 yılına kadar ise ceza infaz kurumlarındaki nüfus yaklaşık 88 bin kişi artarak 232.340 sayısına ulaşmıştır. 31 Aralık 2018'de ceza infaz kurumunda bulunan kişi sayısı, 2017 yılında %14 artarak 264 842 sayısına yükselmiştir. 31 Aralık 2020 itibarıyla, 2019 yılına göre %8,5 azalarak 266

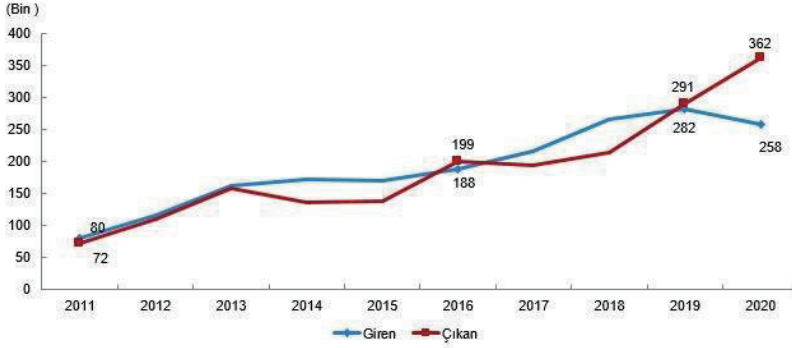
831 kişi olmuştur (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.). Ceza ve Tevkifevleri Genel Müdürlüğünün sayfasında yayınlanan ceza infaz kurumları istatistik verilerine göre ise 31.03.2022 tarihinde covid-19 iznine (7242 Sayılı Kanun gereği) ayrılan hükümlüler dâhil olmak üzere kişi sayısı 275,965 olmuştur (cte.adalet.gov.tr, t.y.).



Şekil 1. 2011-2020 tarihlerinde ceza infaz kurumunda bulunan kişi sayısı

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.)

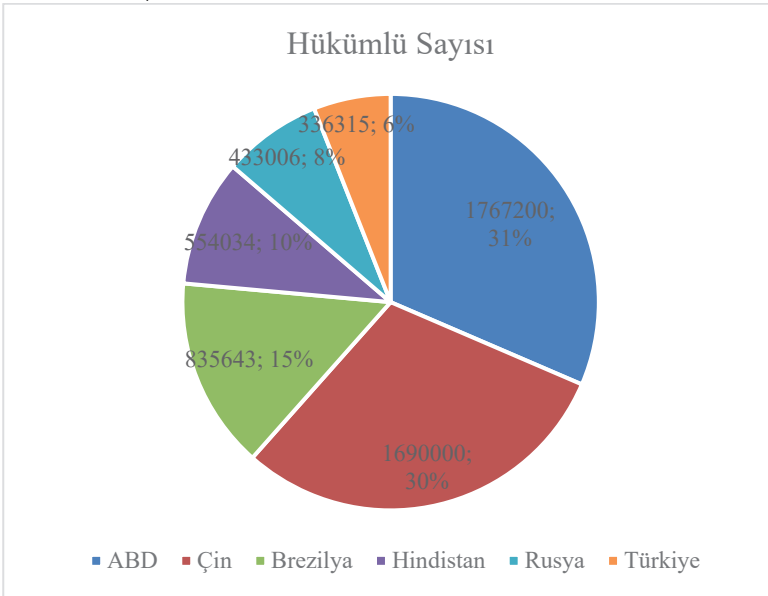
Ceza infaz kurumuna 2020 yılında 258 bin 401 hükümlü olarak giriş kaydı yapılmıştır. Bu, aynı yıl içinde bir hükümlünün birden fazla giriş kaydının yapıldığı anlamına gelir. Yine aynı yıl içinde ceza infaz kurumlarından bir ya da birden fazla çıkış kaydı yapıldığı düşünüldüğünde, aynı tarihler arasında 361 bin 870 hükümlü olarak çıkış kaydı yapılmıştır. Hükümlülerin %95,9'u ve çıkan hükümlülerin %96,4'ü erkektir. 2020 yılında ceza infaz kurumuna giren hükümlülerin en çok işlediği suçun %15,7'si yaralamaydı. Hırsızlık oranı %15,2, trafik suçları oranı %5,9, İcra İflas Kanunu'na muhalefet oranı %5,3 ve uyuşturucu veya uyarıcı madde imal ve ticareti oranı %4,7'dir. Yaralama suçu işleyenlerin %29,9'u ortaokul ve dengi meslek okulu mezunu, %26,0'ı lise ve dengi meslek okulu mezunu, %21,4'ü ilköğretim mezunudur. Hırsızlık suçu işleyenlerin %45,4'ü ortaokul ve dengi meslek okulu mezunu, %17,6'sı ilköğretim ve %15,6'sı lise veya dengi okul mezunudur (data.tuik.gov.tr, t.y.).



Şekil 2. 2011-2020 tarihlerinde ceza infaz kurumuna giren ve tahliye edilen akış nüfusu

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.)

World Prison Brief (WPB)'nin yayınladığı verilere göre, cezaevlerindeki hükümlü veya tutuklu sayılarında Amerika Birleşik Devletleri, 1 767 200 kişi ile 1. Sırada yer almaktadır. Çin 1 690 000 kişi ile 2. ve Brezilya 835 643 kişi ile 3. Sırada yer almaktadır. Türkiye ise 336 315 kişi ile 6. sırada yer almaktadır (World Prison Brief, 2020).



Şekil 3. Dünyada Cezaevlerindeki Toplam Hükümlü Sayısı

Kaynak: (World Prison Brief, 2020)

2010 yılından 2014 yılına kadar Türkiye'deki ceza infaz kurumu sayısı azalış göstermesine rağmen, 2014 yılından 2020 yılına kadar artış göstermiştir. 2020 yılı itibariyle Türkiye'deki ceza ve infaz kurumu sayısı 297 kapalı, 140 açık ve 7 olmak üzere toplam 444 olarak görülmektedir. Gelişmiş illerdeki türlerine göre ceza infaz kurumu sayısı 116 olup ülkemizdeki bütün ceza infaz kurumu sayısının % 26'sını oluşturmaktadır (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.)

Tablo 1. Gelişmiş İllerdeki Ceza İnfaz Kurumu Sayısı (Türlerine Göre)

İller	Kapalı Cezaevi	Açık Cezaevi	Çocuk Ceza, İnfaz Kurumu ve Eğitimevi	Toplam
İstanbul	21	3	2	26
Ankara	8	5	2	15
İzmir	15	8	2	25
Kocaeli	6	1	-	7
Antalya	6	3	-	9
Bursa	5	2	-	7
Eskişehir	2	2	-	4
Muğla	4	3	-	7
Tekirdağ	8	1	-	9
Denizli	4	3	-	7
Toplam	79	31	6	116
Türkiye	297	140	7	444

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.)

En kötü durumda bulunan 10 ildeki türlerine göre ceza infaz kurumu sayısı toplam 34 olup ülkemizdeki bütün ceza infaz kurumu sayısının %

0,08'ini oluşturmaktadır. Bu illerde hiç çocuk ceza, infaz kurumu ve eğitimevi bulunmamaktadır.

Tablo 2. *En Kötü Durumda Bulunan İllerdeki Ceza İnfaz Kurumu Sayısı (Türlerine Göre)*

İller	Kapalı Cezaevi	Açık Cezaevi	Çocuk Ceza, İnfaz Kurumu ve Eğitimevi	Toplam
Bingöl	1	1	-	2
Şanlıurfa	5	3	-	8
Mardin	2	1	-	3
Van	5	3	-	8
Bitlis	1	1	-	2
Siirt	1	1	-	2
Şırnak	1	1	-	2
Ağrı	4	1	-	5
Hakkâri	1	-	-	1
Muş	1	-	-	1
Toplam	22	12	-	34
Türkiye	297	140	7	444

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, t.y.)

Yakın zamanda Türkiye İstatistik Kurumu ve World Prison Brief (WDP) tarafından yayınlanan veriler kullanılarak, Türkiye'de tutuklu ve hükümlü olan toplam nüfus, hüküm giyenlerin eğitim durumları, işledikleri suçlar ve ceza infaz kurumlarının sayısı incelenmiştir.

2. KÜMELEME ANALİZİ

Aşağıda bilimsel ve stratejik sonuçlar elde etmek amacıyla veri madenciliği, kriptoloji, bankacılık, pazarlama, tıp, sosyoloji gibi çeşitli

alanlarda uygulanan kümeleme analizinden ve gözlem değerleri arasındaki mesafenin ölçülmesinde kullanılan yöntemlerden bahsedilecektir.

2.1. Kümeleme Analizi

Çok değişkenli analiz yöntemlerinden biri olan bu analiz, bir araştırmada incelenen birimler aralarındaki benzerlikleri açısından belirli gruplar içinde toplayarak sınıflandıran, birimlerin ortak özelliklerini ortaya çıkaran ve bu sınıflar için genel tanımlar oluşturan bir yöntemdir (Leonard Kaufman, 2005).

Kümeleme analizinin birincil amacı, nesnelere (birimleri) sahip oldukları özelliklere göre gruplamaktır. Kümeleme analizi, nesnelere kümeler içinde çok benzer ancak kümeler arasında farklı olarak kümelenebilir. Dolayısıyla, kümeleme işlemi başarılı olduğunda, bir geometrik çizimdeki nesnelere birbirine çok yakın ve kümeler birbirinden uzak olacaktır (Hair vd., 2014).

Kümeleme analizinin ilk adımı, bir karşılaştırma veya uzaklık ölçüsü seçmektir. Daha sonra hiyerarşik veya hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemi seçilir. Üçüncü adımda, hiyerarşik kümeleme tekniğinde centroid yöntemi gibi bir kümeleme yöntemi seçilir. Son aşamada, küme sayısı hesaplanır ve kümeleme sonuçları değerlendirilir (Sharma, 1996).

2.2. Uzaklık Fonksiyonları

Kümeleme analizinde gözlem değerleri arasındaki mesafenin ölçülmesinde farklı yöntemler kullanılmaktadır. Aşağıda mesafenin ölçülmesinde sıklıkla kullanılan yöntemlere yer verilmektedir.

2.2.1. Öklid (Euclidean) Uzaklığı

En sık kullanılan ve Minkowski uzaklık ölçüsünün özel bir durumu olan Öklid uzaklık ölçüsünde iki birim arasındaki mesafe n birim sayısı ve p değişken sayısı olmak üzere; $i, j = 1, 2, 3, \dots, n$, i . ve j . birimin birbirine olan uzaklığı

$$d(i, j) = \sqrt{(x_{i1} - x_{j1})^2 + (x_{i2} - x_{j2})^2 + \dots + (x_{ip} - x_{jp})^2} \quad (1)$$

2.2.2. Minkowski Uzaklığı

Genel bir uzaklık ölçüsü olan Minkowski Uzaklığında İki birim arasındaki uzaklık

$$d(i, j) = [|x_{i1} - x_{j1}|^m + |x_{i2} - x_{j2}|^m + \dots + |x_{ip} - x_{jp}|^m]^{1/m} \quad (2)$$

formülü ile hesaplanır. Formüldeki m değerine göre yeni formüller oluşturur. Minkowski uzaklık ölçüsünde m değeri, küçük ve büyük farklara verilen ağırlıkları değiştirir. Formül m=1 değeri alındığında, Manhattan uzaklık ölçüsünün formülüne dönüşür; m=2 değeri alındığında, formül Öklid uzaklık ölçüsünün formülüne dönüşür (Anderberg, 1973).

2.2.3. City-Block (Manhattan) Uzaklığı

Birimler arasındaki mutlak uzaklık kullanan Manhattan Uzaklık ölçüsünde birimlerin aynı değişkenleri arasındaki mutlak farkların toplanması,

$$d(i, j) = (|x_{i1} - x_{j1}| + |x_{i2} - x_{j2}| + \dots + |x_{ip} - x_{jp}|) \quad (3)$$

formülü ile hesaplanır.

2.2.4. Mahalanobis Uzaklığı

Doğrudan birleştirme yöntemi olan Mahalanobis Uzaklık ölçüsü iki değişken arasında bir ilişki bulunuyorsa, bu iki değişken arasındaki kovaryans veya korelasyonunu dikkate almaktadır, p değişkenli bir analizde Mahalanobis uzaklık ölçüsü i ve k gözlemleri arasındaki

$$d(i, j) = D^2 = (x_i - x_j)' S^{-1} (x_i - x_j) \quad (4)$$

olup, buradaki S, $p \times p$ tipinde örneklem kovaryans matrisini göstermektedir (Sharma, 1996).

2.3. Kümeleme Analizi Yöntemleri

Kümeleme analiz yöntemleri temel olarak yaygın olarak kullanılan hiyerarşik ve hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemleri şeklinde ikiye ayrılmaktadır.

2.3.1. Hiyerarşik Kümeleme Yöntemleri

Hiyerarşik kümeleme teknikleri, bir veri setinin birimlerinin birbirlerine olan uzaklıklarını kullanarak hiyerarşik bir ayrıştırma sağlar. Hiyerarşik ayrıştırma sırasında, ağaç diyagramı, iç içe geçmiş örüntülerin gruplandığı ve bu gruplaşmanın değiştiği benzerlik seviyelerini gösterir. Ağaç diyagramı, hiyerarşik kümeleme yöntemi kullanılarak elde edilen kümelerin şekilleştirilmesini sağlar ve verilerin farklı kümelenebilirliğini garanti etmek için çeşitli seviyelerde kırılmalar gösterir. Birleştirici (agglomerative) ve bölücü, ayırıcı (divisive) hiyerarşik kümeleme yöntemleridir (Abonyi & Feil, 2007).

Birleştirici hiyerarşik yöntemde, başlangıçta her bir gözlem değerinin bir küme olarak kabul edilmesi gerekir. Tek bir küme oluşturmak için en yakın iki küme ya da gözlem birleştirilir. Bu nedenle, her adımda küme sayısı bir azaltılarak bütün gözlem değerleri tek bir kümeye birleştirildikten sonra süreç tekrarlanır. Birleştirici hiyerarşik yöntemin aksine, ayırıcı hiyerarşik yöntemde süreç tam tersidir. Bu yaklaşımda, tüm gözlemlerin büyük bir kümesi ile başlanır. Daha küçük kümeler, birbirinden farklı yapılarıdaki gözlem değerlerinin ayıklanmasıyla oluşturulmuştur. Her gözlem yalnızca bir başına küme oluşturuncaya kadar işleme devam eder (Everitt vd., 2011).

Tablo 3. Hiyerarşik kümeleme analizinde kullanılan kümeleme yöntemleri

Yöntem		Açıklaması
Complete Linkage Clustering	Tam bağlantı kümelemesi	Birinci kümede yer alan gözlem değerleri ile ikinci kümede yer alan gözlem değerleri arasındaki tüm ikili farklılıkların en yüksek olan kümeler arası mesafe olarak kabul edilir
Single Linkage Clustering	Tek Bağlantı Kümelemesi	Birinci kümede yer alan gözlem değerleri ile ikinci kümede yer alan gözlem değerleri arasındaki tüm ikili farklılıkların en küçük olanı

		bağlantı kriteri olarak kabul edilir
Average Linkage Clustering	Ortalama Bağlantı Kümelemesi	Birinci kümede yer alan gözlem değerleri ile ikinci kümede yer alan gözlem değerleri arasındaki tüm ikili farklılıkların ortalaması kümeler arası mesafe olarak kabul edilir
Centroid Linkage Clustering	Merkezi Bağlantı Kümelemesi	Birinci küme merkezi ile ikinci küme merkezi arasındaki ikili farklılık hesaplanıp dikkate alınarak kümeleme gerçekleştirilir
Ward's Minimum Variance Method	Ward'ın Minimum Varyans Yöntemi	Küme içi toplam varyansın minimize edildiği bu yöntemde, en küçük kümeler arası mesafe dikkate alınarak kümeleme gerçekleştirilir.

Kaynak: (Özdemir, 2020)

2.4. Küme Sayısının Belirlenmesi

Hiyerarşik kümeleme analizinde küme sayısı dendogramı belli bir yükseklikten kesilmesine eşdeğer olan (bazen en iyi kesim olarak adlandırılır) hiyerarşiyi içeren iç içe kümeleme dizisindeki çözümlerden birinin seçilmesiyle elde edilir. Bu yüksekliğin altındaki kümelerin en azından belirlenen bu yükseklikten daha az miktarda birbirinden uzak olacağı ve dendograma bakılarak kümelerin sayısının belirlenebileceği yorumlanabilmektedir. Ancak bu durum özneliği beraberinde getirmesinden dolayı araştırmacının küme sayısına karar vermesinde önerilen yaklaşımlar bulunmaktadır. (Everitt vd., 2011).

Küme sayısına (k) karar vermede yararlanılan en yaygın yaklaşım;

$$k = (n/2)^{1/2} \quad (5)$$

şeklindedir (Yaz, 2014).

3. KÜMELEME ANALİZİNE AİT BULGULAR

3.1. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın amacı, illeri adalet verilerine göre belirli sayıda kümenin sınıflandırılması yoluyla ceza ve infaz kurumlarının sayısının

yetersiz olduğu illeri tespit etmek, suçun işlendiği yer ve suçun türüne göre ceza infaz kurumuna girenlerin ve çıkanların sayısına göre infaz kurumlarının sayısını belirlemek ve çözüm önerileri sunmaktır.

3.2. Çalışmanın Yöntemi ve Veriler

Bu çalışmada, illerin adalet göstergelerine sınıflandırılması işlemi, makine öğrenmesi yöntemlerinden kümeleme analizi ile yapılmaktadır. Araştırmada kullanılan veriler Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'in www.tuik.gov.tr internet adresinde “Adalet ve seçim” sayfasından adalet istatistikleri kategorisinden alınmıştır. Bu verilerden de “Kapalı ve Açık Cezaevleri” ve “Suçun Türü ve Suçun İşlendiği Yere Göre Ceza İnfaz Kurumuna Girenlerin ve Çıkanların Sayısı” verileri <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?locale=tr> sayfasından temin edilmiştir.

3.3. Bulgular

Araştırmada 81 il 2020 yılına ait adalet göstergelerine ve illerin koordinatlarına göre sınıflandırılmış ve illerin ceza infaz kurum sayısı, ceza infaz kurumuna giren ve çıkan (tahliye edilen) sayısı ve illerin birbirlerine olan yakınlıklarına göre yeterlilikleri ve farklılıkları incelenmiştir. İllerin ceza infaz kurum sayısına göre sınıflandırılması eğitimsiz makine öğrenmesinde kümeleme tekniği uygulayarak gerçekleştirilmiştir. Gerekli analizler istatistiksel hesaplama ve şekiller için bir programlama dili olan R ile yapılmıştır.

İllerin kümelendirilmesinde hiyerarşik kümeleme tekniklerinden Ward tekniği, uzaklık matrisinin hesaplanmasında öklit uzaklığı (eucliden distance) kullanılmıştır.

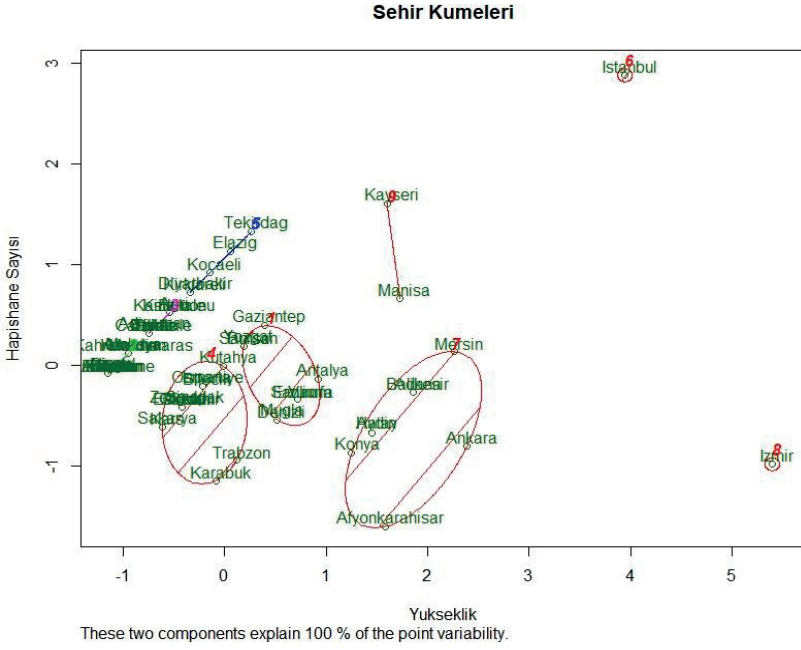
3.3.1. Hiyerarşik Kümeleme Yöntemi İle Ceza İnfaz Kurumu Sayısına Göre İllerin Sınıflandırılması

Analiz sonucunda dendrogram grafiğinde de görüldüğü üzere 9 kümede incelenmiştir. Bu sonuçlara göre, İstanbul ve İzmir gibi metropol illerin ayrı birer küme oluşturduğu görülmektedir. Diğer bir metropol şehir olan Anakara ili ise Mersin, Balıkesir, Adana, Afyonkarahisar, Konya, Aydın ve Hatay ile aynı kümede yer almaktadır. Gelişmiş şehirlerden Tekirdağ ve Kocaeli illeri Elazığ, Diyarbakır ve Kırklareli ile aynı kümede;

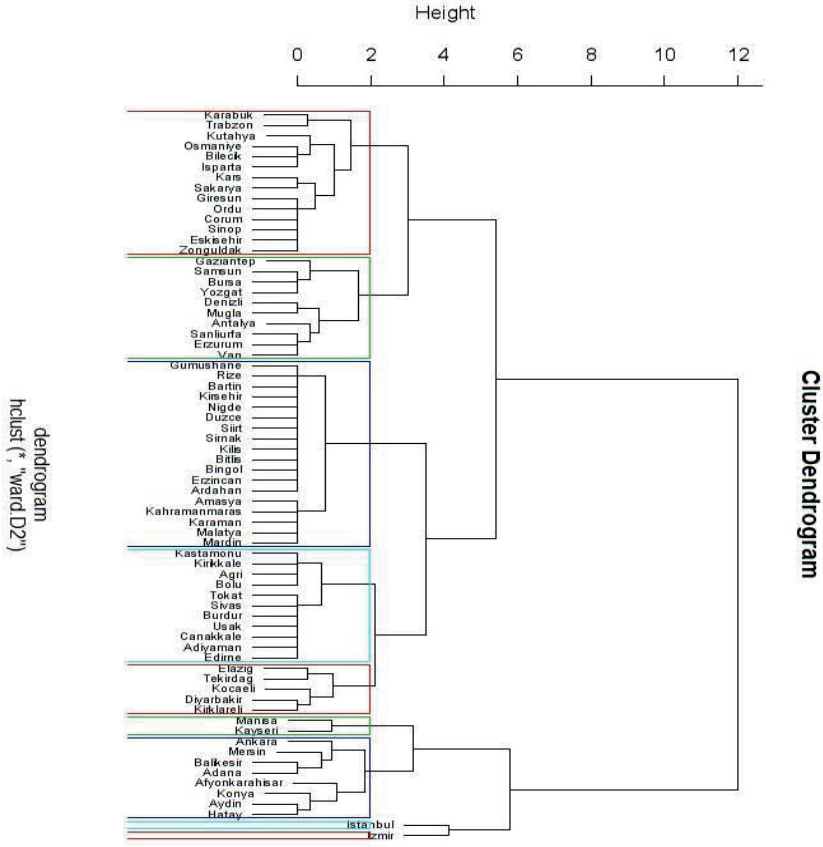
benzer şekilde Antalya, Bursa, Denizli ve Muğla illeri Gaziantep, Samsun, Yozgat, Şanlıurfa, Erzurum ve Van ile aynı kümede; Eskişehir ili Karabük, Trabzon, Kütahya, Osmaniye, Bilecik, Isparta, Kars, Sakarya, Giresun, Ordu, Çorum, Sinop ve Zonguldak ile aynı kümede yer almaktadır. Gümüşhane, Rize, Bartın, Kırşehir, Niğde, Düzce, Siirt, Şırnak, Kilis, Bitlis, Bingöl, Erzincan, Ardahan, Amasya, Kahramanmaraş, Karaman, Malatya ve Mardin kendi aralarında bir kümede toplanmışlardır. Kastamonu, Kırıkkale, Ağrı, Bolu, Tokat, Sivas, Burdur, Uşak, Çanakkale, Adıyaman ve Edirne’de kendi aralarında bir kümede toplanmışlardır. Manisa ve Kayseri illeri ise kendi aralarında bir küme oluşturmaktadır (Tablo 4). Bu illerin dışında ilde herhangi bir ceza infaz kurumu olmadığından bir kümeye ait olmayan iller bulunmaktadır. Bunlar; Aksaray, Artvin, Batman, Bayburt, Çankırı, Hakkari, Iğdır, Muş, Nevşehir, Tunceli ve Yalova.

Tablo 4. İllerin Ceza İnfaz Kurumu Sayısına Göre Kümelenerek Sınıflanışı

Küme	İller
1	Karabük, Trabzon, Kütahya, Osmaniye, Bilecik, Isparta, Kars, Sakarya, Giresun, Ordu, Çorum, Sinop, <u>Eskişehir</u> , Zonguldak
2	Gaziantep, Samsun, <u>Bursa</u> , Yozgat, <u>Denizli</u> , <u>Muğla</u> , <u>Antalya</u> , Şanlıurfa, Erzurum, Van
3	Gümüşhane, Rize, Bartın, Kırşehir, Niğde, Düzce, Siirt, Şırnak, Kilis, Bitlis, Bingöl, Erzincan, Ardahan, Amasya, Kahramanmaraş, Karaman, Malatya, Mardin
4	Kastamonu, Kırıkkale, Ağrı, Bolu, Tokat, Sivas, Burdur, Uşak, Çanakkale, Adıyaman, Edirne
5	Elazığ, <u>Tekirdağ</u> , <u>Kocaeli</u> , Diyarbakır, Kırklareli
6	Manisa, Kayseri
7	<u>Ankara</u> , Mersin, Balıkesir, Adana, Afyonkarahisar, Konya, Aydın, Hatay
8	<u>İstanbul</u>
9	<u>İzmir</u>



Şekil 4. İllerin Ceza İnfaz Kurumu Sayısına Göre Kümelenme Şekli



Şekil 5. İllerin Ceza İnfaz Kurumu Sayısına Göre Kümelenerek Dendrogram Üzerinde Gösterilişi

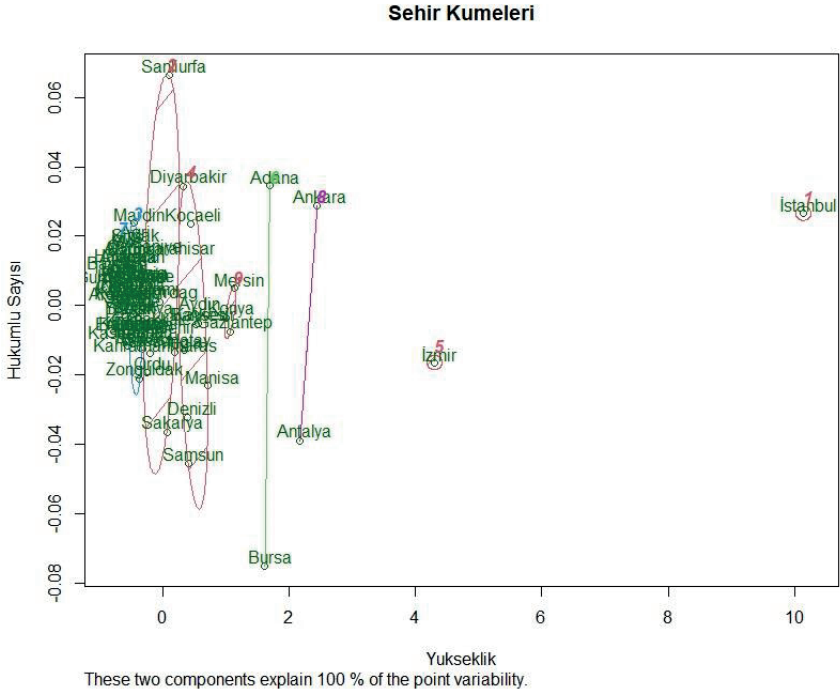
3.3.2. Hiyerarşik Kümeleme Yöntemi İle Ceza İnfaz Kurumuna Giren ve Tahliye Edilen Hükümlü Sayısına Göre İllerin Sınıflandırılması

Analiz sonucunda dendrogram grafiğinde de görüldüğü üzere ceza infaz kurumuna giren ve tahliye edilen hükümlü sayısına göre iller 9 kümede incelenmiştir. Bu sonuçlara göre, İstanbul ve İzmir gibi metropol illerin ayrı birer küme oluşturduğu görülmektedir. Diğer bir metropol şehir olan Ankara ili ise Antalya ile aynı kümede yer almaktadır. Gelişmiş illerden Tekirdağ, Sakarya, Muğla, Şanlıurfa, Afyonkarahisar, Eskişehir, Kahramanmaraş, Van, Çanakkale, Ordu ve Trabzon ile aynı kümede yer

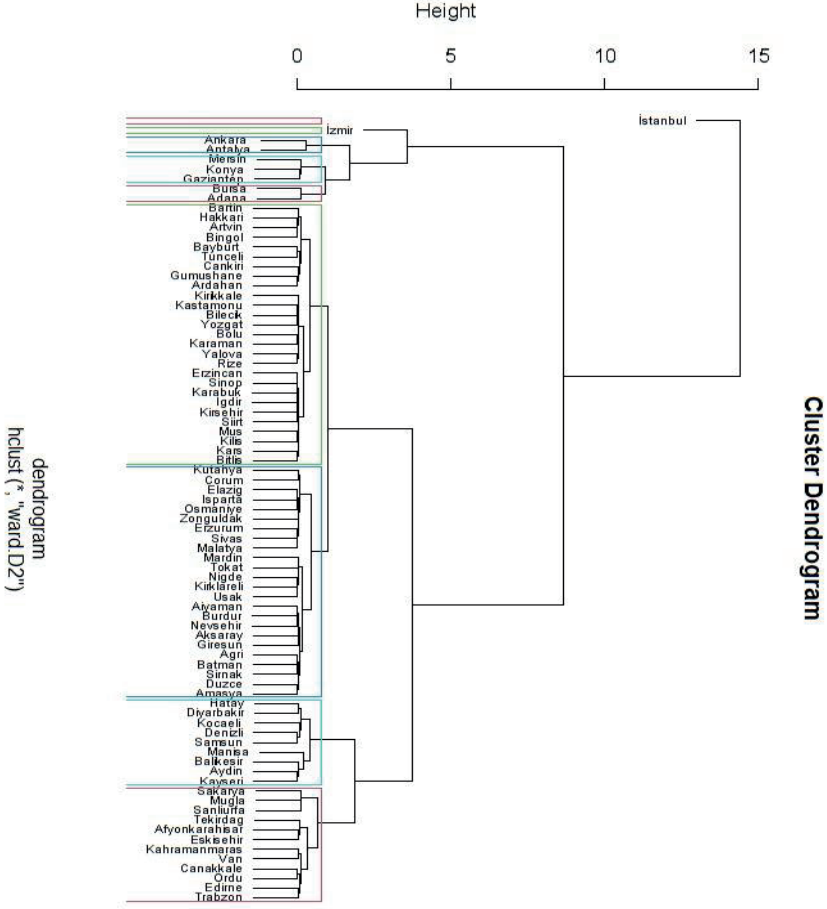
alırken; Kocaeli, Hatay, Diyarbakır, Denizli, samsun, Manisa, Balıkesir, Aydın ve Kayseri ile aynı kümede yer almaktadır. Aynı Şekilde Adana ile Bursa aynı kümede; Mersin, Konya ve Gaziantep aynı kümede yer almaktadır. Bartın, Hakkari, Artvin, Bingöl, Bayburt, Tunceli, Çankırı, Gümüşhane, Ardahan, Kırıkkale, Kastamonu, Bilecik, Yozgat, Bolu, Karaman, Yalova, Rize, Erzincan, Sinop, Karabük, Iğdır, Kırşehir, Siirt, Muş, Kilis, Kars ve Bitlis kendi aralarında bir küme oluşturmaktadırlar. Kütahya, Çorum, Elazığ, Isparta, Osmaniye, Zonguldak, Erzurum, Sivas, Malatya, Mardin, Tokat, Niğde, Kırklareli, Uşak, Adıyaman, Burdur, Nevşehir, Aksaray, Giresun, Ağrı, Batman, Şırnak, Düzce ve Amasya ise kendi aralarında bir küme oluşturmaktadırlar.

Tablo 5. *İllerin Ceza İnfaz Kurumuna Giren ve Tahliye Edilen Hükümlü Sayısına Göre Sınıflandırılması*

Küme	İller
1	İstanbul
2	İzmir
3	Ankara, Antalya
4	Mersin, Konya, Gaziantep
5	Bursa, Adana
6	Bartın, Hakkari, Artvin, Bingöl, Bayburt, Tunceli, Çankırı, Gümüşhane, Ardahan, Kırıkkale, Kastamonu, Bilecik, Yozgat, Bolu, Karaman, Yalova, Rize, Erzincan, Sinop, Karabük, Iğdır, Kırşehir, Siirt, Muş, Kilis, Kars, Bitlis
7	Kütahya, Çorum, Elazığ, Isparta, Osmaniye, Zonguldak, Erzurum, Sivas, Malatya, Mardin, Tokat, Niğde, Kırklareli, Uşak, Adıyaman, Burdur, Nevşehir, Aksaray, Giresun, Ağrı, Batman, Şırnak, Düzce, Amasya
8	Kocaeli, Hatay, Diyarbakır, Denizli, samsun, Manisa, Balıkesir, Aydın, Kayseri
9	Tekirdağ, Sakarya, Muğla, Şanlıurfa, Afyonkarahisar, Eskişehir, Kahramanmaraş, Van, Çanakkale, Ordu, Trabzon



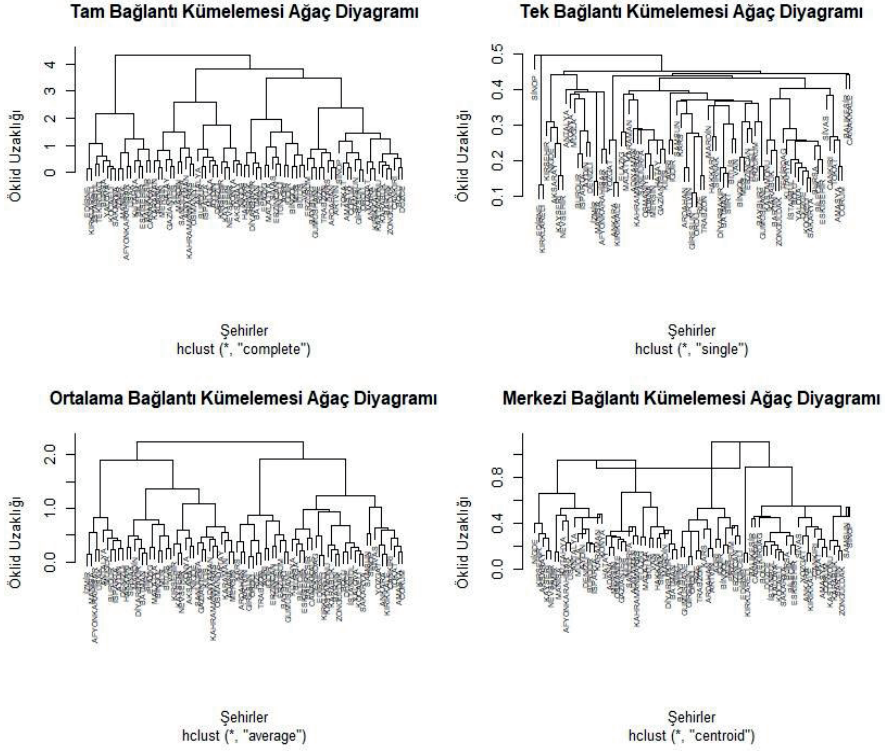
Şekil 6. İllerin Ceza İnfaz Kurumuna Giren ve Tahliye Edilen Hükümlü Sayısına Göre Sınıflandırılması Şekli



Şekil 7. İllerin Ceza İnfaz Kurumuna Giren ve Tahliye Edilen Hükümlü Sayısına Göre Sınıflandırılması Dendrogram Üzerinde Gösterilişi

3.3.3. Hiyerarşik Kümeleme Yöntemi ile İllerin Koordinatlarına Göre Sınıflandırılması

Aşağıda verilen Şekilde, dört farklı yöntem için ağaç diyagramları yer almaktadır. Bu yöntemlerin her biri için ayrı ayrı kümeleme işlemi gerçekleştirilmiştir. Her bir yöntem için 6 kümeyi küme sayısı olarak kullanılmıştır. Tablo 6'da bu yöntemlere ait sonuçlar verilmiştir. Veriler 6 küme ayrılmış ve 81 ile ait küme numaralarının ilk altısı incelenmiştir. Daha sonra bu 6 kümede yer alan il sayılarına yer verilmiştir.



Şekil 8. İllerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Kümeleme Yöntemlerine Ait Ağaç Diyagramları

Tablo 6'daki sonuçlara göre tam bağlantı kümelemesi yönteminde küme 1'de 11, küme 2'de 17, küme 3'te 16, küme 4'de 12, küme 5'te 17 ve küme 6'da 8 il; ortalama bağlantı kümelemesi yönteminde küme 1'de 16, küme 2'de 10, küme 3'te 14, küme 4'te 10, küme 5'te 19 ve küme 6'da 12 il; tek bağlantı kümelemesi yönteminde küme 1'de 60, küme 2'de 16, küme 3'te 1, küme 4'te 1, küme 5'te 2 ve küme 6'da 1 il; merkezi bağlantı kümeleme yönteminde ise küme 1'de 9, küme 2'de 18, küme 3'te 16, küme 4'de 26, küme 5'te 10 ve küme 6'da 2 il yer almaktadır.

Tablo 6. İllerin Koordinat Bilgilerine Göre Sınıflandırılmalarında Bahsi

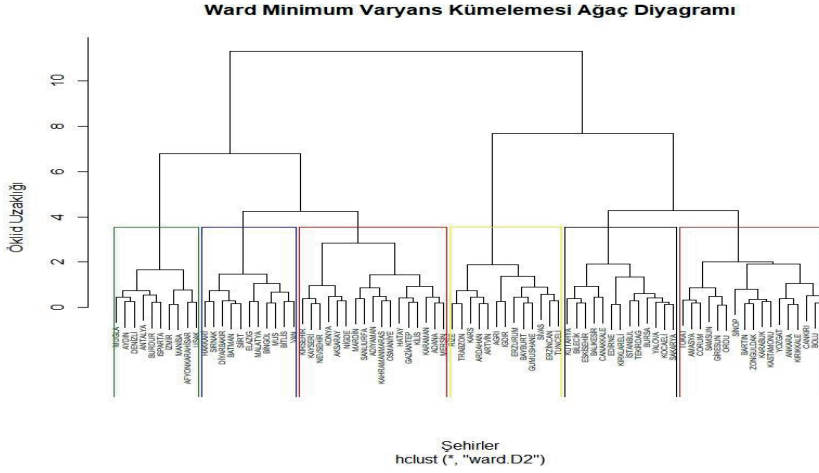
Geçen Yöntemlere Ait Sonuçlar

Tam Bağlantı Kümelemesi Yöntemi						Ortalama Bağlantı Kümelemesi Yöntemi					
Adana Adıyaman Afyon Ağrı Aksaray Amasya						Adana Adıyaman Afyon Ağrı Aksaray Amasya					
1	1	2	3	4	5	1	1	2	3	1	4
Küme1 Küme2 Küme3 Küme4 Küme5 Küme6						Küme1 Küme2 Küme3 Küme4 Küme5 Küme6					
11	17	16	12	17	8	16	10	14	10	19	12
Tek Bağlantı Kümelemesi Yöntemi						Merkezi Bağlantı Kümelemesi Yöntemi					
Adana Adıyaman Afyon Ağrı Aksaray Amasya						Adana Adıyaman Afyon Ağrı Aksaray Amasya					
1	1	2	1	2	1	1	1	2	3	2	4
Küme1 Küme2 Küme3 Küme4 Küme5 Küme6						Küme1 Küme2 Küme3 Küme4 Küme5 Küme6					
60	16	1	1	2	1	9	18	16	26	10	2

Ward minimum varyans kümelemesi yöntemini incelediğimizde ise benzer şekilde küme sayısı 6 olarak belirlenmiş olup küme 1’de 17, küme 2’de 10, küme 3’te 13, küme 4’te 17, küme 5’te 18 ve küme 6’da 11 il görülmektedir (tablo 7). Bu sonuçlara ait ward minimum varyans kümelemesi ağaç diyagramı Şekil 9’da gösterilmiştir.

Tablo 7. İllerin Koordinat Bilgilerine Göre Sınıflandırılmalarında Ward Minimum Varyans Kümelemesi Yöntemine Ait Sonuçlar

Ward Minimum Varyans Kümelemesi Yöntemi											
Adana Adıyaman Afyon Ağrı Aksaray Amasya						Küme1 Küme2 Küme3 Küme4 Küme5 Küme6					
1	1	2	3	1	4	17	10	13	17	13	11



Şekil 9. İllerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Ward Minimum Varyans Kümeleme Ağaç Diyagramı

İllerin koordinat bilgilerine göre kümelenmesinin yer aldığı tablo 8'e bakıldığında Türkiye'nin 7 coğrafi bölgesinde yer alan illerle benzer bir kümelenmeye sahip olduğu görülmektedir. Türkiye'nin coğrafi bölgeleri, sınırlarını belirleyen ya da tanımlayan, ülke içerisinde herhangi bir yeri coğrafi konumu, beşeri, tabii, iklim, nüfus, yerleşim ve ekonomik özellikleri gibi benzer ortak özelliklere sınıflandırılmıştır; ancak bu çalışmada yapılan küme analizinde illerin koordinat bilgilerine göre bir sınıflandırma yapıldığından en uygun küme sayısının 6 küme olduğu belirlenmiştir.

Tablo 8. İllerin Koordinat Bilgilerine Göre Kümelenerek Sınıflanışı

Küme	İller
1	Kırşehir, Kayseri, Nevşehir, Konya, Aksaray, Niğde, Mardin, Şanlıurfa, Adıyaman, Kahramanmaraş, Osmaniye, Hatay, Gaziantep, Kilis, Adana, Mersin
2	Muğla, Aydın, Denizli, Antalya, Burdur, Isparta, İzmir, Manisa, Afyonkarahisar, Uşak
3	Rize, Trabzon, Kars, Ardahan, Artvin, Ağrı, Iğdır, Erzurum, Bayburt, Gümüşhane, Sivas, Erzincan, Tunceli
4	Tokat, Amasya, Çorum, Samsun, Giresun, Ordu, Sinop, Bartın, Zonguldak, Karabük, Kastamonu, Yozgat, Ankara, Kırıkkale, Çankırı, Bolu, Düzce

5	Kütahya, Bilecik, Eskişehir, Balıkesir, Çanakkale, Edirne, Kırklareli, İstanbul, Tekirdağ, Bursa, Yalova, Kocaeli, Sakarya
6	Hakkari, Şırnak, Diyarbakır, Batman, Siirt, Elazığ, Malatya, Bingöl, Muş, Bitlis, Van

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Elde edilen bulgular, 2020 yılı verilerine bakıldığında illerin ceza infaz kurumu sayılarına göre İstanbul ve İzmir diğer tüm illerden daha farklı olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde Manisa ve Kayseri illerinin de diğer illerden farklı olduğu ve kendi aralarında bir küme oluşturduğu görülmektedir. Tablo 1 ve Tablo 2 ye baktığımızda illerdeki ceza infaz kurumu sayısı (türlerine göre) en kötü durumda bulunan illere göre gelişmiş illerde daha fazladır. Bu illerin dışında toplam 11 ilde ceza ve infaz kurumu olmadığı görülmektedir. Bunlar; Aksaray, Artvin, Batman, Bayburt, Çankırı, Hakkari, Iğdır, Muş, Nevşehir, Tunceli ve Yalova'dır. İllerin koordinat bilgilerine göre kümelenmesinden yola çıkarak; illerdeki ceza infaz kurumu sayısı ve ceza infaz kurumlarına giren ve çıkan hükümlü sayılarına göre kümeler kesitirildiğinde küme 1'de Mersin ve Konya bir kümede, Mardin ve Kırşehir bir kümede yer almaktadır. Küme 2'de Burdur ve Uşak bir kümede bulunmaktadır. Küme 3'de Gümüşhane, Rize, Erzincan ve Ardahan bir kümede yer alırken, Sivas ve Ağrı bir kümede yer almaktadır. Küme 4'de Giresun, Çorum, Zonguldak bir kümede, Kastamonu, Kırıkkale, Bolu bir kümede ve Düzce, Amasya bir kümede yer almaktadır. Küme 5'te Sakarya ve Eskişehir bir küme kesitmektedir. Küme 6'da ise Bingöl, Siirt ve Bitlis bir kümede kesitmektedir.

Yukarıda kümeleri kesitirilen iller her iki bakımdan da olması gereken coğrafik lokasyonda bulunduğu tespit edilmektedir. İlinde ceza infaz kurumu bulunmayan illerde ise hükümlülerin aşağıda belirtilen illerin bulunduğu kümeye yönlendirilmeleri uygun olacaktır. Bunlar; Artvin, Bayburt, Tunceli ve Iğdır küme 3, Muş ve Hakkari küme 6, Nevşehir ve Aksaray küme 1 olmak üzere değerlendirilebilmektedir. Herhangi bir kümede kesitmeyen Çankırı, Batman ve Yalova illeri içinse bir planlama yapılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Her yıl suç oranlarındaki artış ve suçluların infazının gerçekleştirilmesi için gerekli olan ceza infaz kurumlarının yetersiz kalması bu alanda daha sağlıklı planlamaların yapılmasını gerekli kılmaktadır. Her ile bir ceza infaz kurumu yapılması gerekmesek bile illerin ceza infaz kurumlarına giren ve

tahliye edilen hükümlü sayılarının oluşturduğu kümelere göre coğrafik konum bakımından bu illerin ulaşabileceği merkezi lokasyonlar belirlenmelidir. Bu çalışmada Türkiye’de ki ceza infaz kurumlarının sayılarının illerdeki ceza infaz kurumlarına giren ve tahliye edile hükümlü sayıları göz önünde bulundurularak en az maliyetle illerin coğrafik konumlarını da dikkate alarak artırılması ya da azaltılması gerektiği sonucuna varılmaktadır.

KAYNAKÇA

- Abonyi, J., & Feil, B. (2007). *Cluster analysis for data mining and system identification*. Springer Science & Business Media.
- Anderberg, M. R. (1973). *Cluster analysis for applications*.
cte.adalet.gov.tr. (t.y.). *Cinsiyete ve İnfaz Durumuna Göre Ceza İnfaz Kurumları Mevcutları*.
<https://cte.adalet.gov.tr/Resimler/Dokuman/istatistik/istatistik-1.pdf>
- data.tuik.gov.tr. (t.y.). *Ceza İnfaz Kurumu İstatistikleri, 2020*.
<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Ceza-Infaz-Kurumu-Istatistikleri-2020-37202>
- Everitt, B. S., Landau, S., Leese, M., & Stahl, D. (2011). *Cluster analysis*. John Wiley & Sons.
- Gezgin, D. M. F., & Sarıoğlu, D. H. İ. (t.y.). *Hukukun Temel Kavramları*.
- Göktürk, N., Özgenç, İ., & Üzülmez, İ. (2012). *Ceza hukukuna giriş*.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2014). *Exploratory factor analysis. Multivariate data analysis, 7th Pearson new international ed.*
- Leonard Kaufman, P. J. R. (2005). *Finding groups in data: An introduction to cluster analysis* (1. bs). Wiley-Interscience.
<http://gen.lib.rus.ec/book/index.php?md5=e783e4d95543989285d60609efabcb95>
- Özdemir, M. (2020). *R İle Programlama ve Makine Öğrenmesi* (Atalay Matbaacılık, C. 15689). Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.
- Sharma, S. (1996). *Applied multivariate techniques*. John Wiley & Sons, Inc.
- Türk Dil Kurumu (Ed.). (2020). *Güncel Türkçe Sözlük*. <https://www.tuik.gov.tr/>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (t.y.). *Türkiye İstatistik Kurumu*. Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim tarihi 02 Mayıs 2020, gönderen <http://www.tuik.gov.tr>
- World Prison Brief. (2020). *World Prison Brief data*.
<https://www.prisonstudies.org/>
- Yaz, H. F. (2014). *Çok değişkenli istatistiksel tekniklerden kümeleme analizi;SPSS ile bir uygulama*.

Bölüm 14

TÜRKİYE'DE KISA VADELİ SERMAYE HAREKETLERİ VE REEL DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ: ARDL EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

İsmail Hakkı Kofoglu¹

Zühal Alaca²

1 Dr. Öğr. Üyesi, Avrasya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Ekonomi ve Finans Bölümü, ismail.kofoglu@avrasya.edu.tr,
ORCID: 0000-0001-7389-6977

2 Yüksek Lisans öğrencisi, Avrasya Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü,
İşletme Ana Bilim Dalı, zuhalalaca@yahoo.com,
ORCID:0000-0002-6436-3367



GİRİŞ

1970 sonrası gerek dünyada gerekse Türkiye’de piyasalarda yaşanan daralmalardan sonra 1980’li yılların başından itibaren dünyada uygulanmaya başlanan neoliberalleşme ve küreselleşme politikaları Türkiye’de de uygulanmaya başlanmıştır. 1980 yılı itibariyle mal ve hizmet piyasalarının yanında 1989 yılında 32 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu ile sermaye piyasaları kurulmuş ve Türkiye uluslararası sermaye hareketlerine açık hale gelmiştir. Böylece, tüm finansal işlemlerden denetimler kaldırılmış ve Türkiye’ye yüksek miktarlarda kısa vadeli sermaye girişleri gerçekleşmiştir. Kısa vadeli sermaye diğer adıyla sıcak para ekonomide üretken olan alanlarda yatırım yapmayan sadece finansal yolla kazanç sağlayan sermaye olup gerek Türkiye ve gerekse girmiş olduğu diğer ülkelerde finansal kırılmalara ve ekonomik krizlerin oluşmasına sebebiyet vermiştir. Neo-liberalleşme sürecine ek olarak 2000’li yıllarda uygulamaya konulan özelleştirme programıyla neoliberalleşme süreci ileri düzeye taşınmıştır.

1970’lerin ilk yıllarında Bretton-Woods sistemindeki çöküş ve dünya genelinde döviz piyasalarında artan oynaklıklar sermaye akımlarının önünü açmıştır. Çok sayıda yükselen ve gelişmekte olan ülke makroekonomik istikrarı ön plana almıştır. Yani enflasyonu, mali açığı ve dış borcu ortadan kaldırmayı, ekonomik reformları ve yapısal değişiklikleri uygulamayı, para ve finansal piyasaların geliştirilmesini ve güçlendirilmesini hedef edinmişlerdir. Sonuç olarak, 1990’lar ve 21. yüzyılda uluslararası finans piyasalarının giderek daha fazla bütünleşmesinin ardından ülkeler arasında artan finansal hareketlerle birlikte ekonomik yapılar bir dönüşüme uğramıştır.

Sermaye hareketleri, açık ekonomi olmanın gereği olarak doğrudan sermaye, portföy ve diğer yatırımlar şeklinde gerçekleşmektedir. Sermaye girişlerindeki artışlar veya azalışlar paranın değerinin değişmesinde etkili olmaktadır. Uluslararası sermaye girişlerinde artış olduğu zaman TL değer kazanarak ithalat ucuzlamakta aksi durumda ise TL değer kaybederek ithalat pahalı hale gelmektedir. Esas itibariyle faiz ve kur arbitrajını amaçlayan kısa vadeli sermaye, girmiş olduğu ülkelerde yerel paraya değer kazandırarak cari açık oluşmasına sebebiyet vermektedir.

Döviz kurları nominal ve reel olarak iki şekilde belirlenmektedir. Bunlardan nominal döviz kuru Türkiye'nin dış ticaretinde önemli payı olan ülkelerin para birimlerinden oluşan sepete göre Türk lirasının ağırlıklı ortalama değeridir. Reel döviz kuru ise nominal döviz kurlarından enflasyonun arındırılmasıyla elde edilmektedir. Reel döviz kuru endeksleri ise reel döviz kurlarından baz yıl 100 alınarak bu baz yıla göre gerçekleşen değişimler endeks olarak belirlenmektedir. Endeks değerlerinin 100 üzerinde olması Türk Lirasının değer kazandığını, endeks değerinin ise 100 ün altında olması ise Türk Lirasının değer kaybetmesi anlamına gelmektedir. Türk lirasının değer kazanması ithalatı teşvik eder ancak ihracatı teşvik etmez. Buna karşılık Türk lirasının değer kaybetmesi ihracatı teşvik eder ancak ithalatı teşvik etmez.

Bu araştırmanın temel amacı 2003Q1-2023Q2 döneminde Türkiye'de kısa vadeli sermaye hareketlerinin reel döviz kuruyla ilişkisinin belirlenmesidir. Bu çerçevede çalışmanın birinci bölümünde kısa vadeli sermaye hareketleri ve reel döviz kuru hakkındaki genel bilgilere, ikinci bölümde literatüre ve üçüncü bölümde ise veri seti ve ekonometrik analize yer verilmiştir. Dördüncü bölümde ise araştırmadan elde edilen bulgular paylaşılmış sonuç ve öneriler kısmında ise genel bir değerlendirme yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

KISA VADELİ SERMAYE HAREKETLERİ VE REEL DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ

Kısa vadeli sermaye hareketleri, arbitraj ve faiz yoluyla kazanç sağlamak için sermayenin bol olduğu ülkeden, sermayesinin kıt ülkeye hareket etmesi olarak ifade edilmektedir. Bundan dolayı kısa vadeli sermaye hareketlerinin sebebi; kazanç farkları olarak ortaya çıkmaktadır (Aklan, 2002: 37). Kısa vadeli sermaye hareketleri, ülkelerin uyguladıkları faiz oranları farklarından yararlanarak arbitraj yoluyla kazanç elde etmek amacıyla hareket edebilmekte piyasalara aniden girebilmekte ve çıkabilmektedir. Bu yeteneğinden dolayı "sıcak para" olarak da nitelendirilmektedir (Organ ve Berk, 2016: 4). Kısa vadeli sermaye girişleri: [(1) Portföy Yatırımları + (2) Diğer Yatırımlar veya Kısa Vadeli Sermaye Akımları + (3) Net Hata Noksan] kalemlerinden oluşmaktadır (Erden ve Çağatay, 2011: 56).

Portföy Yatırımlar (PY): Uluslararası portföy yatırımları kapsamında sayılan tahvil, yatırımcısına faiz kazancı sağlarken, pay senedi ise yatırımcısına kar getirisi ve borsadaki firmalara ortaklık sağlayan senetlerdir. Uluslararası sermaye hareketleri görel olarak yüksek faiz ve yüksek kar sunan ülkelere yönelmektedirler. Uluslararası sermayenin bir ülkeden başka bir ülkeye hareket etmesi için gidecek olduğu ülkenin güvenilir bir ülke olması gerekmektedir. Portföy yatırımları ödemeler bilançosunda 6. El kitabında Finans Hesabı başlığı altında izlenmekte olup dolaylı yatırımlar olarak bilinmektedir. Tahvil ve hisse senedi gibi finansal varlıkları ifade eden portföy yatırımları özellikle mali istikrarsızlık zamanlarında kısa vadeli sermaye hareketleri kapsamında ele alınmakta *sıcak para* olarak da tanımlanmaktadır (Sugözü ve Yaşar, 2020: 199).

Diğer Yatırımlar (DY): Diğer yatırımlar, geri ödeme vakti bir yıldan daha az olan, maliyeti fazla ve etkin bir yatırım aracına dönüşmeyen, sermayenin fazla olduğu ülkeden sermaye ihtiyacı olan ülkeye doğru aktarımının gerçekleşmesidir. Bu yatırımlar, ödemeler bilançosunda sermaye ve finans hesabı başlığı altında “Diğer Yatırımlar” alt başlığında izlenmektedir. Bu başlıkla ifade edilmek istenen “sıcak para” girişleri veya vadesi bir yıldan az olan uluslararası kısa vadeli sermaye girişleridir. Vadesi bir yıldan az olan resmî ve özel uluslararası sermaye akımları kısa vadeli sermaye akımları olarak bilinmektedir (Seyidoğlu, 2016: 95).

Net Hata ve Noksan (NHVN): Ödemeler bilançosu, her işlemin alacak ve borç kaydı olmak üzere iki ayrı işaretle kaydedildiği bir muhasebe sistemidir. Dolayısıyla her işlem ödemeler bilançosuna eşit değerde alacak ve borç kayıtlarıyla kaydedilmektedir. Bu nedenle cari işlemler hesabı her zaman sermaye ve finans hesabına mutlak değer anlamında eşit olmalıdır. Ancak, böyle bir durum her zaman mümkün olamamaktadır. Verilerin farklı kaynaklardan derlenmesi, ölçme, değerlendirme ve kayıt zamanlarının farklı olması sebebiyle bu farklar “net hata ve noksan” hesabına kalıntı olarak yansımaktadır. NHVN hesabı ayrıca hesaplanan bir hesap türü olmayıp (+) ve (-) kayıtlarının farklarından oluşmaktadır. Bu hesabın diğer bir adı istatistikî farklar hesabı veya denkleştirici hesaptır (Çelik, 2012: 368). NHVN hesabının kaynakları arasında turizm gelirleri, bavul ticareti, ihracat rakamları ve yurt içinde ikamet edenlerin yurt dışındaki mevduatları gösterilmektedir. Ancak, NHVN hesabının en önemli kaleminin yurt içi yerleşiklerin yurt dışı mevduatları olduğu tespit edilmiştir (Keşap ve Sandalcılar, 2021: 1).

Faiz geliri elde etmeyi amaçlayan kısa vadeli sermaye veya sıcak para, risklerin olmadığı ülkelerde faiz oranlarında artış meydana geldiğinde o ülkeye hızlı bir şekilde giriş gerçekleştirmektedir. Meydana gelen bu sıcak para girişleri girdiği ülkedeki açıkları kapatmaktadır. Sıcak para girişlerinin yoğun bir şekilde olması konjonktürün genişlemesiyle beraber enflasyona sebep olmaktadır. Ortaya konulan fonların ne zaman çıkacağı belli bir çizelge içerisinde yer almamaktadır. Ülke içerisinde faiz oranlarının düşmesi, başka bir ülkede faizlerin artması, ülkede siyasi, toplumsal ve ekonomik dengesizliklerin meydana gelmesi sıcak paranın birden ülkeyi terk etmesine sebebiyet vermektedir. Sıcak para fonunun aniden ülkeden çıkması ülkeyi finansal krize sokmakla beraber ağır ölçekli bir ekonomik tahribat oluşturabilmektedir. Bu nedenle sıcak para girişleri ve çıkışların hükümetlerce kontrol altına alınmaya çalışılmaktadır (Çelik, 2012: 24-25).

Özetlemek gerekirse, uluslararası kısa vadeli sermaye, kurlardaki ve faizlerdeki değişimlere duyarlı olup kolaylıkla ülkeler arasında hareket edebilmektedir. Bu durum, genellikle dış borç ödemelerinde zorlanan ülkelerin, faiz oranlarını yükselterek kısa vadeli sermayenin ülkeye girmesini sağlamak ve sonuçta döviz kurlarının düşmesi yoluyla ulusal parayı değerlendirmektedir. Kısa vadeli sermaye yöneldiği ülkelerde makroekonomik istikrarın ve olumlu bir havanın olması beklenmektedirler. Diğer bir ifadeyle, kısa vadeli sermaye ekonomik istikrar beklentileri olumlu, faiz oranları cazip ve kredi notu yüksek olan ülkelere yönelmektedir. Ayrıca, yüksek getirili borsanın olmasına ilaveten düşük ancak sabit kurlar daha çekici olmaktadır. Güneydoğu Asya krizi öncesi kısa vadeli uluslararası sermaye bu ülkelerin ekonomik cazibesine kapılarak bu ülkelere yönelmesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Kriz öncesinde getirisi yüksek borsa, yüksek getirili reel faiz ve düşük düzeydeki kurlar ve sabit kur sisteminin işler olması kısa vadeli sermayenin bu gibi ülkelere yönelmesini sağlamıştır (Aslan vd. 2014: 16-17).

Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin (KVSH) Etkileri: Kısa vadeli sermaye ülkeye gelerek öncelikle ekonomiye etki etmekte ve ülkedeki döviz miktarında artışa katkıda bulunmaktadır. Döviz miktarında artış olması ulusal parayı değerlendirmekte ve ithalatı ucuzlatarak ithalat artışına yol açmaktadır. Ayrıca, ülkeye gelen döviz para arzı artışına da sebebiyet vermektedir. Para arzındaki artış ve döviz birikiminin etkisiyle tüketim ve yatırım harcamalarını yükseltmektedir. Tüketim ve harcama eğilimindeki

artışlar tasarrufları olumsuz etkilemektedir. Sermaye girişlerinin yavaşlaması veya durması ödemeler bilançosu açığına yansımakta ve böylece krizlere yol açabilmektedir. Kısa vadeli sermaye hareketleri finansal krizlere ve makroekonomik dengesizliklere sebebiyet vermesi dolayısıyla ekonomik kalkınma sürecini olumsuz etkilediği belirtilmektedir. Büyüme ve kalkınma sürecinde en etkili olan unsur doğrudan yabancı yatırımlar olmaktadır (Demir ve Sever, 2009: 228).

Reel Döviz Kuru (RDK): Reel döviz kuru nominal döviz kurundan enflasyon etkisinin arındırılması yoluyla hesaplanan kurdur. Hesaplamadaki ağırlıklar ikili ticaret akımları dikkate alınarak belirlenmektedir. Türkiye için reel döviz kuru, Türkiye'nin dış ticaret yaptığı ülkeler içinde önemli bir paya sahip olan ülkelerin para birimlerinin oluşturduğu bir sepete göre, Türk Lirası (TL)'nin ağırlıklı ortalama değerinden nominal efektif döviz kuru belirlenmektedir. Reel döviz kurunu Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) hesaplamaktadır. Reel döviz kuru endeksleri Türkiye'nin fiyat düzeyinin ticaret yaptığımız ülkelerdeki fiyat düzeylerine oranlanmasının ağırlıklı geometrik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Reel döviz kurunun artışı yani endeksin 100'ün üzerine çıkması TL'nin reel olarak değer kazandığını, yani Türk mallarının yabancı mallar cinsinden fiyatının yükseldiğini göstermektedir. Reel döviz kurundaki düşüşler ise yani 100 endeks değerinin altına düşmesi TL'nin değer kaybettiğini ifade etmektedir (TCMB, 2022: 6-7).

Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri Reel Döviz Kuru İlişkisi: Ticaret ve sermaye akımlarının döviz kurunu etkilediği genel olarak kabul edilmektedir. Sermaye akımlarındaki bir artış, ticarete konu olan ve olmayan diğer mallar için tüketim talebinde artışa yol açar. Ticarete konu olmayan mallar söz konusu olduğunda, sermaye akışlarının yarattığı talep fazlası arzadaki artışla orantılı değildir ve dolayısıyla ticarete konu olmayan malların fiyatının dengeye ulaşmasına neden olur. Öte yandan, ticareti yapılan mallara yönelik artan talep, tek fiyat kanununu yansıtan fiyat kanununu etkilemeden ithal mallarla karşılanmakta ve bu da ticaret açığının artmasına neden olmaktadır. Buna göre, ticarete konu olmayan malların nispi fiyatındaki artış, reel döviz kurunun değerlendirilmesini beraberinde getirmektedir (Kumar, 2010: 41).

Reel döviz kuru, dış rekabeti, harcama kompozisyonunu ve cari hesap aracılığıyla tüketim ve tasarrufların zamanlar arası gelişimini etkiler. Denge reel döviz kuru, ticarete konu olmayan mallar piyasasındaki denge ve cari hesabın zamanlar arası ödeme gücü ile tüm dönemlerde tutarlı olan reel döviz kuru olarak tanımlanabilir. Denge reel döviz kurunun gelişimi, ticaret hadleri, ticarete konu olan ve olmayan sektörlerdeki toplam üretkenliğin büyümesi, tasarruflar ve yatırım, tüketici tercihlerindeki değişiklikler, hükümet harcamalarının bileşimi, gümrük vergilerinin yapısı, yabancı sermaye girişleri faktörlerle ilişkili olmaktadır (Frait ve Komarek, 2001: 4).

Sermaye akımları, yönedikleri ülkedeki reel döviz kurunu yükseltmektedirler. Sermaye akımlarının fazla olduğu ülkelerde döviz kurları belli bir standart etrafında ilerlemektedir. Ayrıca, cari açık olan ülkelerde sermaye akımlarındaki artışla cari açık finanse edilerek fazla sermaye akımları reel döviz kurunda değerlenmeye yol açmaktadır. Bu süreçte ya aşırı sermaye akımları nominal döviz kurunun değerlenmesine ya da sistemde artan para arzı ile fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Bir ülkede, yerli yatırım yüksek düzeyde yabancı sermayeye güveniyorsa, döviz kuru rejiminden bağımsız olarak reel döviz kurunun değer kazanacağı ileri sürülebilir. Dolayısıyla, bir ülkenin dış varlıklarındaki artışla reel döviz kurunun değer kazanması, dış varlıklardaki azalış ile reel döviz kurunun değer kaybetmesi beklenir (Kumar, 2010: 41- 43).

LİTERATÜR ÖZETİ

Bu çalışmada kısa vadeli sermaye hareketleri ile reel döviz kuru arasındaki ilişkileri Türkiye gerekse diğer ülkeler için yapılan araştırmalardan erişilenler özetlenerek Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazar ve Yıl	Ülke ve Dönem	Yöntem	Sonuç
Hoffmaister ve Agénor (1996)	Kore Meksika, Filipinler ve Tayland 1986Q-1994Q3	VAR	Net borçlu durumunda RDK her zaman değer kazanırken, net alacaklılık durumunda, değer kazanabilir ya değer kaybedebilir.
Dabos ve Juan-Ramon (2000),	Meksika, 1982Q1-1998Q4	Regresyon	Meksika'da RDK ile sermaye girişleri arasında uzun dönemli bir ilişki belirlenmiştir.
Acaravcı (2007),	25 GOÜ, 1984Q1-2003Q4.	Panel Granger Nedensellik	Sermaye hareketleri ile RDK arasında nedensellik ilişkisi belirlenmiştir. Yani, sermaye girişleri RDK'nın değer kazanmasına neden olmaktadır.
Kıran (2007),	Türkiye, 1992:01-2007:10	Johansen Eşbütünleşme, VAR, VECM	Kısa vadeli sermaye hareketleri RDK'yı etkilemektedir.
Odongo (2008)	Kenya, 1994-2006	Johansen (1988) Eşbütünleşme VECM	KVSH, döviz kurunu etkileyerek ulusal parayı değerlendirmektedir.
Ahmed (2009)	Pakistan, 1972-2007	VECM	Doğrudan Sermaye girişlerindeki artışlar, RDK, değerlendirmektedir.
Uçan ve Öztürk (2010),	Türkiye 1991Q4-2007Q2	Johansen Eşbütünleşme, VAR analizi	KVSH, RDK'nın zayıf bir belirleyicisi olarak belirlenmiştir.
Ghosh and Reitz (2013),	Hindistan, 2000-2011	Eşbütünleşme VECM, Granger Nedensellik	KVSH RDK'yı değerlendirmektedir.
Aslan vd. (2014)	Türkiye, 1998Q1-2010Q2	VAR Analizi, Granger Nedensellik	KVSH ile RDK arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.
Ibarra (2014),	Meksika, 1988Q1-2008Q2	ARDL	Her türlü sermaye girişleri Meksika para birimi Peso'yu değerlendirmektedir.
Goel ve Saradhi (2014)	Hindistan , 1996-1997Q1 - 2012-2013Q4.	ARDL	Artan sermaye girişleri Hindistan para birimine değer kazandırmıştır.

Karpuz ve Kızıltan (2014)	Türkiye 2003:01-2014:03	Regresyon, Granger Nedensellik	RDK ve kısa vadeli yatırımlar arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi belirlenmiştir.
Gabrisch (2015),	6 Balkan Ülkesi: Bosna, Sırbistan, Arnavutluk, Hırvatistan, Karadağ, Makedonya 1997-2012 Yıllık,	Panel Granger Nedensellik,	KVSH, RDK'yı etkilemektedir. Yani sermaye girişleri ulusal parayı değerli yaparak cari açığa veya cari açık artışına neden olmaktadır.
Organ ve Berk (2016),	Türkiye 2005:01-2014:12	VAR Analizi	KVSH, döviz kurunu düşürmektedir. KVSH' yı en çok döviz kuru etkilemektedir
Bulut ve Aykırı (2018),	Türkiye 1992Q1-2017Q4	ARDL, NARDL	RDK ile Yabancı Portföy Yatırımları arasında kısa ve uzun dönemli ters yönlü ilişki belirlenmiştir.
ARDL: Oto Regressif Gecikmesi Dağıtılmış Model, GOÜ: Gelişmekte Olan Ülkeler, KVSH: Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri, NARDL: Doğrusal Olmayan Oto Regressif Gecikmesi Dağıtılmış Model, RDK: Reel Döviz Kuru, VAR: Vektör Oto Regressif Model, VECM: Vektör Error Correction Model veya Hata Düzeltme Modeli.			

Tablo 1'den görüleceği üzere hem Türkiye hem de diğer ülkelerde kısa vadeli sermaye girişlerinin RDK'yı etkilediği anlaşılmaktadır. Özetle, kısa vadeli sermaye, girmiş olduğu ülkedeki ulusal parayı değerli hale getirdiği, çıkmış olduğu ülkedeki paranın değer kaybetmesine sebep olduğu anlaşılmaktadır.

EKONOMETRİK YÖNTEM

Durağanlık Analizleri

Durağanlık, iktisadi değişkenler arasında araştırılmakta olan ilişkinin istatistiki olarak anlamlı olması bakımından önem arz etmektedir. Eğer zaman serileri durağan olmayan halleriyle analize tabi tutulursa analiz sonuçları gerçekliği ifade etmeyebilir. Böyle bir durumdan sakınmak için analize başlamadan serilerin durağanlık durumlarının belirlenmesi gerekmektedir. Durağan seri, ekonometrik açıdan ortalamasının ve varyansının zaman içinde değişmeyip her ölçüldüğünde ve çeşitli gecikmelerde aynı kalan seri demektir (Gujarati, 2011: 713). Serilerin

durağanlık durumları genellikle Dickey-Fuller (1981) tarafından geliştirilen Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi (1981) ve Phillips-Perron (1988)'un geliştirdiği PP birim kök testleriyle belirlenmektedir (Bozkurt, 2013: 33).

Zaman serileri genellikle otokorelasyon içermeleri dolayısıyla durağan bulunmamaktadır. Ekonometrik araştırmalarda durağan olmayan serilerin durağanlık durumları genellikle ADF ve benzeri test denklemleri ile belirlenmektedir. ADF denklemlerinde otokorelasyon sorununu yok etmek için bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri kullanılmaktadır. ADF birim kök testinin sıfır hipotezi “seriler durağan değildir, seriler birim köklüdür” şeklinde olup alternatif hipotezde “seriler durağandır, serilerde birim kök yoktur” şeklindedir. Durağanlığın ölçüldüğü sabitli model ve sabitli-trendli modeller için ADF test denklemleri (1) ve (2) numaralı denklemler olup şu şekildedir (Dickey ve Fuller, 1981:1070):

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta_0 Y_{t-1} + \beta_1 \sum_{j=1}^k \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta_0 t + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 \sum_{j=1}^k \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

(1) ve (2) numaralı ADF birim kök denklemleri ε_t ile temsil edilen hata terimlerinde olası otokorelasyon problemi dikkate alındığı için bağımlı değişkenin gecikmeleri test denklemlerinde bulunmaktadır. Phillips-Perron test denklemlerinde bağımlı değişken gecikmeleri bulunmamaktadır. Yani veri AR(1) süreciyle yaratılmamaktadır. Phillips-Perron, birim kök testleri aşağıda sunulan üç test denklemleriyle test edilmektedir (Phillips ve Perron, 1988: 337-338):

$$y_t = \alpha y_{t-1} + u_t \quad (3)$$

$$y_t = \hat{\mu} + \hat{\alpha} y_{t-1} + \hat{u}_t \quad (4)$$

$$y_t = \check{\mu} + \check{\alpha}_1 \left(t - \frac{1}{2}T\right) + \check{\alpha}_2 y_{t+1} + \check{u}_t \quad (5)$$

Phillips-Perron birim kök test denklemlerinde $\alpha=1$ kabul edilmekte; t , zamanı ifade etmekte ve \tilde{u}_t tahminden elde edilen hataları temsil etmektedir. Tahminde hata terimleri \tilde{u}_t 'lerin sorunsuz oldukları varsayılmakta çünkü hata terimlerinde otokorelasyon olmaması veya varyansının sabit olması gibi şartlar gerekmemektedir. Bu da hata terimlerinin sınırlayıcılığını hafifletmektedir (Çil Yavuz, 2015: 3).

Zivot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Zivot ve Andrews (1992), Perron (1989), 'un yapısal kırılma noktasının dışsal olarak belirlenmesini eleştirerek yapısal kırılma noktasının içsel olarak belirlenmesinin ortaya koymuştur. Bunun için yeni bir birimkök süreci sunmuştur. Yani, Zivot-Andrews sürecinde alternatif hipotezlere göre $\{y_t\}$ serisinin zamanı belli olmayan tek kırılmalı trend-durağan bir süreç olduğu belirtilmektedir. Amaç, kırılma noktasının tahmin edilmesidir. Kırılma zamanının belirlenmesi algoritması Peron'un subjektif seçim süreci ile uyumludur. Böylece Perron'un ADF test stratejisini takip ederek yapısal kırılma altında birimkök varlığı aşağıdaki nihai regresyon eşitlikleri ile test edebilir.

$$y_t = \hat{\mu}^A + \hat{\theta}^A DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^A t + \hat{\alpha}^A y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{c}_j^A \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (6)$$

$$y_t = \hat{\mu}^B + \hat{\beta}^B t + \hat{\gamma}^B DT_t^*(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^B y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{c}_j^B \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (7)$$

$$y_t = \hat{\mu}^C + \hat{\theta}^C DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^C t + \hat{\gamma}^C DT_t^*(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^C y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{c}_j^C \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (8)$$

Yukarıdaki eşitliklerden (6') numaralı eşitlik sabitte kırılmayı, (7') numaralı eşitlik trendde kırılmayı ve (8') numaralı eşitlik ise hem sabitte hem de trendde kırılmayı belirlemek için tahmin edilmektedir. Eşitliklerde $DU_t(\hat{\lambda})$ sabitteki kırılmayı ve $DT_t^*(\hat{\lambda})$ ise trenddeki kırılmayı göstermektedir. $DU_t(\hat{\lambda}) = 1$ eğer $t > T\lambda$ ise 1 aksi takdirde 0; $T_t^*(\hat{\lambda}) = t - T\lambda$ eğer $t > T\lambda$ ise 1, aksi takdirde 0 olmaktadır. (6'), (7') ve (8') numaralı eşitliklerde λ kırılma oranını temsil etmekte olup parametrenin üstündeki şapka tahmin edilen kırılma noktası kesrini ifade etmektedir. Karar kriteri olarak yapısal kırılmanın olduğu zaman hesaplanan t değerinin en küçük olduğu zamandır. Hesaplanan t istatistikleri Zivot ve

Andrews kritik değerlerinden küçük olması durumunda sıfır hipotezi reddedilmektedir; aksi takdirde kabul edilmektedir. Zivot ve Andrews kritik değerleri (6') nolu A modeli için % 1 anlamlılık düzeyinde -5,34 ve % 5 anlamlılık düzeyinde -4,80'dir. (7') nolu B model için % 1 anlamlılık düzeyinde -4,93 ve % 5 anlamlılık düzeyinde -4,42 dir. (8') nolu C modeli için % 1 anlamlılık düzeyinde -5,57 ve %5 anlamlılık düzeyinde -5,08 dir (Zivot ve Andrews, 1992: 253-264).

ARDL Sınır Testi

ARDL yöntemiyle yapılan tahminlerde ister bağımlı ister bağımsız değişken olsun değişkenler durağan halleriyle ve gecikmeli değerleri ile tahmin modellerinde yer alabilmektedir. ARDL yöntemi Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilmiştir. Sınır (Bound) testinin tahmin edilmesi ARDL üzerinden yapılmaktadır. Sınır testinin uygulama süreci şöyledir: ilk olarak serilerin durağanlık durumları belirlenir. Bu yöntem küçük gözlemlili örnekler için serilerin I(2) olmaması ve bağımlı değişkenin I(1) olması kaydıyla uygulanabilmektedir. Serilerin hepsinin I(0) olmaları halinde kritik değer alt sınırı, serilerinin hepsinin I(1) olmaları halinde kritik değerlerin üst sınırı ve serilerin bazılarının I(0) veya I(1) veya serilerin hepsinin I(1) olmaları halinde kritik değerlerin üst sınırları dikkate alınmaktadır (Altıntaş, 2013: 12).

Herhangi bir bağımlı değişken olan Y_t serisiyle onun gecikmeleri ve bağımsız olan değişken veya değişkenleri içeren bir X_t vektörü arasında olması beklenen eşbütünleşme, Pesaran ve Shin tarafından geliştirilen sınır testiyle belirlenebilmekte ve Y_t serisiyle diğer seri veya seriler arasındaki olası eşbütünleşme ilişkisi hata düzeltme modeliyle belirlenmektedir. Aşağıda sabit terimli ve trend içeren bir eşbütünleşme ilişkisine ait hata düzeltme modelinin denklemi sunulmaktadır (Çil Yavuz, 2015: 417):

$$\Delta Y_t = C_0 + C_1 t + \pi_{yy} Y_{t-1} + \pi_{yxx} X_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \psi'_i \Delta Z_{t-i} + \varphi' \Delta X_t + \theta W_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

(9) numaralı modelde, C_0 , sabit terim; C_1 , trend ve katsayısı; π_{yy} ve π_{yxx} parametreleri uzun vade çarpanlarıdır. W_t , kukla değişken içeren tamamıyla ilişkisiz değişkenler vektörünü ve ε_t , ardışık bağımlılık sorunu yaratmayan hata terimlerini ifade etmektedir. Wald testi temelli sınır testinde (10) ve (11) numaralı hipotezler test edilmektedir.

$$H_0: \pi_{yy} = 0 \text{ ve } \pi_{yxx} = 0' \quad (10)$$

$$H_1: \pi_{yy} \neq 0 \text{ ve } \pi_{yxx} \neq 0' \text{ veya } \pi_{yy} \neq 0 \text{ ve } \pi_{yxx} = 0' \text{ veya } \pi_{yy} = 0 \text{ ve } \pi_{yxx} \neq 0' \quad (11)$$

Sınır testinde, hesaplanan F-İstatistik değeri Peseran-Shin tarafından 5 değişik model için hazırlanan kritik değerlerle mukayese edilerek eşbütünleşmenin varlığına veya yokluğuna karar verilmektedir. F-istatistik değeri ilgili kritik değerden büyük olması halinde eşbütünleşmenin varlığına karar verilmektedir. Tablo halinde sunulan F-istatistik tahminlerinin alt sınırları, serilerin düzeyde durağan olmaları I(0) durumunda ve üst sınır değerleri serilerin birinci farklarında durağan olmaları I(1) durumunda değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Tahminden elde edilen F-istatistik kritik değerinin ilgili kritik değerlerden büyük olması halinde eş bütünleşme ilişkisinin var olduğuna, hesaplanan kritik değer tablo kritik değerinden küçükse eşbütünleşmenin olmadığına karar verilmektedir. Şayet hesaplanan F-istatistik değeri tablo kritik değerleri üst ve alt sınır arasında bir değer alırsa bu durumda bir karar verilememektedir. Sonuç olarak, eşbütünleşmenin var olduğuna karar verilmesi durumunda uzun dönem katsayıları tahmin edilmekte ve analizin devamında kısa dönemli ilişkileri tespit etmek için ECM uygulanmaktadır (Pazarlıoğlu ve Gülay, 2007: 211).

VERİ SETİ VE EKONOMETRİK BULGULAR

Bu araştırmada kullanılan 2003Q1-2023Q2dönemine ait verilerin bilgileri Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2: Veri Seti 2003Q1-2023Q2

Değişken	Açıklama	Kaynak
PORTFOY	Portföy Yatırımları Net Yükümlülük oluşumu ABD Doları	TCMB_EVDS
DİGER	Diğer Yatırımlar Net Yükümlülük oluşumu ABD Doları	TCMB_EVDS
NHVN	Net Hata ve Noksan ABD Doları	TCMB_EVDS
RDK	Reel Döviz Kuru 2003 100 TÜFE Bazlı Endeks	TCMB_EVDS

Tablo 2’de açıklanan Portföy Yatırımları, Diğer Yatırımlar, Net Hata ve Noksan serilerinin tanımsal istatistikleri Tablo 3’te değişkenlerin inceleme dönemindeki seyri Grafik 1’de ve TÜFE Bazlı Reel Döviz Kuru serilerinin inceleme dönemindeki seyri ise Grafik 2’de sunulmaktadır.

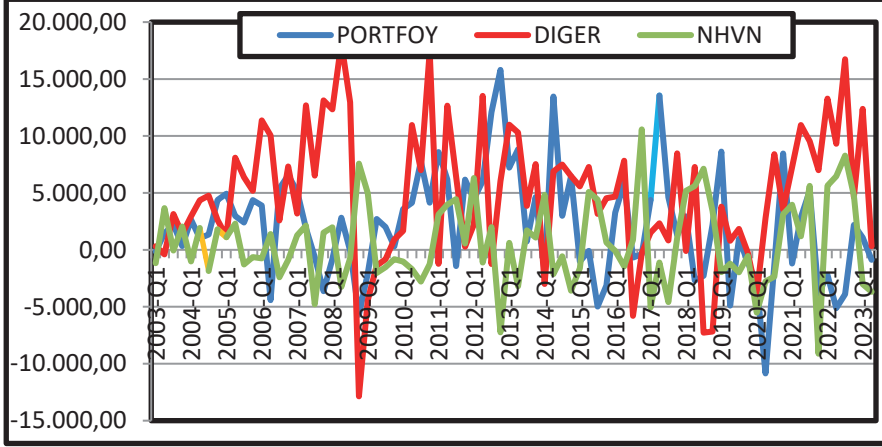
Tablo 3 Tanımsal İstatistikler

	Reel Döviz Kuru	Portföy Yatırımları	Net Hata ve Noksan	Diğer Yatırımlar
Ortalama	96.05390	2136.159	627.3171	4868.610
Medyan	102.3650	2197.000	251.5000	4656.500
Maksimum	127.7100	15805.00	10580.00	18198.00
Minimum	47.69000	-10851.00	-9122.000	-12865.00
Std. Sapma	21.05229	4667.831	3648.748	5837.124
Çarpıklık -	-0.757850	0.340201	0.184139	-0.162475
Basıklık	2.409548	3.664238	3.046331	3.250645
Jargue- Bera	9.040440	3.089207	0.470734	0.575418
Olasılık	0.010887	0.213396	0.790281	0.749980
Gözlem	82	82	82	82

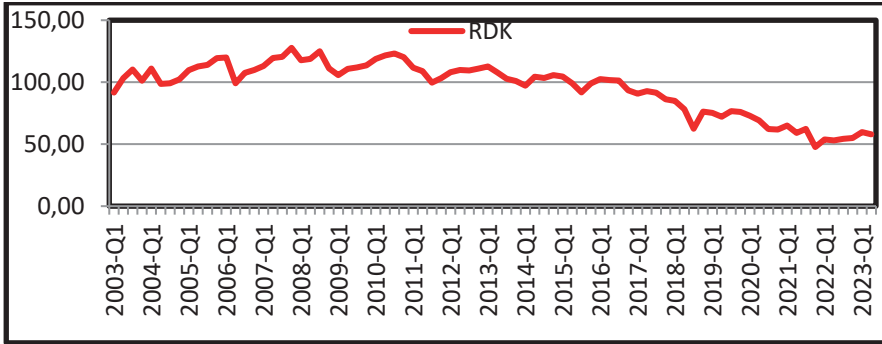
Tablo 3’ü incelediğimizde analiz döneminde reel döviz kurunun en yüksek olduğu değer 127.71 ve en düşük olduğu değer ise 47,69 olmuştur. Portföy yatırımlarının en yüksek aldığı değer 15.805 milyar Dolar, net hata ve noksan 10.580 milyar Dolar, diğer yatırımlar ise 18.198 milyar Dolar olarak gözlenmiştir. Standart sapma sırasıyla reel döviz kurunda 21.05, portföy yatırımlarında 4667.83, net hata ve noksan serisinde 3648.74 ve diğer yatırımlar da ise 5.837,12 olarak bulunmuştur. Bunun anlamı serilerde aritmetik ortalamadan sapmaların olduğu yani ortalamadan uzaklaşıldığını göstermektedir. Ayrıca Jarque –Bera

istatistiğine göre reel döviz kuru serisi normal dağılım göstermeyip diğer seriler ise normal dağılım göstermektedir.

Grafik 1. Kısa Vadeli Sermaye Hareket Kalemleri 2003Q1-2023Q2 Dönemi



Grafik 2. Reel Efektif Döviz Kuru 2003Q1-2023Q2



Grafik 1 ve 2'den anlaşılacağı diğer yatırımlar serisi, portföy yatırımları serisi ve net hata ve noksan serilerinin sabit terimli ve seviyelerinde durağan olmaları beklenmektedir. Bunun yanında RDK serisi ise sabitli ve trendli model olarak fark durağan olabileceği gözlenmektedir. Seriler grafiksel olarak incelendiğinde serilerde yapısal kırılma gözlenmemektedir. Ancak, durumu tam olarak belirlemek için ADF ve PP birimkök testleri yanında yapısal kırılmalı durağanlık

testlerinden Ziwot-Andrews testi de yapılmıştır. Durağanlık analizlerine başlamadan önce seriler mevsimsellikten arındırılmıştır. Ancak serilerde negatif veri olması dolayısıyla serilerin logaritmaları alınmamış ve seriler mevsimsellikten arındırılmış halleriyle analize tabi tutulmuştur. Mevsimsellikten arındırılan serilere “SA” son eki eklenmiştir.

ADF ve PP Birimkök Testleri

Bu araştırmada durağanlık analizleri Augmented Dickey-Füller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birimkök testleriyle yapılmıştır. Bu testlerden elde edilen sonuçlar Tablo 4 te sunulmaktadır.

Tablo 4: ADF ve PP Yöntemiyle Durağanlık Analizleri

Değişkenler	ADF Sabitli AIC	Sonuç	PP Sabit ve Trendli	Sonuç
DİGER_SA	-4,62 [0,00]*	I~(0) ¹	-6.92 [0,00]*	I~(0) ¹
PORTFOY_SA	-6.61 [0,00]*	I~(0)	-6.61 [0,00]*	I~(0)
NHVN_SA	-6.75 [0,00]*	I~(0)	-8.89 [0,00]*	I~(0)
	Sabitli ve Trendli		Sabitli ve Trendli	
RDK_SA	-6.26[0.00]*	I~(1) ²	-17.32 [0.00] *	I~(1)
* 0,01 seviyesinde durağan, ** 0,05 düzeyinde durağan, *** 0,10 düzeyinde durağan ¹ I~(0) seviyesinde durağan seri, ² I~(1) birinci farkında durağan seri				

Tablo 4'ten görüleceği üzere sabitli ve trendli olan seriler için yapılan ADF birimkök testlerine göre LRDK_SA fark durağan I(1), diğer değişkenler ise seviyelerinde durağan I(0) bulunmuştur. PP birim kök test sonuçlarına göre LRDK_SA serisi hariç diğer tüm seriler seviyelerinde durağan bulunmuştur. LRDK_SA serisi hem ADF hem de PP birimkök testlerine göre sabitli ve trendli modeller için birinci farkında durağan bulunmuştur. Ancak, serilerde kırılma olup olmadığının belirlenmesi için tek kırılmayı esas alan Ziwot-Andrews birim kök testi yapılmış ve sonuçları Tablo 5 de sunulmuştur.

Tablo 5. Ziwot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Model	Hesaplanan t-İstatistiği	Tablo Kritik Değeri %1	TabloKritik Değeri %5	Kırılma Tarihi
DIGER_SA	Sabitli	5,07	-5.34	-4.93	Kırılma Yok**
PORTFOY_SA	Sabitli	-7.83	-5.34	-4.93	Kırılma Yok
NHVN_SA	Sabitli	-7.05	-5.58	-5.08	Kırılma Yok
RDK_SA	Sabitli ve Trendli	-3.00	-5.34	-4.93	2017Q3 Sabitte kırılma var

*, 0,01 önem seviyesinde kırılma yok, **0.05 Önem Seviyesinde kırılma yok

Tablo 5'te tek kırılmayı esas alan Ziwot-Andrews test sonuçlarına göre RDK_SA serisinin sabitli ve trendli modelinde sabitte kırılma için Ho hipotezi reddedilmeyip kabul edilmiştir. Yani yapısal kırılma altında birimkök vardır. Kırılma tarihi olarak 2017Q3 belirlenmiştir. Tahmin modelinde kırılmadan kaynaklanan bir istikrarsızlık söz konusu olduğunda sorun kukla değişken oluşturularak giderilecektir. Bundan sonra değişkenler arasındaki eş bütünleşme ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmada RDK ve KVSH arasındaki ilişkinin fonksiyon ve eşitlik formunda gösterimler (9) ve (10) numara ile belirtilmiştir.

$$RDK = f(\text{Portföy Yatırımları}, \text{Diğer Yatırımlar}, \text{Net Hata ve Noksan}) \quad (12)$$

$$RDK_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Trend} + \alpha_2 \text{KVSH}_t + U_t \quad (13)$$

Durağanlık analizlerine göre değişkenlerden bazıları seviyelerinde durağan bazıları ise fark durağan bulunmuştur. Durağanlık düzeyleri farklı olan ancak I(2) olmayan değişkenlerle Auto Regressive Distributed Lag (Gecikmesi Dağıtılmış Oto Regressif Model=ARDL) yöntemi uygulanabilmektedir. Bu amaçla değişkenler arasındaki eş bütünleşme ilişkisini belirlemek için ARDL ve nedensellik ilişkisini belirlemek için için Hata Düzeltme Modeli (ECM) uygulanmıştır. ARDL yönteminde ilk olarak uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin varlığı sınır testiyle tespit edilerek Tablo 6 'da sunulmuştur.

Tablo 6: ARDL(3, 0, 3, 1) Sınır Testi Sonuçları

F İstatistiği	Önem Düzeyi	Pesaran vd. (2001) Tablo Değerleri	
		Alt Sınır Değerleri I(0)	Üst Sınır Değerleri I(1)
3.85 k=3 Gözlem Sayısı 79	10%	2.47	3.31
	5%	2.92	3.83*
	1%	3.90	5.00

Tablo 6'dan anlaşılacağı üzere %5 önem düzeyinde F-istatistik değeri 3,85, tablo üst kritik değeri olan 3,83'ten büyük olması dolayısıyla değişkenlerin eşbütünleşik olduğu tespit edilmiştir. Bundan sonra uzun dönem ilişkiler tahmin edilerek Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7: ARDL(3, 0, 3, 1) Reel Döviz Kuru Tahmin Modeli Uzun Dönem Katsayıları

Değişken	Kat Sayı	Stad. Hata	t-statistic	Olasılık
PORTFOY_SA	0.002034	0.001088	1.869425	0.0659***
NHVN_SA	0.004466	0.003609	1.237356	0.2203
DIGER_SA	-0.000707	0.000969	-0.729927	0.4680
@TREND	-1.106727	0.261991	-4.224291	0.0001*

*: 0,01 düzeyde anlamlı katsayı, **: 0,05 düzeyde anlamlı katsayı, ***: 0,10 düzeyde anlamlı katsayı

Tablo 7'de görüleceği üzere portföy değişkeni 0,10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Buna göre portföy yatırımlarında meydana gelen bir birimlik artışa karşılık reel döviz kurunda 0,002 düzeyinde bir artış meydana gelmektedir. Net hata ve noksan değişkeni ile diğer yatırımlar değişkenleri istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Trend değişkeni ile reel döviz kuru arasında negatif fakat anlamlı bir ilişki belirlenmiştir. Böylece, uzun dönemde reel döviz kuru üzerinde en fazla etkisi olan değişken reel döviz kurunun seyrini belirleyen ve trend olarak ifade edilebilecek genel ekonomik süreç olmaktadır. Bu aşamadan sonra, değişkenlerin birbirleri olan kısa dönemli ilişkilerini belirlemek için ARDL(3, 0, 3, 1) modeli üzerinden Hata Düzeltme Modeli (ECM) tahmin edilerek tahmin sonuçları Tablo 8'de sunulmuştur.

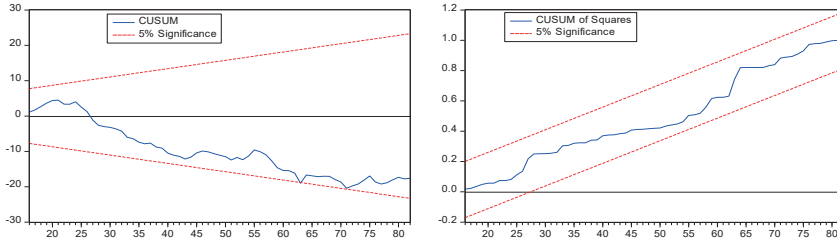
Tablo 8: ARDL(3, 0, 3, 1) Hata Düzeltme Modeli ve Kısa Dönem Katsayıları

Bağımlı Değişken: RDK_SA				
Değişkenler	Katsayılar	Std. Hatalar	t-istatistikler	Olasılık
C	19.85	4.64	4.27	0.00*
D(RDK_SA(-1))	-0.37	0.09	-3.93	0.00*
D(RDK_SA(-2))	-0.14	0.09	-1.62	0.10
D(NHVN_SA)	3.73	0.00	0.23	0.81
D(NHVN_SA(-1))	-0.00	0.00	-4.57	0.00*
D(NHVN_SA(-2))	-0.00	0.00	-3.67	0.00*
D(DIGER_SA)	0.00	8.83	2.62	0.01*
CointEq(-1)*	-0.15	0.03	-4.51	0.00*
*, 0,01 düzeyde anlamlı				
$R^2: 0,45$, $\bar{R}^2: 0,40$, DW sta.: 1,79 F-sta. (olasılık): 8,45 (0,00),				

Tablo 8'den anlaşılacağı gibi kısa dönemde sabit terim pozitif olup istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Reel döviz kurunun bir gecikmeli değeri D(RDK_SA(-1)), net hata ve noksanın bir gecikmeli değeri D(NHVN_SA(-1)) ve iki gecikmeli değeri D(NHVN_SA(-2)) ve D(DIGER_SA) değişkeninin düzey değerleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Buna göre kısa dönemde reel döviz kurunun kendi bir gecikmeli değerindeki bir birimlik değişimin ancak -0,37 lik bir kısmı negatif olarak reel döviz kuruna yansımakta yani onu azaltmaktadır. Net hata ve noksan değişkeninin bir ve iki gecikmeli değerleri ile diğer yatırımlar değişkeninin cari değerlerinin reel döviz kuruna olan etkisi yok denecek kadar çok azdır. Hata düzeltme terimi CointEq(-1) veya HDT (-1) beklenildiği gibi işareti negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bunun anlamı, uzun dönemde değişkenler arasındaki dengede meydana gelen bir sapmanın bir sonraki dönemde 0,15'lik bir kısmı düzeltilerek değişkenler arasındaki dengeyi tekrar oluşturmaktadır. Tahmin modelinin geçerli olabilmesi için tanısal testleri geçmesi gerekmektedir. Bu amaçla tahmin modeline yapılan tanısal testlere ilişkin sonuçlar Tablo 9'da sunulmaktadır.

Tablo 9. Tanısal Test Sonuçları

Test Türü	Test istatistiği (olasılık)
Jarjue-Bera - Normallik Testi	5,60 (0,06) Seriler normal dağılmaktadır.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: Ardışık Bağımlılık testi	3.69 (0,15), Oto korelasyon sorunu yoktur.
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Sorunu	10.34 (0,49), Değişen varyans sorunu yoktur.
Ramsey REST model spesifikasyon Testi	0.00 (0,98), Model spesifikasyonu doğrudur. ihmal edilmiş değişken yoktur.

Grafik 3. Cusum ve Cusum Squares Test Sonuçları

Bunların yanında modelin RDK daki değişimi açıklama gücünü ifade eden determinant katsayısı R^2 : 0,45, olup düzeltilmiş determinant kat sayısı ise \bar{R}^2 : 0,40 dır. Diagnostik test sonuçlarına göre ARDL(3, 0, 3, 1) modelinden elde edilen hata terimleri normal dağılmaktadır. Modelde ardışık bağımlılık ve değişen varyans sorunu bulunmamaktadır. Ramsey Reset testine göre model spesifikasyonu doğrudur yani modelde dışlanmış değişken bulunmamaktadır. Grafik 3. te sunulan Cusum testine göre tahmin modelinden elde edilen hata terimleri 0,05 önem seviyesinde istenilen sınırlar içinde bulunmaktadır. Benzer şekilde, Cusum Squares testine göre kümülatif hata terimlerinin karelerinin de 0,05 önem seviyesinde istenilen güven sınırları içinde bulunduğu görülmektedir.

SONUÇ

Kısa vadeli sermaye hareketleri çerçevesinde döviz girişleri olduğu zaman eğer merkez bankaları bu girişleri sterilize etmezse reel döviz kurları yükselmekte yani ulusal para değer kazanmaktadır. Ulusal paranın değer kazanması ise ithalatı teşvik etmekte ve Türkiye'nin rekabet gücü azalmaktadır. Bu durumun bir sonucu olarak ödemeler bilançosu açık

vermektedir. Bu çerçevede çalışmanın temel amacı, Türkiye için reel döviz kurunun ödemeler bilançosu finans hesabı altında izlenmekte olan portföy yatırımları, diğer yatırımlar ve net hata ve noksan hesabının birlikte değerlendirildiği kısa vadeli sermaye hareketlerinin reel döviz kuruyla olan ilişkisini belirlemektir. Bu amaçla yapılan literatür araştırmasında diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de kısa vadeli sermaye hareketlerinin reel döviz kuru üzerinde etkisi olduğu belirlenmiştir.

Türkiye’nin 2003Q1-2023Q2 dönemi kısa vadeli sermaye hareketleri arasında sayılan Portföy Yatırımları Net Yükümlülük, Diğer Yatırımlar Net Yükümlülük ve Net Hata ve Noksan kalemlerinin Reel Döviz Kuru ile olan ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmada uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi ARDL sınır testi yöntemiyle, kısa dönem ilişki ise Hata Düzeltme Modeli (ECM) ile araştırılmıştır. Bu çalışmada kullanılan değişkenlerden reel döviz kuru fark durağan I(1) olması ve diğer değişkenlerin seviyelerinde durağan olması dolayısıyla değişkenler arasındaki kısa ve uzun vadeli ilişkiler ARDL yöntemiyle araştırılmıştır. Araştırmada reel döviz kuru ile sadece diğer yatırımlar net yükümlülük oluşumunu temsil eden “diğer yatırımlar” değişkeni arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi belirlenmiştir. Değişkenler arasındaki kısa vadeli ilişkilerin araştırıldığı hata düzeltme modeli (ECM)’den elde edilen bulgulara göre çalışmada kullanılan temel değişkenler arasında nedensellik anlamında kısa vadeli ilişkiler belirlenmemiştir..

Bu çalışmadan elde edilen bulgulara göre reel döviz kuru ile kısa vadeli sermaye hareketleri arasında uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisi belirlenmiştir. Kısa vadeli sermaye hareketleri reel döviz kurunu hemen ülkeye girdiği tarihte değil gecikmeli olarak etkisini göstermektedir. Bu etki ulusal parayı değerlendirmekte dolayısıyla değerli para ithalatı ucuzlatmakta ve ithalat artışına sebep olmaktadır. Buna karşılık ihracatı pahalılaştırmakta ve ihracatın azalmasına sebep olmaktadır. İthalat artışı ve ihracatın istenilen düzeyde artmaması cari açık sorununa herhangi bir katkı yapmamaktadır. Bunun yanında kısa vadeli sermaye hareketleri aniden çıkış yaptığında piyasada döviz kıtlığı yaratarak döviz kurlarının yükselmesine ve finansal ve sermaye piyasaları yanında ödemeler bilançosunu da olumsuz etkilemektedir.

Bilindiği üzere bir ekonomideki değerli para makroekonomik istikrarın en önemli göstergesi olarak kabul edilmektedir. Ulusal ve

uluslararası reel ekonomik yatırımların bir ülkedeki üretkenliği artırması makroekonomik istikrarla gerçekleşmektedir. Kısa vadeli sermaye akımları güvenilir olmayan istikrarsız akımlardır. Ülkeye girişlerinde ulusal paraları değerli yapmakta ancak, ülkeyi terk etmesi ani çıkışlar şeklinde olması dolayısıyla makroekonomik istikrarı bozmaktadır. Eğer, ulusal paranın değerlenmesi cari açık üzerinde olumsuz bir etki yaratmaz ise bu durum ekonomide istikrarın sağlanmasına ve ülkenin yatırım yapılabilir bir ülke düzeyine çıkmasına yardım edebilmektedir.

Bu çalışmada ulaşılan sonuçlara göre yapılacak en temel öneri ekonomik ve siyasi istikrar sağlanması veya var olan istikrarın devam ettirilmesi gelmektedir. Makro ekonomik istikrarın sağlandığı ülkeler spekülasyon amaçlı kısa vadeli sermaye hareketleri veya diğer adıyla sıcak para için cazip ülke olmaktan çıkmaktadır. Ekonomik ve siyasi istikrar sağlanmadan bir ülkenin dış ticari ilişkilerinde istikrar ve dengenin sağlanamayacağı göz ardı edilmemelidir. Ekonomide rol alan birimlerin her biri bu düşüncede olmalıdır. Özetle, siyasal beklentiler uğruna ulusal paranın değerine müdahale edilmemeli ekonomide makroekonomik istikrar sağlanmalı ve bu istikrar taviz vermeden sürdürülmelidir

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A. (2007). Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Hareketleri. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4(1), 1-12.
- Ahmed, H. (2009). Capital Flows and Real Exchange Rate Overvaluation-A Chronic Ailment: Evidence from Pakistan. Lahore Journal of Economics, 14.
- Aklan, N. A. (2002). Uluslararası Sermaye Akımları: Etkileri; Sterilizasyon Politikaları ve Değişen Yapısı. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(7), 35-52.
- Altıntaş, H. (2013). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat Ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı Ve Dinamik Nedensellik Analizi. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9.
- Aslan, N., Terzi, N., & Siampan, E. (2014). Türkiye’de Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme ve Reel Döviz Kuru ile İlişkisi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(10).
- Bozkurt, H. Y. (2013). Zaman Serileri Analizi, Genişletilmiş 2. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- Bulut, Ö. U., & Aykırı, M. (2018). Sıcak Para Hareketleri Bileşenlerinin İstikrarlılığı. Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(18), 539-560.
- Çelik, K. (2012). *Uluslararası İktisat*, Derya Kitabevi. 5. Baskı, Trabzon.
- Çil Yavuz, N. (2015). Finansal Ekonometri. Baskı, Der Yayınları, İstanbul.
- Dabos, M., & Juan-Ramón, V. H. (2000). Real Exchange Rate Response To Capital Flows In Mexico: An Empirical Analysis.
- Demir, M., & Sever, E. (2009). Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Nedenleri, Etkileri ve Sermaye Hareketliliğinde Devletin Rolü: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(29), 214-239.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With A Unit Root. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1057-1072.
- Erden, L., & Çağatay, O. (2011). Türkiye’de Cari İşlemler Ve Sermaye Hesapları Arasındaki İlişki. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2), 49-67.

- Frait, J., & Komárek, L. (2001). Real Exchange Rate Trends In Transitional Countries (No. 2068-2018-1326).
- Gabrisch, H. (2015). Net Capital Flows To And The Real Exchange Rate Of Western Balkan Countries. *Economic annals*, 60(205), 31-52.
- Ghosh, S., & Reitz, S. (2013). Capital Flows, Financial Asset Prices And Real Financial Market Exchange Rate: A Case Study For An Emerging Market, India. *Journal of Reviews on Global Economics*, 2, 158-171.
- Goel, S., & Saradhi, V. R. (2014). An Empirical Analysis Of The Relationship Between Capital Flows And The Real Exchange Rate In India. *International Journal of Applied Management and Technology*, 13(1), 5.
- Gujarati, D. N., Porter, D. C., Şenesen, Ü., & Günlük-Şenesen, G. (2011). Temel ekonometri. Literatür Yayıncılık.
- Hoffmaister, M. A. W., & Agénor, P. R. (1996). Capital Inflows And The Real Exchange Rate: Analytical Framework And Econometric Evidence. *International Monetary Fund*.
- Ibarra, C. A. (2011). Capital Flows And Real Exchange Rate Appreciation In Mexico. *World Development*, 39(12), 2080-2090.
- Karpuz, F., & Kızıltan, A. (2014). Türkiye’de Kısa Vadeli Yabancı Yatırımlar İle Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişki. *Ekev Akademi Dergisi*, (60), 197-209.
- Keşap, D., & Sandalcılar, A. R. (2021). Net Hata ve Noksan Hesabı Belirleyicilerinin Analizi: Türkiye Örneği. *Uluslararası İktisadi Ve İdari İncelemeler Dergisi*, (32), 149-168.
- Kıpıcı, A. N., & Kesriyeli, M. (1997). The Real Exchange Rate Definitions And Calculations. Central Bank of The Republic of Turkey, research department publication, 97(1).
- Kıran, B. (2007). Türkiye’de Reel Döviz Kuru İle Kısa Ve Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri İlişkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 269-283.
- Kumar, S. (2010). Determinants Of Real Exchange Rate In India: An ARDL Approach. Reserve Bank Of India Occasional Papers, 31(1), 33-64.
- Odongo, M. T. (2008). Short Term Private Capital Flows And Real Exchange Rate In Kenya. *Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis*.
- Organ, İ. & Berk, E. (2016). Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Döviz Kuru İlişkisi ve Türkiye için Tobin Vergisi Tartışması (No. 16005). *WERI-World Economic Research Institute*.

- Pazarlıoğlu, M. V., & Glay, E. (2007) Net Portföy Yatırımları İle Reel Faiz Arasındaki İlişki Türkiye rneği -1992:I - 2005:IV, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 9, Sayı: 2, 2007
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationships. *Journal of applied econometrics*, 16(3), 289-326.
- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing For A Unit Root In Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Seyidoğlu, H. (2016). *Uluslararası Finans*, Güzem Can Yayınları, İstanbul
- Sugözü, İ. H., & Yaşar, S. (2020). Portföy yatırımları ile ekonomik büyüme ilişkisi: 23 Oecd lkesi için panel veri analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(1), 198-207.
- TCMB (2022), "Reel Döviz Kuru Meta Veri", <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/02713545-8428-49ab-a9d9-0f770895d513/REERMetaveri.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-02713545-8428-49ab-a9d9-0f770895d513-n.VviuQ> (Erişim: 12.11.2022)
- Uan, O., & Öztürk, . (2010). Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri İle Dviz Kuru İlişkisi: Türkiye rneği. *Journal Of The Cukurova University Institute Of Social Sciences*, 19(3).
- Zivot, E., & Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence On The Great Crash, The Oil-Price Shock, And The Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 10, No. 3 (Jul., 1992), pp. 251-270 Published by: American Statistical Association

Bölüm 15

FOSİL ENERJİ KAYNAKLARI PAZARINDA BRICS ÜLKELERİ'NİN DIŞ TİCARETİ İNCELEMESİ

Leyla BAŞTAN TÖKE¹

Mine ÜZÜMCÜOĞLU²

1 Arş.Gör. Leyla Baştan TÖKE, Kto Karatay Üniversitesi, İİBF,
ORCID: 0000-0002-2377-0249, leyla.toke@karatay.edu.tr

2 Arş.Gör. Mine ÜZÜMCÜOĞLU, Kto Karatay Üniversitesi, İİBF,
ORCID: 0000-0002-2099-6066, mine.ozdengulsun@karatay.edu.tr



GİRİŞ

Enerji, günümüz Şartlarında uluslararası alandaki ekonomik, siyasal, sosyal, toplumsal ve askeri gelişmeleri yakından etkileyen ve onlara yön veren bir konuma sahiptir. Toplumların refah seviyelerini yükseltebilmeleri için enerji kaynaklarına sahip olması veya bu kaynaklara kesintisiz, ucuz, güvenilir yollardan ve çevreye zarar vermeden ulaŐabilmeleri gerekmektedir. Bu gerekçelerden dolayı enerji kaynaklarının ticaretine verilen önem de artmıştır.

Enerji ihtiyacının çoğunluğunu enerji ithalatı yoluyla karŐılayan ülkeler bağımlı ülkeler olarak nitelendirilmektedir. Enerji talebinin karşılanmasında ülkelerde bağımlılık mevcut ise ülke ve kaynak çeŐitlendirmesine gidilerek enerji güvenliğinin sağlanması gerekmektedir (Yılmaz, 2012). Enerji güvenliği; enerjinin arz, talep ve nakil güvenliği olmak üzere üç kategoriye ayrılmaktadır. Enerjinin arz güvenliği enerji ithalatı yapan ülkeleri, enerjinin talep güvenliği enerji ihracatçısı olan ülkeleri kapsamakta iken enerjinin nakil güvenliği enerji kaynağının geçiş yaptığı ülkeleri kapsamaktadır (Erdal & Karakaya, 2012).

Enerji ihtiyacının karŐılanmasına verilen önem doğrultusunda bu çalışmada BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinin fosil enerji kaynakları pazarındaki durumunun analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada 2012-2021 yılları baz alınarak oluşturulan ilk beş ülke bazında fosil enerji kaynaklarına (kömür ve petrol) ait piyasanın durumu irdelendikten sonra BRICS ülkelerinin durumu değerlendirilecektir.

1. YÖNTEM

Fosil enerji kaynaklarına ilişkin BRICS ülkelerinin dış ticaret dengesini görmek ve ardından fosil enerji kaynaklarına yönelik tespit edilen GTİP numaraları çerçevesinde baz alınan ülkelerin mevcut durumu verilerek elde edilen tüm bilgiler ışığında yorumlamalar yapılacaktır. Ticarete konu olan tüm ürünler için iki temel sınıflandırma sistemi kullanılmaktadır. Detaylı veriler için Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (The Harmonized Commodity Description and Coding Systems) kısaca Armonize Sistem kullanılırken, toplulaŐtırılmıŐ veriler için ise Ekonomi, Finans ve İŞletme Yönetimi Alanında Güncel Gelişmeler III 46 Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması (SITC Rev.4, Standart International Trade Classification) kullanılmaktadır. ÇalıŐmamızda kullandığımız Armonize Sisteme göre Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Kodları (GTİP) esas alınarak oluşturulan fosil enerji kaynakları ürün tanımları ise tabloda gösterilmektedir:

Tablo 1. Fosil Enerji Kaynakları GTİP Numaraları

•27.01.00: Taşkömürü; taşkömüründen elde edilen briketler, topak ve benzeri katı yakıtlar
•27.10.00: Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (hamyağlar hariç); esas unsur olarak, ağırlık itibarıyla %70 veya daha fazla petrol yağları veya bitümenli minerallerden elde edilen yağları içeren ve tarifinin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan müstahzarlar, atık yağlar

Kaynak: (www.gumruk.com.tr, 2022)

Bu çalışmada, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Kodları (GTİP)'na göre 5.Bölüm 27.Fasılı oluşturan Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Bunların Damıtılmasından Elde Edilen Ürünler; Bitümenli Maddeler; Mineral Mumlar başlığı kapsamında bulunan fosil enerji kaynakları ile ilgili GTİP numaraları kullanılarak ITC Trademap veri tabanı üzerinden 2012-2021 yılları arasını kapsayacak şekilde elde edilen dış ticaret verileri kullanılmıştır. Elde edilen veriler MS Office Excel programı yardımıyla tablolaştırılarak sunulmuştur.

2. FOSİL ENERJİ KAYNAKLARI PAZARINDA BRICS ÜLKELERİ

BRIC kısaltması 2001 yılında Jim O' Neill tarafından "Building Better Global Economic BRICs" adlı raporda Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in baş harflerinin birleştirilmesiyle oluşturulmuştur. Oluşturulan raporda BRIC ülkelerinin başta Çin olmak üzere küresel ekonomideki etkilerinin artacağı vurgulanmıştır (Sachs, 2001). BRIC ülkelerine en son katılan ülke ise Güney Afrika'dır. Ekonomik ve sosyal kalkınmanın devamlılığının sağlanması açısından artan enerji talebinin karşılanması kritik öneme sahiptir. Günümüzde enerji talebinin karşılanmasında fosil enerji kaynakları yaygın bir kullanım alanına sahiptir. Bu kaynaklardan ilk olarak kömür ardından petrol ve doğal-gaz enerji arzına eklenmiştir. Fakat bu kaynakların sınırlı ömre sahip olduğu bilinmektedir. Özellikle petrolün azalması ve fiyatların yükselmesi sebebiyle en fazla petrol tüketimi yapan ABD ve AB ile yüksek sanayileşme hızına sahip BRICS ülkelerinden Çin ve Hindistan arasında petrolden kaynaklı rekabet yaşanmaktadır. Bu yarışta kendi petrol ihtiyacını karşılama gücüne sahip olan endüstrileşmiş ülke ise Rusya'dır (Sevim, 2019). Çalışmanın bu kısmında BRICS ülkelerinin fosil enerji kaynakları pazarındaki durumu incelenecektir.

2.1. Kömür Piyasası ve Ticareti

Tablo 2'de kömür piyasası durumunu incelemek amacıyla 2012-2021 yıllarını kapsayan kömür ihracatı verilerinde ilk beş ülke ve BRICS ülkeleri gösterilmektedir.

büyük pay önceki yıllarda da olduğu gibi yine Avustralya'ya aittir. Endonezya ise 26 milyar dolarlık ihracat değeri ile Avustralya'dan sonraki sırada yer almaktadır. 17 milyar dolarla Rusya, kömür ihracatında 3. sıradayken Güney Afrika 5. sıradadır. Söz konusu ülkelerin toplam ihracat değeri, toplam petrol ihracatında yaklaşık % 85'lik bir paya sahiptir. Çin 500 milyon dolar ile 14. sırada yer alırken Hindistan 23., Brezilya ise 63. sırada yer almaktadır. Kömür ticareti pazarının kilit oyuncuları Çin ve Hindistan'dır.

Tablo 3'te kömür piyasası durumunu incelemek amacıyla 2012-2021 yıllarını kapsayan kömür ithalatı verilerinde ilk beş ülke ve BRICS ülkeleri gösterilmektedir:

Tablo 3 verileri ile yapılan sıralamada 2021 yılında Çin'in 27 milyar dolar ithalatı ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Hindistan, dünya kömür ithalatında 2.sıradayken Brezilya'nın 2,7 milyar dolar ile 11. sırada ve Güney Afrika'nın 395 milyon dolar ile 25. sırada yer aldığı, Rusya ve Güney Afrika'nın ithalatının ise 400 milyon civarında olup, sıralamanın alt kısımlarında bulunduğu görülmektedir.

2.1.1. Brezilya'nın Kömür İthalatı ve İhracatı

Dünya geneline bakıldığı zaman 9. petrol üreticisi olan Brezilya aynı zamanda rüzgar enerjisi kurulu kapasitesiyle 8., biyoyakıt ve hidroelektrik üreticisi olarak da 2. sıradadır. Farklı enerji kaynakları açısından zengin bir ülke olan Brezilya'da önümüzdeki 10 yılda petrol, gaz, elektrik ve diğer enerji yatırımlarının artacağı öngörülmektedir (Çıldır, 2020). Bu bağlamda kömür piyasasında Brezilya'nın ithalat ve ihracat verilerine ayrıntılı olarak değinmek çalışmamızın daha kapsamlı olmasını sağlamaktadır.

2.1.1.1. Brezilya'nın Kömür İthalatı

Tablo 4'te 2017-2021 yılları arasında enerji piyasasında önemli bir konuma sahip olan Brezilya'nın ithalat yaptığı ilk beş ülke gösterilmektedir:

Tablo 4. 2017-2021 Yılları Arasında Brezilya'nın Kömür İthalatı Verileri

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	3.393.325	3.384.602	2.883.372	1.613.962	2.770.754
ABD	1.074.199	1.150.354	1.159.498	651.255	812.215
Avustralya	1.121.383	883.576	713.894	346.873	784.739
Kolombiya	486.620	551.776	359.546	228.446	598.603
Rusya Federasyonu	280.631	330.967	301.888	240.509	480.141
Güney Afrika	83.505	86.003	60.017	30.038	43.569

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yıllarını kapsayacak şekilde oluşturulmuş olan Tablo 4'te verilen bilgilere göre Brezilya'nın 27.01.00 kodlu taş kömürü ithalatı yaptığı ülkeler arasında ilk sırada ABD'nin yer aldığı görülmektedir. 2021 yılında toplam ithalatının yarısından fazlasını ABD, Avustralya ve Kolombiya'dan yapan Brezilya, Rusya'dan 480 milyon dolar değerinde ve Güney Afrika'dan 43 milyon dolar değerinde kömür ithalatı gerçekleştirmiştir.

2.1.1.2. Brezilya'nın Kömür İhracatı

Brezilya'nın 2017-2021 yılları arasında kömür ihracatı yaptığı ilk beş ülke Tablo 5'te gösterilmektedir:

Tablo 5. 2017-2021 Yılları Arasında Brezilya'nın Kömür İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	121	352	579	484	278
Arjantin	110	352	179	175	245
Çin	0	0	0	0	25
Bolivya	3	0	19	0	7
Uruguay	0	0	0	0	1
ABD	0	0	11	0	0

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 5 verilerine göre Brezilya, 2021 yılında 278 milyon dolar değerinde kömür ihracatı gerçekleştirmiştir. Son beş yıl içinde Brezilya'nın en çok kömür ihracatı yaptığı ülkenin Arjantin olduğu görülmektedir. Kömür ihracatının neredeyse tamamını Arjantin'e yapan Brezilya, Çin'e 25 milyon dolar, Bolivya'ya 7 milyon dolar ve Uruguay'a 1 milyon değerinde kömür ihracatı yapmıştır. 2019 yılında ABD'ye 11 milyon dolar değerinde kömür ihracatı yapılırken 2021 yılında ihracat yapılmadığı tespit edilmiştir.

2.1.2. Rusya'nın Kömür İthalatı ve İhracatı

Rusya, fosil enerji kaynakları bakımından oldukça zengin bir ülkedir. Rus ekonomisinin önemli bir parçası olan enerji sektörü; ülkenin ihracat geliri, bütçe geliri ve gayri safi milli hasılasının büyük bir kısmını oluşturmaktadır (Kakışım, 2019). Çalışmanın bu bölümünde Rusya'nın kömür ithalatı ve ihracatı 2017-2021 yıllarını kapsayan süreç içinde irdelenecektir.

2.1.2.1. Rusya'nın Kömür İthalatı

Tablo 6'da 2017-2021 yılları arasında Rusya'nın kömür ithalatı ilk beş ülke baz alınarak gösterilmektedir:

Tablo 6. 2017-2021 Yılları Arasında Rusya'nın Kömür İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	473.552	402.077	367.624	319.110	412.891
Kazakistan	298.160	250.074	249.571	210.775	302.135
Ukrayna	169.613	145.421	110.123	103.363	104.674
Kolombiya	5.665	6.466	7.782	4.806	5.474
Finlandiya	25	13	13	14	197
Almanya	52	48	88	103	177

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Rusya'nın 2017-2021 yıllarını kapsayan kömür ithalatı verileri ile oluşturulmuş tablodaki bilgilere göre 2021 yılında 412 milyon dolar değerinde kömür ithalatının gerçekleştiği görülmektedir.

2.1.2.2. Rusya'nın Kömür İhracatı

Tablo 7'de 2017-2021 yılları arasında Rusya'nın kömür ihracatına dair bilgiler ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 7. 2017-2021 Yılları Arasında Rusya'nın Kömür İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	13.529.954	17.030.973	15.987.379	12.388.244	17.583.742
Çin	1.740.837	1.870.868	2.158.027	1.893.381	3.882.937
Japonya	1.525.495	1.814.842	1.907.260	1.505.680	2.157.100
Kore	1.964.887	2.546.329	2.233.442	1.570.767	1.729.212
Ukrayna	875.484	1.534.014	590.824	651.747	1.206.353
Hollanda	693.381	918.744	937.173	574.178	1.105.159

Kaynak: *Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.*

Rusya'nın dünya genelinde gerçekleştirdiği kömür ihracatı verileri ile oluşturulmuş olan tabloda 2021 yılında 17,5 milyar dolar değerinde kömür ihracatının yapıldığı görülmektedir. 2017-2021 yılları arasında en fazla kömür ihracatının yapıldığı ülke ise Çin'dir.

2.1.3. Hindistan'ın Kömür İthalatı ve İhracatı

Hindistan, yenilenebilir enerji kaynaklarına önemli yatırımlar yapmıştır ancak hala Çin ve ABD'den sonra dünyanın en büyük 3. karbon emisyonu sorumlusu olarak yer almaktadır. Hindistan'ın her geçen gün artan enerji talebinin yaklaşık olarak %80'i petrol, kömür ve biyoyakıttan sağlanmaktadır. Hindistan'ın enerji talebinin artışı konusunda yapılan tahminlere göre 2019 yılından 2030 yılına kadar %50 artış beklenmekteydi ancak Pandemi Krizi'nin neden olduğu problemler farklı senaryoların ortaya çıkacağına öngörülmesine neden olmaktadır. (IEA, 2021). Çalışmanın bu bölümünde kömür piyasasında Hindistan'ın ithalat ve ihracat verileri ayrıntılı olarak değerlendirilecektir.

2.1.3.1. Hindistan'ın Kömür İthalatı

Tablo 8'de 2017-2021 yılları arasında Hindistan tarafından dünya genelinde gerçekleştirilen kömür ithalatı ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 8. 2017-2021 Yılları Arasında Hindistan'ın Kömür İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	20.088.043	24.664.273	22.595.972	15.871.091	25.710.184
Avustralya	8.127.145	9.296.161	7.684.080	5.253.781	11.217.663
Endonezya	5.945.323	6.929.569	6.949.580	4.838.813	5.952.160
Güney Afrika	2.640.768	3.041.380	2.768.382	2.238.180	2.631.877
ABD	1.249.400	2.055.752	1.531.789	1.144.140	1.779.655
Rusya Federasyonu	480.108	594.412	852.378	681.257	1.096.682

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Hindistan'ın 2017-2021 yılları arasında gerçekleştirdiği kömür ithalatı verileri ile oluşturulmuş tabloya göre 2021 yılında 25,7 milyar dolar değerinde kömür ithalatının yapıldığı görülmektedir. Hindistan'ın kömür ithalatı yaptığı ilk beş ülke sırayla Avustralya, Endonezya, Güney Afrika, ABD ve Rusya'dır. 2021 yılı verilerine göre en fazla kömür ithalatının Avustralya'dan, en az ithalatın ise Rusya'dan yapıldığı görülmektedir.

2.1.3.1. Hindistan'ın Kömür İhracatı

Tablo 9'da 2017-2021 yılları arasında Hindistan tarafından gerçekleştirilen kömür ihracatı ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 9.: 2017-2021 Yılları Arasında Hindistan'ın Kömür İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	87.530	92.836	90.700	68.975	98.215
Nepal	38.366	46.886	68.284	55.148	55.727
Bangladeş	40.650	33.162	12.339	8.615	29.340
Butan	7.671	6.497	2.526	4.757	5.788
Birleşik Arap Emirlikleri	372	418	330	170	4.020
Çin	0	0	0	0	2.826

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 arasında Hindistan'ın kömür ihracatı bilgileri ile oluşturulan Tablo 9'a göre dünya genelinde 2021 yılında 98,2 milyon dolar değerinde kömür ihracatı yapılmıştır. Hindistan'ın kömür ihracatı verilerine göre 2020 yılında önemli bir azalmanın yaşandığı görülmektedir.

2.1.4. Çin'in Kömür İthalatı ve İhracatı

Son yıllarda Çin ekonomik, siyasi ve askeri alanlarda gösterdiği büyük gelişmeler ile dünya piyasalarında birçok alanda aktif rol oynamaktadır. Bu bağlamda Çin, ulusal çıkarları çerçevesinde enerji politikalarını belirlemek-

tedir. Kullanılan enerji kaynaklarının yasalar ile kabul edilebilirliği, sürekli akışına ve uygun fiyatlı olmalarına önem vermektedir (Askarova, 2019). Dünya ekonomisinde büyük bir payı olan Çin, ekonomik büyümesinin sürdürülebilirliğini sağlamlaştırmak için dış ticaret ve güvenlik politikalarını diğer devletler ile iyi ilişkiler kurma üzerine kurmuştur. Çalışmanın bu bölümünde 2017-2021 yıllarını kapsayacak şekilde Çin'in kömür ticaret verileri ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.1.4.1. Çin'in Kömür İthalatı

Tablo 10'da 2017-2021 yılları arasında dünya genelinde Çin tarafından gerçekleştirilen kömür ithalatı verileri ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 10. 2017-2021 Yılları Arasında Çin'in Kömür İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	18.522.785	19.586.188	18.946.056	16.411.782	27.050.007
Endonezya	2.475.958	2.777.558	2.995.386	3.126.408	9.735.544
Rusya Federasyonu	2.230.566	2.506.644	2.543.441	2.463.105	7.065.704
Kanada	867.204	527.122	675.760	683.711	2.880.578
ABD	455.633	381.014	157.993	112.818	2.750.518
Moğolistan	2.201.352	2.819.451	3.073.315	2.002.249	2.002.440

Kaynak: *Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.*

2017-2021 yılları arasında Çin tarafından gerçekleştirilen kömür ithalatı verileri ile oluşturulan tabloda 2021 yılında 27 milyar dolar değerinde kömür ithalatının yapıldığı görülmektedir. Kömür ithalatının yapıldığı ilk beş ülke Endonezya, Rusya, Kanada, ABD ve Moğolistan'dır. 2021 yılı ithalat verilerine göre ithalatın yarısından fazlasının Endonezya ve Rusya ile yapıldığı sonucuna ulaşılmaktadır. 2020 yılında kömür ithalatında bir miktar azalma yaşanmış olsa da 2021 yılında ithalatta büyük bir sıçramanın yaşandığını söylemek mümkündür.

2.1.4.2 Çin'in Kömür İhracatı

Tablo 11'de 2017-2021 yılları arasında dünya genelinde Çin tarafından gerçekleştirilen kömür ihracatı verileri ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 11. 2017-2021 Yılları Arasında Çin'in Kömür İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	1.103.151	786.776	932.973	435.381	503.675
Endonezya	33.902	52.517	68.558	83.523	283.579
Japonya	439.845	283.116	324.651	132.075	134.618
Kore Cumhuriyeti	387.609	370.984	354.027	163.444	71.643
Taipei, Çin	146.312	31.984	68.745	38.358	7.645
Malezya	735	18.545	69.809	8.742	2.676

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Çin'in 2017-2021 yılları arasında gerçekleştirdiği kömür ihracatı verileri ile oluşturulan Tablo 11'e bakıldığında 2021 yılında 503,6 milyon dolar değerinde kömür ihracatının yapıldığı görülmektedir. En fazla ihracatın yapıldığı ilk beş ülke Endonezya, Japonya, Kore, Çin ve Malezya'dır. 2021 yılında kömür ihracatının yarısından fazlasının Endonezya'ya yapıldığı ve en az ihracatın Malezya'ya yapıldığı görülmektedir.

2.1.5. Güney Afrika'nın Kömür İthalatı ve İhracatı

1600'lü yılların sonu itibariyle sömürgeleştirilmeye başlayan Güney Afrika, yüzyıllar boyunca büyük yoksulluk içinde yaşamıştır. 1940'lı yıllara kadar Apartheid rejimi ile yönetilmekte olan Güney Afrika 1993 yılında Nelson Mandela'nın öncüsü olduğu Apartheid rejimi karşıtı olan hareketle siyasi açıdan istikrara kavuşmuştur. Başta altın olmak üzere pek çok değerli madene sahip olan Güney Afrika, 1993 yılından sonra dünyanın giderek zenginleşen ülkeleri arasında yerini almıştır. BRICS ülkelerinden biri olan Güney Afrika, topluluğun diğer üye ülkeleri ile birlikte 2050 yılında küresel ekonominin yapıtaşlarından olmaya aday konumdadır (Boyraz, 2015). Çalışmanın bu bölümünde Güney Afrika'nın kömür ithalatı ve ihracatı verileri 2017-2021 yıllarını kapsayacak şekilde ilk beş ülke bazında değerlendirilecektir.

2.1.5.1. Güney Afrika'nın Kömür İthalatı

Tablo 12'de 2017-2021 yılları arasında Güney Afrika tarafından gerçekleştirilen kömür ithalatı verileri ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 12. 2017-2021 Yılları Arasında Güney Afrika'nın Kömür İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	480.161	544.624	451.910	212.932	395.659
Avustralya	183.387	261.407	250.525	108.150	139.042
ABD	44.668	34.572	17.377	11.937	63.564
Rusya Federasyonu	7.680	34.205	31.986	15.267	59.167
Güney Afrika	45.735	34.500	34.030	9.062	45.255
Botswana	6.404	9.154	10.629	13.577	26.366

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 12'den yer alan verilere göre Güney Afrika'nın 2017-2021 yılları arasında kömür ithalatı yaptığı ilk beş ülke sırasıyla Avustralya, ABD, Rusya, Güney Afrika ve Bostvana'dır. 2021 yılında toplamda 395,6 milyon dolar değerinde kömür ithalatı gerçekleştirilmiştir.

2.1.5.2. Güney Afrika'nın Kömür İhracatı

2017-2021 yılları arasında Güney Afrika tarafından gerçekleştirilen kömür ihracatı ilk beş ülke bazında Tablo 13'te gösterilmektedir:

Tablo 13. 2017-2021 Yılları Arasında Güney Afrika'nın Kömür İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	5.799.085	6.304.143	4.839.545	3.910.237	6.078.832
Hindistan	2.302.812	2.687.729	2.570.643	1.948.902	2.193.660
Pakistan	656.877	784.078	774.881	649.209	1.078.450
Çin	82	4.295	10	29.117	550.574
Kore	611.829	546.469	251.463	78.344	347.692
Taipei, Çin	249.098	237.812	74.145	57.020	211.970

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları arasında Güney Afrika'nın kömür ihracatının yer aldığı veriler ile oluşturulan Tablo 13'e göre 2021 yılında 6 milyar dolar değerinde kömür ihracatının yapıldığı görülmektedir. Kömür ihracatının yaklaşık yarısının Hindistan ve Pakistan'a yapıldığını söylemek mümkündür.

2.2. Petrol Piyasası ve Ticareti

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak 2012-2021 yılları arasında dünya genelinde petrol ihracatına dair veriler BRICS ülkeleri özelinde değerlendirilecektir. Ardından BRICS ülkelerinin petrol ithalat ve ihracat verileri 2017-2021 yılları baz alınarak ticaretin yapıldığı ilk beş ülke bazında irdelenecektir. Tablo 14'te 2012-2021 yılları arasında petrol ihracatına dair veriler ve BRICS ülkeleri gösterilmektedir:

Tablo 14. 2012-2021 Yılları Arasında Petrol Dünya İhracatı İlk Beş Ülke, BRICS Ülkeleri

	Güney Afrika (41.)	Brezilya (23.)	Çin	Singapur	Hollanda	Hindistan	Rusya Federasyonu	ABD	Dünya
	3.497.991	5.367.784	21.316.334	73.239.752	71.436.302	52.763.870	103.624.226	102.506.567	1.030.911.546
	3.205.056	4.531.874	24.504.963	69.253.364	75.479.959	67.075.186	109.415.420	112.045.048	1.023.826.078
	3.059.006	3.923.444	25.776.750	66.117.569	64.887.098	60.838.606	115.807.734	110.011.780	980.200.959
	2.678.563	1.689.814	19.094.682	42.007.048	41.944.657	29.965.234	65.612.472	73.318.328	622.193.991
	2.058.838	1.151.573	19.367.638	36.117.250	37.646.104	26.947.664	45.951.775	62.179.077	518.975.580
	2.413.339	1.778.618	25.503.451	45.727.483	43.937.063	34.859.355	58.244.387	77.974.795	649.844.721
	2.675.107	4.183.549	35.751.953	52.059.989	53.679.221	47.181.249	78.108.592	95.542.924	782.679.656
	3.024.570	5.788.401	38.436.440	45.889.335	53.869.910	42.560.122	66.887.411	87.760.620	716.004.656
	1.825.995	5.058.434	25.595.911	27.408.086	34.735.241	26.174.665	45.360.052	57.812.181	479.998.020
	1.893.400	7.263.332	32.477.918	41.386.579	52.279.406	54.037.062	69.965.740	84.936.986	720.173.067

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 14’te yer alan bilgilere bakıldığı zaman en büyük 5 ihracatçı ülke konumunda sırasıyla ABD, Rusya, Hindistan, Hollanda ve Singapur bulunmaktadır. 2021 yılında dünya petrol ihracatında yaklaşık 85 milyar dolar ile en büyük pay önceki yıllarda da olduğu gibi yine ABD’ ye aittir. Rusya ise 70 milyar dolarlık ihracat değeri ile ABD’den hemen sonra 2. sırada yer almaktadır. 54 milyar dolarla Hindistan 3., Belçika dünya petrol ihracatında 4. sıradadır. Söz konusu ülkelerin toplam ihracat değerleri dünya toplam petrol ihracatında yaklaşık olarak %50’lik bir paya sahiptir. Çin 32 milyar dolar ile 18. sırada yer alırken Brezilya 23. sırada yer almaktadır. Güney Afrika ise petrol ihracatında 41. sırada yer almaktadır ve rekabetçi bir konumda değildir. Petrol ithalatında 2012-2021 yılları arasında ilk yirmi ülkeye ve BRICS ülkelerine ait veriler Tablo 15’te gösterilmektedir:

Tablo 15. 2012-2021 Yılları Arasında Petrol Dünya İthalatında İlk Beş Ülke ve BRICS Ülkeleri

Rusya Federasyonu (83.)	Güney Afrika (25.)	Hindistan	Brezilya	Çin	Kore	Fransa	Hollanda	Singapur	ABD	Dünya	
1.918.458	5.858.209	5.172.377	16.844.912	33.033.167	25.700.639	37.365.256	49.620.551	77.316.502	92.083.654	949.353.954	2012
1.819.135	6.477.744	4.419.444	18.253.377	32.025.729	28.839.963	35.165.830	50.567.454	74.603.591	88.778.186	956.587.303	2013
2.112.293	5.833.701	4.203.136	18.152.173	23.452.956	29.661.928	32.626.691	40.168.300	72.328.825	79.075.770	886.436.185	2014
1.046.284	4.675.710	3.990.609	8.628.594	14.368.297	15.071.879	19.931.431	26.599.435	42.577.925	51.413.237	578.712.607	2015
753.717	2.649.015	3.685.596	7.299.340	11.129.884	11.742.383	15.541.716	23.716.927	33.097.501	41.239.898	482.784.291	2016
878.984	4.446.379	3.832.750	11.847.729	14.473.295	14.687.866	18.849.447	27.977.009	46.698.091	48.087.325	611.401.253	2017
914.419	4.558.785	5.696.267	12.897.430	20.065.458	21.034.274	24.385.909	32.012.014	54.409.562	61.474.746	766.763.364	2018
884.411	4.501.479	6.684.402	12.982.367	17.075.907	17.197.718	24.120.881	29.365.005	45.912.105	61.906.738	693.987.341	2019
1.036.397	3.555.631	5.879.956	7.387.723	11.815.185	12.738.219	16.351.266	17.866.552	31.253.392	36.445.377	457.485.240	2020
1.344.523	8.343.058	9.726.199	13.435.787	16.700.928	23.532.377	25.012.959	28.007.920	46.663.150	64.097.849	710.646.830	2021

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 15'te yer alan 2021 verilerine göre yapılan petrol ithalatı sıralamasında ilk beş sırada ABD, Singapur, Hollanda, Fransa ve Belçika yer almaktadır. ABD, 64 milyar dolar değerinde yaptığı ithalatı ile petrol ihracat rakamlarında olduğu gibi ilk sırada yer almaktadır.

2021 yılı petrol ithalatı verilerine BRICS ülkeleri özelinde bakıldığında Çin 16,7 milyar dolarlık petrol ithalatı ile 12. sırada, Brezilya 13,4 milyar dolarlık petrol ithalatı ile 15. sırada, Hindistan 9,7 milyar dolarlık petrol ithalatı ile 20. sırada, Güney Afrika 8,3 milyar dolarlık petrol ithalatı ile 25. sırada ve Rusya 1,3 milyar dolarlık petrol ithalatı ile 83. sırada bulunmaktadır. 2020 yılı verilerinde pandemi kaynaklı petrol ithalatında yaşanan önemli bir düşüş rakamlara yansımaktadır.

2.2.1. Brezilya'nın Petrol İthalatı ve İhracatı

Çalışmanın bu bölümünde BRICS ülkelerinden Brezilya'nın petrol ithalatı ve ihracatına dair veriler 2017-2021 yılları arasında ticaretin yapıldığı ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.2.1.1. Brezilya'nın Petrol İthalatı

Tablo 16'da 2017-2021 yılları arasında Brezilya'nın petrol ithalatına dair veriler ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 16. 2017-2021 Yılları Arasında Brezilya'nın Petrol İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	11.847.729	12.897.430	12.982.367	7.387.723	13.435.787
ABD	5.801.788	7.180.607	8.359.310	5.320.059	7.439.286
Hindistan	53.393	102.038	537.568	261.824	1.354.305
Birleşik Arap Emirlikleri	14.932	319.635	425.457	162.871	726.819
Hollanda	791.497	414.284	810.694	245.797	636.198
İspanya	537.382	589.298	504.283	344.355	454.653

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Brezilya'nın petrol ithalatı verileri ile oluşturulmuş olan Tablo 16'da yer alan bilgilere göre Brezilya tarafından 2021 yılında dünya genelinde 13,4 milyar dolar değerinde petrol ithalatı yapılmıştır. En çok petrol ithalatı yapılan ilk beş ülke sırayla ABD, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda ve İspanya'dır. 2021 yılında petrol ithalatının yaklaşık olarak %55'inin ABD'den yapıldığı görülmektedir. 2020 yılında yaşanan pandeminin ticaret verilerine olan etkisi Brezilya'nın petrol ithalatı verilerine de yansımıştır.

2.2.1.2. Brezilya'nın Petrol İhracatı

Tablo 17'de 2017-2021 yılları arasında Brezilya'nın petrol ihracatına dair veriler ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 17. 2017-2021 Yılları Arasında Brezilya'nın Petrol İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	1.778.618	4.183.549	5.788.401	5.058.434	7.263.332
Singapur	675.199	1.140.134	1.448.039	2.274.693	3.842.838
ABD	233.373	747.272	1.710.082	684.978	835.457
Liberya	0	99.788	216.637	188.855	311.755
Panama	159	111.255	262.015	201.553	301.367
Hollanda	210.537	699.928	242.788	408.966	284.212

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları özelinde Brezilya'nın petrol ihracatına dair veriler ile oluşturulmuş tabloda yer alan bilgilere göre Brezilya'nın 2021 yılında yaklaşık 7 milyar dolar değerinde petrol ihracatı yapılmıştır. Petrol ihracatının en çok yapıldığı ilk beş ülke sırayla Singapur, ABD, Liberya, Panama ve Hollanda'dır. 2021 yılında Singapur'a 3,8 milyar dolar değerinde, ABD'ye 835 milyon dolar değerinde, Liberya'ya 311 milyon dolar değerinde, Panama'ya 301 milyon dolar değerinde ve Hollanda'ya 284 milyon dolar değerinde petrol ihracatının yapıldığı görülmektedir.

2.2.2. Rusya'nın Petrol İthalatı ve İhracatı

Çalışmanın bu bölümünde 2017-2021 yılları arasında BRICS lkelerinden Rusya'nın petrol ithalatı ve ihracatına ait veriler ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.2.2.1. Rusya'nın Petrol İthalatı

Tablo 18'de 2017-2021 yılları arasında Rusya tarafından gerçekleştirilen petrol ithalatı faaliyeti ilk beş ülke bazında gösterilmektedir:

Tablo 18. 2017-2021 Yılları Arasında Rusya'nın Petrol İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	878.984	914.419	884.411	1.036.397	1.344.523
Kore	73.677	73.415	81.040	120.336	205.206
Finlandiya	167.481	194.787	171.744	161.445	198.778
Hong Kong, Çin	177	303	18.501	68.104	154.973
Almanya	110.622	129.316	104.930	112.424	131.152
Belçika	98.417	119.197	115.621	90.508	105.435

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 18'de mevcut olan bilgilere göre Rusya 2021 yılında 1,3 milyar dolar değerinde petrol ithalatı gerçekleştirmiştir. 2017-2021 yılları arasında petrol ithalatında genel bir artış yaşanırken 2019 yılında düşüş yaşandığı görülmektedir. 2021 yılı baz alınarak bakıldığında Rusya'nın en çok petrol ithalatı yaptığı ilk beş ülke Kore, Finlandiya, Hong Kong-Çin, Almanya ve Belçika'dır. 2021 yılında Kore'den 205 milyon dolar değerinde petrol ithalatı yapan Rusya Finlandiya'dan 198,7 milyon dolar, Hong Kong-Çin'den 154,9 milyon dolar, Almanya'dan 131 milyon dolar ve Belçika'dan 105 milyon dolar değerinde petrol ithalatı yaptığı görülmektedir.

2.2.2.2. Rusya'nın Petrol İhracatı

Tablo 19'da 2017-2021 yılları arasında Rusya'nın gerçekleştirdiği petrol ihracatı verileri ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 19. 2017-2020 Yılları Arasında Rusya'nın Petrol İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	58.244.387	78.108.592	66.887.411	45.360.052	69.965.740
Hollanda	11.327.990	13.110.501	12.789.872	6.987.028	14.651.870
ABD	3.198.641	3.833.334	4.485.524	4.390.922	5.213.795
Çin	2.634.715	3.599.309	3.352.687	2.187.743	3.927.595
Türkiye	3.559.663	5.504.531	3.937.468	2.477.261	3.775.697
Kore Cumhuriyeti	1.363.151	2.879.998	2.259.993	1.574.913	3.106.343

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları baz alınarak oluşturulan Rusya'nın petrol ihracatı verilerine göre 2021 yılında yaklaşık 70 milyar dolar değerinde petrol ihracatının yapıldığı görülmektedir. 2019 yılı ile kıyaslandığında 2020 yılında ihracat değerlerinde önemli bir düşüşün yaşandığını söylemek mümkündür. 2021 yılında ise büyük bir sıçramanın yaşandığı görülmektedir. Rusya'nın en

çok petrol ihracatı yaptığı ilk beş ülke sırayla Hollanda, ABD, Çin, Türkiye ve Kore'dir. 2021 yılında Hollanda'ya 14,6 milyar dolar değerinde, ABD'ye 5,2 milyar dolar değerinde, Çin'e 3,9 milyar dolar değerinde, Türkiye'ye 3,7 milyar dolar değerinde ve Kore'ye 3 milyar dolar değerinde petrol ihracatı yapılmıştır. Petrol ihracatının yapıldığı ilk beş ülke bazında toplam ihracatın yaklaşık %21'inin Hollanda'ya yapıldığı görülmektedir.

2.2.3. Hindistan'ın Petrol İthalatı ve İhracatı

Çalışmanın bu bölümünde 2017-2021 yılları arasında BRICS ülkelerinden Hindistan'ın petrol ithalatı ve ihracatına ait veriler ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.2.3.1. Hindistan'ın Petrol İthalatı

Tablo 20'de 2017-2021 yılları arasında Hindistan'ın petrol ithalatı ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 20. 2017-2021 Yılları Arasında Hindistan'ın Petrol İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	3.832.750	5.696.267	6.684.402	5.879.956	9.726.199
Birleşik Arap Emirlikleri	1.147.479	1.445.401	1.981.528	1.162.132	1.630.563
Suudi Arabistan	161.826	404.242	374.581	346.034	1.355.632
Irak	74	0	323.182	1.028.393	1.353.290
Kore	614.743	809.796	731.023	533.862	1.256.874
Rusya	150.698	289.418	415.897	373.464	1.186.809

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları arasında Hindistan'ın petrol ithalatı verileri ile oluşturulan Tablo 20'de yer alan bilgilere göre 2021 yılında toplam 9,7 milyar dolar değerinde petrol ithalatının yapıldığı görülmektedir. 2021 yılında en fazla petrol ithalatının yapıldığı ülkeler sırasıyla Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Irak, Kore ve Rusya'dır. 2021 yılında Birleşik Arap Emirlikleri'nden 1,6 milyar dolar değerinde, Suudi Arabistan'dan 1,3 milyar dolar değerinde, Irak'tan 1,3 milyar dolar değerinde, Kore'den 1,2 milyar dolar değerinde, Rusya'dan yaklaşık 1,2 milyar dolar değerinde petrol ithalatı yapılmıştır. Tabloda yer alan bilgilere göre her ülkeden her yıl aynı oranda artışla petrol ithalatının yapılmadığını söylemek mümkündür. Ağırlıklı olarak Birleşik Arap Emirlikleri'nden petrol ithalatı yapılmış olsa da özellikle Suudi Arabistan'dan ithal edilen petrol miktarında 2021 yılında büyük bir artış yaşandığı görülmektedir.

2.2.3.2. Hindistan'ın Petrol İhracatı

Tablo 21'de 2017-2021 yılları arasında Rusya'nın petrol ithalatı ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 21. 2017-2021 Yılları Arasında Hindistan'ın Petrol İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	34.859.355	47.181.249	42.560.122	26.174.665	54.037.062
Singapur	6.788.853	6.298.041	4.406.280	3.791.013	5.571.365
Birleşik Arap Emirlikleri	4.323.681	6.358.637	5.745.997	3.272.200	4.461.305
ABD	2.228.729	3.007.441	2.682.649	1.427.018	4.089.484
Hollanda	1.466.628	4.289.381	4.423.331	1.945.947	3.917.128
Avustralya	1.365.749	816.865	351.593	837.690	3.322.832

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 21'de yer alan bilgilere göre Hindistan tarafından 2021 yılında 54 milyar dolar değerinde petrol ihracatı gerçekleştirilmiştir. Petrol ihracatının yapıldığı ilk beş ülke sırayla Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri, ABD, Hollanda ve Avustralya'dır. 2020 yılında petrol ihracatında büyük bir düşüş yaşanmış olsa da 2021 yılında önemli oranda artışın yaşandığı görülmektedir.

2.2.4. Çin'in Petrol İthalatı ve İhracatı

Çalışmanın bu bölümünde 2017-2021 yılları arasında BRICS ülkelerinden Çin'in petrol ithalatı ve ihracatına ait veriler ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.2.4.1. Çin'in Petrol İthalatı

Tablo 22'de 2017-2021 yılları arasında Çin'in petrol ithalatı verileri ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 22. 2017-2021 Yılları Arasında Çin'in Petrol İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	14.473.295	20.065.458	17.075.907	11.815.185	16.700.928
Malezya	704.614	2.421.963	2.906.118	2.682.745	4.006.033
Kore	4.557.149	5.791.587	4.785.138	2.770.911	3.302.315
Singapur	3.610.875	2.930.049	2.519.721	1.370.887	1.780.346
Birleşik Arap Emirlikleri	469.903	1.302.976	869.666	581.823	1.503.772
Rusya	815.183	1.018.484	1.248.355	707.699	1.321.758

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları arasında Çin'in petrol ithalatı verileri ile oluşturulmuş tabloda yer alan bilgilere göre en fazla ithalatın yapıldığı beş ülke sırayla Malezya, Kore, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya'dır. 2021 yılında toplamda 16,7 milyar dolar değerinde petrol ithalatı yapılmıştır. 2021 yılında Malezya'dan 4 milyar dolar değerinde, Kore'den 3,3 milyar dolar değerinde, Singapur'dan yaklaşık 1,8 milyar dolar değerinde, Birleşik Arap Emirliklerinden 1,5 milyar dolar değerinde ve Rusya'dan 1,3 milyar dolar değerinde petrol ithal edilmiştir. Çin, en fazla petrol ithalatını 2018 yılında yaparken en az petrol ithalatını 2020 yılında yapmıştır.

2.2.4.2. Çin'in Petrol İhracatı

Tablo 23'te 2017-2021 yılları arasında Çin'in petrol ihracat verileri ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 23. 2017-2021 Yılları Arasında Çin'in Petrol İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	25.503.451	35.751.953	38.436.440	25.595.911	32.477.918
Singapur	6.325.220	9.321.041	8.481.859	5.162.239	5.760.836
Hong Kong, Çin	4.485.555	6.237.454	6.799.426	4.054.264	4.723.013
Filipinler	2.062.820	2.426.433	3.284.428	2.717.931	3.577.711
Panama	1.185.912	1.433.714	1.307.217	1.310.367	1.990.614
Liberya	399.415	656.978	739.161	1.149.536	1.911.562

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

2017-2021 yılları arasında Çin'in petrol ihracatı verileri ile oluşturulan Tablo 23'te yer alan bilgilere göre 2021 yılında yaklaşık 32,5 milyar dolar değerinde petrol ihracatı yapılmıştır. En fazla ihracat yapılan ülkeler sırayla Singapur, Hong Kong-Çin, Filipinler, Panama ve Liberya'dır. 2021 yılında Singapur'da yaklaşık 5,8 milyar dolar değerinde, Hong Kong-Çin'e 4,7 milyar dolar değerinde, Filipinler'e yaklaşık 3,6 milyar dolar değerinde, Panama'ya yaklaşık 2 milyar dolar değerinde ve Liberya'ya 1,9 milyar dolar değerinde petrol ihracatı yapılmıştır.

2.2.5. Güney Afrika'nın Petrol İthalatı ve İhracatı

Çalışmanın bu bölümünde 2017-2021 yılları arasında BRICS ülkelerinden Güney Afrika'nın petrol ithalatı ve ihracatına ait veriler ilk beş ülke özelinde değerlendirilecektir.

2.2.5.1. Güney Afrika'nın Petrol İthalatı

Tablo 24'te 2017-2021 yılları arasında Güney Afrika'nın petrol ithalat verileri ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 24. 2017-2021 Yılları Arasında Güney Afrika'nın İthalatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	4.446.379	4.558.785	4.501.479	3.555.631	8.343.058
Umman	583.006	1.090.265	897.143	627.100	1.769.566
Hindistan	892.745	461.892	854.955	589.336	1.280.167
Birleşik Arap Emirlikleri	596.658	580.792	732.031	750.337	1.261.640
Suudi Arabistan	421.933	160.330	366.763	393.760	1.170.245
İtalya	244.677	492.996	208.182	94.004	483.963

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 24'te yer alan bilgilere göre Güney Afrika'nın 2021 yılında 8,3 milyar dolar değerinde petrol ithalatı yaptığı görülmektedir. Ülkenin 2021 yılında en fazla petrol ithalatı yaptığı ülkeler sırayla Umman, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve İtalya'dır

2.2.5.2. Güney Afrika'nın Petrol İhracatı

Tablo 25'te Güney Afrika'nın petrol ihracat verileri 2017-2021 yılları aralığında, ihracatın yapıldığı ilk beş ülke özelinde gösterilmektedir:

Tablo 25. 2017-2021 Yılları Arasında Güney Afrika'nın Petrol İhracatı

	2017	2018	2019	2020	2021
Dünya	2.413.339	2.675.107	3.024.570	1.825.995	1.893.400
Botsvana	601.277	770.812	850.006	458.150	677.771
Gemi depoları ve bunkerler	198.661	204.122	461.084	605.853	314.100
Lesoto	152.544	180.124	170.957	110.481	166.695
Esvatini	138.268	152.585	109.436	83.283	132.799
Zimbabve	73.481	129.032	248.367	63.237	92.540

Kaynak: Trademap veri tabanı verilerinden yararlanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 25'te gösterilen 2017-2021 yılları arasında Güney Afrika'nın petrol ihracatı bilgilerine göre 2021 yılında yaklaşık 1,9 milyar dolar değerinde petrol ihracatı yapılmıştır. 2021 yılında en fazla petrol ihracatı Bostvana'ya yapılırken en az petrol ihracatı Zimbabve'ye yapılmıştır. Tablo 24'te ve Tablo 25'te yer alan ithalat ve ihracat verileri petrol ticaretinde Güney Afrika'nın dışa bağımlı bir ülke konumunda olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

Küresel boyutta gerçekleşen enerji pazarında tedarikçi ve tüketici konumunda olan ülkelerin haricinde, bu ülkelerin arasında olup enerji aktarımını sağlayan köprü görevindeki ülkelerin bulunması ve enerjinin çıkarılıp taşın-

masını büyük enerji şirketlerinin yapması, kompleks bir işleyişi ortaya çıkar-maktadır. Bu açıdan enerji sektöründeki karşılıklı bağımlılık ilişkileri hem ithalat ve ihracat süreçlerini hem de dağıtım ve üretim süreçlerini kapsayan çok boyutlu bir yapıya sahiptir (Demiryol, 2016). Bu süreçlerin tamamında enerji arz ve talep güvenliğinin sağlanması elzemdir. Son yıllarda ekonomik büyümeyi hedefleyen ülkelerin özellikle enerji taleplerinde önemli bir artış olduğu bilinmektedir.

Latin Amerika Bölgesi'nin en büyük ülkesi olan Brezilya, enerjiye olan ihtiyacını hem yenilenebilir hem de fosil enerji kaynakları ile karşılarken ağırlıklı olarak petrol ve hidrolik enerjiyi kullanmaktadır. Yenilenebilir enerjiye geçiş sürecinde olan Brezilya'da enerji talebinin karşılanması için birincil enerji kaynakları tüketiminde fosil yakıt kullanımının azaltılması hedeflenirken bu kaynakların arasında doğal gaz kullanımında artış yaşanmaktadır (Durukan & Yılmaz, 2021). Zengin yer altı kaynakları ile Rusya, küresel boyutta enerji arz güvenliğinde gereksinim duyulan istikrar açısından kilit bir konuma sahiptir. Rus federal bütçe gelirlerinin yarısının petrol ve doğal gaz ihracatı ile karşılanması, enerji rezervlerini Rus ekonomisi ve küresel piyasalar açısından daha önemli bir konuma getirmektedir. Petrol ve doğal gaz rezervlerinin büyük bir kısmına sahip olan Rusya, elinde bulundurduğu “enerji kartını” kullanarak satış yaptığı ülkeleri zor durumda bırakmaktadır. 1973 yılında yaşanan petrol krizi ile petrol fiyatlarında yaşanan düşüş Rus ekonomisini de olumsuz etkileyen bir olaydır. Bu süreçte Rusya hem Sovyetler Birliği'nin çöküşü hem de 1973 petrol krizi olaylarından gelen olumsuz etkiyi mevcut yeraltı yer altı kaynaklarını kullanarak gidermiştir. Ardından 1998 yılında yaşanan ekonomik kriz de Rusya'nın petrol ihracatını azaltmış, üretim de bu durumdan etkilenmiş ve dış ticaret açığında artış gözlemlenmiştir. Krizden sonra rublenin devalüe edilmesiyle birlikte petrol fiyatları yükselmiş ve Rus ekonomisinin yeniden canlanması sağlanmıştır. Benzer durum 2014 Ukrayna Krizi'nin ardından doğal gazda da yaşanmıştır. Krizden sonra yaptırımlara kadar fiyatlarda artış gözlemlenmiştir. Rusya, enerji alanında attığı adımlarla “karşılaştırmalı üstünlük” sahibi ülke olarak nitelendirilmektedir (Gürsoy & Seyaz, 2015). Çin ve Hindistan, petrol ve doğal gaz konusunda ABD ve AB'nin en önemli rakipleridir. Enerji güvenliğini ve enerji arzını garantilemek için Kazakistan ve Türkmenistan ile çeşitli enerji projeleri geliştirmeye yönelmişlerdir.

Dünya genelinde nüfusun artması, ekonomilerin büyümesini enerjiye olan talebi hızla artırmaya devam etmektedir. Büyüyen ekonomilerin artan enerji ihtiyacının karşılanması da kritik bir husus olarak kabul edilmektedir. Bu süreçte ülkelerin enerji bağımlılıklarını çözmesi gerekmektedir. Enerji talebi artarken fosil kaynakların ağırlıklı kullanılması güç savaşına sebep olmaktadır. Bu sorunun çözümü için ülkelerin bağımlılıklarını azaltmaya yönelik olarak enerji politikaları düzenlenmelidir. Enerji yoğunluğunu azaltıp enerji verimliliğini artıracak çalışmaların desteklenmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Askarova, S. (2019). Çin'in Enerji Politikaları. Avrasya Stratejileri: İlişkiler, Örgütler. içinde Ankara: Astana Yayınları.
- Aşçı, M. E. (2019). BRICS Ülkelerinin Küresel Güç Olma Potansiyelleri ve Türkiye. Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 1(2), 39-60.
- Boyras, H. M. (2015). Türkiye-Güney Afrika İlişkileri. Kırklareli Üniversitesi Afrika Araştırmaları Merkezi.
- Boz, M. F. (2018). Petrol Muhasebesi (2. b.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- BP. (2022). Energy Outlook: 2022 edition.
- Çıldır, M. (2020). Enerji Yatırım ve Politikaları. H. N. Bayraç, & F. Çemrek (Dü) içinde, Enerji Ekonomisi ve Politikaları. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Demiryol, T. (2016). Enerjide Karşılıklı Bağımlılık ve Uluslararası Çatışma. H. Çomak, C. Sancaktar, & S. Demir (Dü) içinde, Uluslararası Güvenlik – Yeni Politikalar, Stratejiler ve Yaklaşımlar (s. 227-247). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Durukan, A., & Yılmaz, M. (2021). Yenilenebilir Enerjinin Önemi ve Latin Amerika Coğrafyasındaki Yeri: Brezilya Örneği. Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi, 61(1), 339-358.
- Erdal, L., & Karakaya, E. (2012). Enerji Arz Güvenliğini Etkileyen Ekonomik, Siyasi ve Coğrafi Faktörler. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(1), 107-136.
- Erkan, A. Ç. (2015). Enerji Arz Güvenliğinde Enerji Nakil Hatları Güzergahlarının Önemi ve Karadeniz. Karadeniz Araştırmaları, 12(45), 127-150.
- Görgülü, E. P. (2008). Avrupa Birliği'nin Enerji Arz Güvenliğinin Sağlanması. Yüksek Lisans Tezi. İzmir: T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Gürsoy, S. İ., & Seyaz, A. (2015). Rusya'nın Enerji Politikaları: Dar Etkiden Geniş Etkiye Geçiş. H. Çomak, C. Sancaktar, & Z. Yıldırım (Dü). içinde İstanbul: Beta Yayınları.
- IEA. (2021). India Energy Outlook 2021. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY.
- Kakışım, C. (2019, Mart). Karşılıklı Bağımlılık Kapsamında Türkiye-Rusya Enerji İlişkilerinin Analizi. Uluslararası Siyaset Bilimi ve Kentsel Araştırmalar Dergisi, 7(1), 67-89. doi:10.14782/ipsus.539186
- Kulagin, V. A., Grushevenko, D. A., & Kapustin, N. O. (2020). Fossil fuels markets in the "energy transition" era. Russian Journal of Economics, 424-436.
- Mitorova, T. (2014). The Geopolitics of Russian Natural Gas. Rice University's Baker Institute, Center of Energy Studies.
- Sachs, G. (2001). Building Better Global Economic BRICs. Global Economics Paper.

- Sevim, C. (2019). Enerji Kaynakları. Küresel Enerji Stratejileri ve Jeopolitik (s. 202-256). içinde Ankara, Yenimahalle: Seçkin Yayıncılık.
- Simola, H., & Solanko, L. (2017). Overview of Russia's oil and gas sector. Policy Brief, 5.
- Sıradağ, A. (2017). Türkiye-Güney Afrika İlişkileri: Türk Dış Politikasındaki Değişen Dinamikler. AVRASYA ETÜDLERİ, 51(1), 7-28.
- T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. (2022). Ekim 11, 2022 tarihinde Enerji Diplomasisi: <https://enerji.gov.tr/> adresinden alındı
- TradeMap. (1999-2019). <https://www.trademmap.org/> adresinden alındı
- Wiltse , E. Ç. (2010). BREZİLYA VE TÜRKİYE:KÜRESEL DÜNYANIN YÜKSELEN DEVLETLERİ. İstanbul: Boğaziçi University-TÜSİAD Foreign Policy Forum.
- www.gumruk.com.tr. (2022, 10 12). www.gumruk.com.tr: <https://www.gumruk.com.tr/gtip/listele.aspx?ID=27> adresinden alındı
- Yılmaz, M. (2012). Türkiye'nin Enerji Potansiyeli ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Açısından Önemi. Ankara Üniversitesi Çevrebilimleri Dergisi, 4(2), 33-54.