

YÖNETİM VE EKONOMİ YÖNEKO

Yıl: 2021 Cilt: 28 Sayı: 3

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS JOME

Year: 2021 Volume: 28 Issue: 3

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

 MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Y Ö N E T İ M
VE
E K O N O M İ
YÖNEKO

Yıl: 2021 Cilt: 28 Sayı: 3

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF
MANAGEMENT
AND
ECONOMICS
JOME

Year: 2021 Volume: 28 Issue:3

ISSN:1302-0064
E- ISSN-2458-8253

 **MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**
MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

YÖNETİM VE

EKONOMİ (E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekan V.
Prof.Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ

Editör:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Yardımcı Editörler:

Doç.Dr. Coşkun ÇILBANT

Doç.Dr. Serkan CURA

Alan Editörleri:

Prof.Dr. Mustafa MIYNAT

Prof.Dr. Sibel SELİM

Doç.Dr. Ece DEMİRAY

Doç.Dr. Koray KAYALIDERE

Doç.Dr. Özgür Hakan ÇAVUŞ

Dr.Öğr.Üyesi Feyda SAYAN CENGİZ

Dr.Öğr.Üyesi İsmail BAŞARAN

Editörler Kurulu:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBÜ)

Prof.Dr. Tuncer ÖZDİL (MCBÜ)

Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBÜ)

Prof.Dr. Hüseyin AKTAŞ (MCBÜ)

Prof.Dr. C. Erdem HEPAKTAN (MCBÜ)

Prof.Dr. Serhat BAŞTAN (MCBÜ)

Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.Ü)

Doç.Dr. Alparslan UĞUR (K.K.Ü)

Doç.Dr. Zümrüt ECEVİT SATI (İ.Ü)

Sekreteryası:

Arş.Gör. Osman GÜLDEN

Arş.Gör. Abdullah MARUFOĞLU

Arş.Gör. Fatin Şevki BULUT

Arş.Gör. Ayşe EFE

Arş.Gör.Dr. Can KARABIYIK

Arş.Gör. Gizem KILIÇ AKYILDIZ

Arş.Gör. Hülya YEŞİLYURT TEMEL

Arş.Gör. Kahraman SÜVARİ

Arş.Gör.Dr. Mehmet SANDAL

Bu Sayımızın Hakem Kurulu

- Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBÜ)
- Prof. Dr. Birol ERKAN (İSTE)
- Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU (Selçuk Üniv.)
- Prof. Dr. Melih ÖZÇALIK (MCBÜ)
- Prof. Dr. Onur EROĞLU (BEÜN)
- Prof. Dr. Yusuf GÜMÜŞ (DEÜ)
- Doç. Dr. Engin ÇELEBİ (Çukurova Üniv.)
- Doç. Dr. Koray KAYALIDERE (MCBÜ)
- Doç. Dr. Recep FEDAI (ÇOMÜ)
- Doç. Dr. Üzeyir AYDIN (DEÜ)
- Dr. Öğr. Üyesi A. Alptekin DURU (Akdeniz Üniv.)
- Dr. Öğr. Üyesi Dursun BOZ (Gelişim Üniv.)
- Dr. Öğr. Üyesi İsmail BAŞARAN (MCBÜ)
- Dr. Öğr. Üyesi Nesrin CANPOLAT (ÖHÜ)
- Prof. Dr. A. Nazif ÇATIK (Ege Üniv.)
- Prof. Dr. Erhan DEMİRELİ (DEÜ)
- Prof. Dr. Halit YANIKKAYA (GTÜ)
- Prof. Dr. Mustafa MIYNAT (MCBÜ)
- Prof. Dr. Tülin CANBAY (MCBÜ)
- Doç. Dr. Anıl GACAR (MCBÜ)
- Doç. Dr. Funda CONDUR (ADÜ)
- Doç. Dr. Özgür Emre KOÇ (Hitit Üniv.)
- Doç. Dr. Utku ALTUNÖZ (Sinop Üniv.)
- Doç. Dr. Vedat CENGİZ (Kocaeli Üniv.)
- Dr. Öğr. Üyesi Aslı Elif AYDIN (Bilgi Üniv.)
- Dr. Öğr. Üyesi Filiz ERATAŞ SÖNMEZ (MCBÜ)
- Dr. Öğr. Üyesi Mahmut KÜÇÜKOĞLU (Yalova Üniv.)
- Dr. Öğr. Üyesi Seyida ERKEK (NEÜ)

İletişim Adresi: Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Şehit Prof.Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunusemre, Manisa

Yönetim ve Ekonomi yılda dört sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergimiz TRDizin, EconLit, EBSCO, ASOS, DOAJ, ProQuest ve SOBİAD veri tabanına kayıtlıdır.

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayımlayan kurumu bağlamamaktadır.

©Copyright: MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Eylül 2021 Basım Yeri: M.C.B.Ü Matbaası – MANİSA

Tel: 0 (236) 201 80 44

Fax: 0 (236) 201 80 10

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS (E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of D. Dean
Prof.Dr. Cunevt Yenal KESBIC

Editor:

Prof.Dr. A. Kemal CELEBI

Co-Editors:

Assoc. Prof.Dr. Coskun CILBANT

Assoc. Prof.Dr. Serkan CURA

Field Editors:

Prof.Dr. Mustafa MIYNAT
Assoc.Prof. Ece DEMIRAY
Assoc.Prof. Ozgur Hakan CAVUS
Assist.Prof. Ismail BASARAN

Prof.Dr. Sibel SELIM
Assoc.Prof. Koray KAYALIDERE
Assist.Prof. Feyda SAYAN CENGIZ

Editorial Board:

Prof.Dr. A. Kemal CELEBI (MCBU)
Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBU)
Prof.Dr. Erdem HEPAKTAN (MCBU)
Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.U)
Assoc. Prof. Zumurat ECEVIT SATI (I.U)

Prof.Dr. Tuncer OZDIL (MCBU)
Prof.Dr. Huseyin AKTAS (MCBU)
Prof.Dr. Serhat BASTAN (MCBU)
Assoc. Alparslan UGUR (K.K.U)

Secretariat:

Res. Assist. Osman GULDEN
Res. Assist. Fatin Sevki BULUT BULUT
Res. Assist.Dr. Can KARABIYIK
Res. Assist. Hulya YESILYURT TEMEL
Res. Assist.Dr. Mehmet SANDAL

Res. Assist. Abdullah MARUFOGLU
Res. Assist. Ayse EFE
Res. Assist. Gizem KILIC AKYILDIZ
Res. Assist. Kahraman SUVARI

The Advisory Board in This Issue

- Prof. Dr. A. Kemal CELEBİ (MCBU)
- Prof. Dr. Birol ERKAN (ISTE)
- Prof. Dr. Fehmi KARASIOGLU (Selçuk Univ.)
- Prof. Dr. Melih OZCALIK (MCBU)
- Prof. Dr. Onur EROGLU (BEUN)
- Prof. Dr. Yusuf GUMUS (DEU)
- Assoc. Prof. Dr. Engin CELEBİ (Cukurova Univ.)
- Assoc. Prof. Dr. Koray KAYALIDERE (MCBU)
- Assoc. Prof. Dr. Recep FEDAI (COMU)
- Assoc. Prof. Dr. Uzeyir AYDIN (DEU)
- Assist. Prof. Dr. A. Alptekin Duru (Akdeniz Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Dursun BOZ (Gelişim Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Ismail BASARAN (MCBU)
- Assist. Prof. Dr. Nesrin CANPOLAT (OHU)
- Prof. Dr. A. Nazif CATIK (Ege Univ.)
- Prof. Dr. Erhan DEMIRELI (DEU)
- Prof. Dr. Halit YANIKKAYA (GTU)
- Prof. Dr. Mustafa MIYNAT (MCBU)
- Prof. Dr. Tülin CANBAY (MCBÜU)
- Assoc. Prof. Dr. Anil GACAR (MCBU)
- Assoc. Prof. Dr. Funda CONDUR (ADÜ)
- Assoc. Prof. Dr. Ozgur Emre KOC (Hitit Univ.)
- Assoc. Prof. Dr. Utku Altunöz (Sinop Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Vedat CENGIZ (Kocaeli Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Asli Elif AYDIN (Bilgi Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Filiz ERATAS SONMEZ (MCBU)
- Assist. Prof. Dr. Mahmut KUCUKOGLU (Yalova Univ.)
- Assist. Prof. Dr. Seyida ERKEK (NEU)

Contact:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Manisa Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Sehit Prof.Dr. Ilhan Varank Campus 45140, Yunussemre, MANİSA

Tel: 0 (236) 201 80 44

Fax: 0 (236) 201 20 10

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

The Journal of Management and Economics is an international refereed journal published four times a year. The Journal of Management and Economics is indexed in TRDizin, EconLit, EBSCO, ASOS, DOAJ, ProQuest and SOBIAD.

The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: MCBU The Faculty of Economic and Administrative Sciences – September 2021

YÖNETİM VE EKONOMİ
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2021 Cilt: 28 Sayı: 3 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

Ayşe TEKİN	2000’li Yıllardan Günümüze Türkiye Ekonomisinde Genç İşsizlik Sorunu ve Çözüm Önerileri.....	447
Gökhan AŞKAR	Kanıtı Dayalı Politikalar: Kanıt, Düzenleme ve Politika Yapım Süreci.....	467
Korhan MAVNACIOĞLU	Kriz İletişimi Bağlamında United Airlines Overbooking Krizi’nin İncelenmesi.....	489
Mehmet Sadık AYDIN	Ödeme Gücüne Ulaşarak Adil Vergi Sistemi Oluşturma: Seçilmiş AB Ülkeleri İncelemesi.....	511
Özgür KOÇBULUT Halil ALTINTAŞ	Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Panel Eşik Değer Analizi.....	533
Suna ŞAHİN	Dış Ticaret ve Göç İlişkisi: İtalya ve İspanya Örneği.....	557
Şeyma ŞAHİN KUTLU	Parasal Aktarım Mekanizmasında Konut Fiyatlarının Rolü: Türkiye Ekonomisi Kanıtlar.....	581
Tolga ÇAĞLAYANSUDUR Mahmut KARĞIN	Patent Değerlemesi ve TMS 38’e Göre Muhasebeleştirilmesi.....	595
Toprak Ferdi KARAKUŞ Seda TURNACIGİL Ecem ÖZHAN	Petrol Fiyatlarının Hisse Senedi Getirisi ve Özsermaye Karlılığı Üzerine Etkisi: XKMYA Örneği.....	617
Zeynep AĞDEMİR	Türkiye Selçuklu Devleti Maliyesini İbn-i Haldun ile Anlamak: Mali Sosyolojik Bir Yaklaşım.....	631
YAZIM KURALLARI		657

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Year: 2021 Volume: 28 Issue:3 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

CONTENTS

Ayşe TEKİN	Youth Unemployment Problem in Turkey's Economy and Proposed Solutions from the 2000s to Today.....	447
Gokhan ASKAR	Evidence-based Policies: Evidence, Regulation and Policymaking Process.....	467
Korhan MAVNACIOĞLU	Examining United Airlines Overbooking Crisis in The Context of Crisis Communication.....	489
Mehmet Sadik AYDIN	Establishing A Fair Tax System By Reaching The Ability to Pay: Selected EU Countries Analysis.....	511
Ozgun KOCBULUT Halil ALTINTAS	Defense Expenditures and Economic Growth Relationship: Panel Threshold Analysis for OECD Countries.....	533
Suna SAHİN	Relationship between Foreign Trade and Migration: The Case of Italy and Spain.....	557
Seyma SAHİN KUTLU	The Role of House Prices in Monetary Transmission Mechanism: Evidence from Turkish Economy.....	581
Tolga CAGLAYANSUDUR Mahmut KARGIN	Patent Valuation and Recognition According to TAS 38.....	595
Toprak Ferdi KARAKUS Seda TURNACIGİL Ecem OZHAN	The Effect of Oil Prices on Return of Shares and Revenue on Equity: The Example of XKMYA.....	617
Zeynep AGDEMİR	Understanding Turkey Seljuk State Finance with the Ibn Khaldun: A Fiscal Sociological Approach.....	631
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		657

2000’li Yıllardan Günümüze Türkiye Ekonomisinde Genç İşsizlik Sorunu ve Çözüm Önerileri

Ayşe TEKİN*

ÖZ

Türkiye dinamik bir genç nüfusa sahiptir ancak bir taraftan da genç işsizlik sorunu ile mücadele etmektedir. Eğitim sistemi ile işgücü piyasası arasındaki uyumsuzluklar, yeni iş sahalarının oluşturulamaması, göç ve tarımdaki çözümler gibi sorunlar genç işsiz sayısını arttırmaktadır. Genç nüfusun ilerleyen yıllarda aynı dinamikliğini koruyamayacak olması da genç işsizlik sorununa zamanında çözüm bulunması gerçekliğini ortaya koymaktadır. Çalışmanın temelini genç işsizlik sorununun sebepleri, genç işsizlikle birlikte ortaya çıkan sorunlar ve genç işsizlik sorunu için ortaya atılan çözüm önerileri oluşturmaktadır. Türkiye’de genç işsizliğin boyutları, genç nüfusun işgücü nitelikleri gibi konular 2000’li yıllardan günümüze kadar incelenecek ve ortaya çıkan sonuçlar tablo ve grafikler yardımı ile değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Genç İşsizlik, Türkiye, Eğitim, İstihdam

JEL Sınıflandırması: E24

Youth Unemployment Problem in Turkey’s Economy and Proposed Solutions from the 2000s to Today

ABSTRACT

Turkey has a dynamic young population but are struggling with one hand the youth unemployment problem. Problems such as conflicts between the education system and the labor market, the inability to create new jobs, migration and agricultural disintegration increase the youth unemployment numbers. The fact that the young population cannot maintain the same dynamism in the following years also reveals the reality of finding a timely solution to the youth unemployment problem. The basis of the study is there causing of the youth unemployment problem, the problems that arise with youth unemployment and the solutions proposed for the youth unemployment problem. The dimensions of youth unemployment in Turkey, issues such as labor qualities of the young population to be studied since the 2000s to today and the emerging results will be evaluated with the help of charts and graphs.

Key Words: Youth Unemployment, Turkey, Education, Employment

JEL Classification: E24

GİRİŞ

İşsizlik sorunu bütün dünya ülkelerinin ortak bir problemi olarak varlığını sürdürmektedir. Türkiye de diğer ülkeler gibi bu sorunla mücadele etmektedir. İşsizlik sorununun yanı sıra işsiz sayısında büyük bir oranı teşkil eden genç işsizler, her geçen gün artış göstermektedir. Liberalizmle birlikte ekonomilerin daha serbest hale gelmesi, sermayenin özgürce dolaşabiliyor olması Türkiye’de ekonomik

* Öğretim Görevlisi. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Akhisar Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Programı.
ayse.tekin@cbu.edu.tr, ORCID Bilgisi-0000-0002-4318-0414

(Makale Gönderim Tarihi: 08.02.2021 / Yayına Kabul Tarihi:27.07.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.876938

Makale Türü: Araştırma Makalesi

büyümeye olumlu yönde etki etmiştir. Ancak yaşanan bu olumlu gelişmeler genç işsizlik sorununun ortadan kaldırılabilmesinde etkili olamamıştır.

Küresel anlamda yaşanan olumlu gelişmeler gençlerin kısa sürede iş sahibi olabilmesinde doğrudan olumlu etkiler gösterememiştir. Gençlerin eğitime katılmaları ve bu katılım oranlarının artmış olması, işgücüne yeni katılacak olanların tecrübesinin olmaması ve gençlerin aktif olarak çalışabileceği yeni istihdam sahalarının yaratılmamış olması genç işsizlerin sayısını arttırmaktadır.

Türkiye’de 2019 yılı açıklanan toplam işsizlik oranı %13,9 iken genç işsizliğin oranı %27,1 olarak açıklanmıştır. Rakamlardan da anlaşılacağı üzere genç işsizlik toplam işsizliğin yaklaşık iki katı bir düzeyde görülmektedir. Açıklanan veriler Türkiye’deki işsizliğin büyük bir kısmının gençlerden oluştuğunu göstermektedir.¹

Genç işsizlik sorununun çözülmesi, sadece gençler açısından önemli bir konu olmamakla birlikte aynı zamanda ülkenin geleceğini de ilgilendiren bir durum olduğu anlaşılmaktadır. Sosyal, psikolojik ve ekonomik pek çok sonuçlar doğurabilen genç işsizlik sorununun ortadan kaldırılması, ülke ekonomisinin güçlü olmasında ve bu gücün devam ettirilebilmesinde önemli bir gelişme olarak kabul edilmektedir.

Liberalizmin ülke ekonomilerine olumlu etkisi istihdam alanında sağlanmıyorsa, istihdamsız bir büyümeden bahsedilir. Türkiye’de yaşanan ekonomik büyümenin istihdamla desteklenebilmesi için genç işsizlik sorunun çözülmesi gerekmektedir. Bunun için Türkiye, ulusal politikalar ortaya koymalı veya olan politikalarını güçlendirmelidir. Dünya genelinde kabul gören ve uygulanan politikalar aktif iş gücü politikası ve eğitim politikalarıdır (Erdayı, 2009: 135).

Bu makale 2000’li yıllardan günümüze Türkiye ekonomisinde yaşanan genç işsizlik sorununu ele almakta ve bu sorunun sebeplerine genel bir çerçeve ile bakarak genç işsizlik sorunu için çözüm önerilerinden bahsetmektedir. Bir ülkenin geleceğini temsil eden genç neslin ekonomiye aktif olarak kazandırılabilmesi için neler yapılması gerektiğine ve nelerin yapılabileceğine dair fikir sunmaktadır.

1. LİTERATÜR

Literatür incelendiğinde genç işsizliği konusundaki çalışmaların, işsizlik, istihdam, ekonomik büyümenin istihdamla desteklenip desteklenmemesi, ülke nüfusunun dinamikleri, işsizlik sorununun çözülmesi ve ücret düzeyleri gibi konular üzerinde durulduğu görülmektedir. Ülke geleceğinde önemli bir faktör olarak kabul edilen genç nüfusun istihdamı bütün ülkelerin önem verdiği konuların başında gelmektedir. Bu bağlamda genç işsizliği konusunda ulusal ve uluslararası alanlarda yapılan çalışmalara yer verilmiştir.

Çetinkaya (2010) çalışmasında, genç işsizliği ile mücadele edilebilmesi için bu soruna sebep olan faktörlerin doğru anlaşılması gerektiğini belirtmektedir. Bunun için genç işsizliğe sebep olan faktörler değerlendirilmiştir. Demografik faktörlerin genç işsizliğini açıklamada diğer faktörlere göre daha az etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Genç işsizliğinin çözümü için farklı istihdam politikalarına ihtiyaç duyulduğu ortaya koyulmuştur.

Bayrakdar ve İncekaya (2013) çalışmalarında Türkiye’de genç işsizliğin profilini değerlendirmişlerdir. Türkiye’de işsiz nüfusun büyük bir çoğunluğunu gençlerin oluşturduğunu ve bu durumun uzun vadede yıkıcı etkilerinin olabileceğini belirtmişlerdir. Hızla artan genç işsizliği sorununun çözümü için ulusal istihdam politikaları değerlendirilmiş ve girişimcilik, mesleki eğitim, istihdam danışmanlığı gibi konulara ağırlık verilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Çundur ve Bölükbaş (2014) ekonometrik bir çalışma ile genç işsizliği ve büyüme arasındaki etkileşimi incelemişlerdir. Diğer taraftan küreselleşmenin iş gücü piyasalarında oluşturduğu etki değerlendirilmiştir. Türkiye’de GSYİH’de ve ÜFE’de yaşanan değişimlerin genç işsizliğini etkilediği nedensellik analizi ile test edilmiştir.

Işık (2016) iş gücü piyasası üzerine bir değerlendirme yapıldığı zaman aktif nüfustaki artışa karşılık istihdam oranlarının aynı hızda değişmediği ve iş gücüne katılım oranlarının azlığına dikkat çekmiştir. Özellikle gençler arasında yaygın olarak görülen işsizlik sorununun gençlerde ataletle sebep olduğu ortaya koyulmuştur. Çalışmada işsizlik ve atalet sorunları bir bütün içerisinde incelenmiştir.

Günaydın ve Çetin (2015) çalışmalarında ARDL sınır testi yaklaşımı ve vektör hata düzeltme modelini kullanarak, enflasyon, reel gelir, ticari açlık, doğrudan yabancı sermaye ile genç işsizliği arasındaki ilişkiyi değerlendirmişlerdir. Çalışma sonucunda enflasyon, kişi başına reel gelir ve ticari açıktan genç işsizliğine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Kırcı (2017) Türkiye’deki işsizlik oranlarının yüksekliği ve özellikle genç nüfus arasında yaygın olmasına değinmiştir. Gençlerin iş bulma ümidiyle yükseköğretime yönelmesi ancak eğitilmiş genç nüfus arasında da işsizlik oranlarının yüksekliği ve bununla birlikte gençlerde psikolojik sorunların artmasına dikkat çekmektedir.

Taş ve Bilen (2015) genç işsizliği sadece gelişmekte ve az gelişmiş ülkelerin sorunu olmadığına aynı zamanda gelişmiş ülkelerin de genç işsizliği sorunu ile mücadele ettiklerine değinilmiştir. Ulusal politikaların uygulamaya geçirilmesi ve dünya çapında kabul gören, eğitim ve aktif işgücü politikalarının işsizlik sorununun çözümü için uygulamaya konulması gerektiğine değinilmektedir.

Altunöz (2020) Johansen-Juselius eşbütünleşme analizi ile genç işsizliği ve eğitim seviyesi arasındaki ilişki incelenmektedir. Çalışma sonucuna göre lise ve yükseköğretimdeki artışın genç işsizlik üzerinde azaltıcı etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Soylu ve Aydın (2020) çalışmalarında 2000-2018 yılları arasında Avrupa birliği ülkelerinde ve Türkiye’deki genç işsizliğinin gelişimi değerlendirilmektedir. Eğitim harcamaları, ekonomik büyüme, enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımlar ile genç işsizliği arasındaki ilişki en küçük kareler yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda yabancı sermaye akımlarının genç işsizliği azaltıcı etkisi

olduğuna ve genç işsizliği enflasyon arasında ters orantılı bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır.

İğdeli ve Sever (2020) panel ARDL yöntemi kullanılarak 2004-2017 yılları arasında inovasyonun genç işsizlik üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmanın sonucuna göre inovasyonun ve kişi başına düşen milli gelirin kısa dönemde genç işsizliğini azaltıcı etkisi varken uzun dönemde arttırıcı etkisi tespit edilmiştir.

Gontkovicova vd. (2015) genç işsizlik sorununun küresel bir sorun olduğu ve bu sorunun çözülmemesi ile kaynak israfına gidildiğini açıklamışlardır. Avrupa birliğindeki genç işsizliği sorununun boyutları açıklanmaktadır. Gençlerin istihdam edilebilirliğinin eğitimleriyle aynı doğrultuda gerçekleşmediği sonucuna varılmıştır. Gençlerin iş bulmakta zorlanmalarına sebep olan faktörlerden bir tanesinin de eğitim seviyelerine uygun iş bulamamaları olarak açıklamıştır. Üniversite eğitimleri ile iş gücü piyasası arasındaki uyumsuzluklar sebebiyle pek çok gencin mezun olduktan sonra işsiz nüfusa dahil olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan iş gücü piyasalarının her yıl işgücüne dahil olmak isteyen gençleri absorbe edemediği sonucuna varılmış ve problemin çözümü için bazı politika önerilerinde bulunulmuştur.

Axelrad vd. (2018) genç işsizliğinin sebeplerini araştırdıkları çalışmalarında genç nüfusun yaşlı nüfusa göre daha kolay iş bulabildiklerini açıklamışlar ancak gençlerin işsiz kalmalarına neden olan faktörlerin başında uygun istihdam sahalarının yaratılmadığı sonucuna varmışlardır. Genç işsizliğin çözümü için devlet-özel sektör iş birliğine ihtiyaç duyulmaktadır bu konuda gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Çünkü genç işsizliğin çözümünde yasalar da etkili olmaktadır. Yaşlı ve istihdam edilen nüfus yasalarla korunduğu için onların işten çıkarılması zordur, bu durum mevcut işlerde istihdam yaratılmaması sonucunu beraberinde getirmektedir. İş gücüne her yıl yenisi eklenen genç nüfusun istihdamı için, emeklilik yaşının daha erken yaşlara alınması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Wangmo (2012) genç işsizliğini sosyal boyutları ile incelemektedir. Genç işsizliği sorununun çözülmesinin sadece gençleri ilgilendiren bir konu değildir, işsiz kalan genç nüfusun suç işleme potansiyelinin arttığı gözlemlenmektedir. Suç oranlarındaki artış ve bunun büyük bir kesiminin gençler tarafından gerçekleştiği göz önünde bulundurulduğu zaman, toplum refahı için de gençlerin istihdam edilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bunun için gerekli politikalar, sosyal reformlar ve akademik çalışmalar yürütülmesi gerektiği sonucuna varılmıştır. Ekonomik kalkınmanın tam olarak sağlanmasında gerekli çalışmaların yapılmasının önemi ortaya koyulmuştur.

O'Higgins (1997) genç işsizliği politikasına Avrupa perspektifinden geniş bir bakış açısı sunan çalışmasında öncelikle genç işsizliğinin doğasına, nedenleri ile bakmaktadır. Genç işsizliği sorununda talep kavramının önemine değinilerek sorunun çözümü için Almanya ve Birleşik Krallık örneği verilmektedir. İşçi ve işveren örgütlerinin yanı sıra hükümet politikalarının da sorunun çözümüne odaklanması gerektiği sonucuna varılmıştır. Genç işsizliğinde etkili ve uygulanabilir politikaların seçilmesiyle sonuca daha kolay ulaşılabilir.

Maguire (2013) AB'deki genç işsizliği boyutlarını incelediği çalışmasında, 2008 krizinden bu yana genç işsizliğinde artış gözlemlendiğini ve sorunun çözümü için tek bir işgücü piyasası politikasının uygun olmayacağını açıklamaktadır. İngiltere, İspanya, Belçika, Polonya ve İrlanda'daki genç işsizliğinin boyutları ve çözüm önerilerine yönelik faktörlerden bahsedilmektedir.

Mroz ve Savage (2006) NLSY verilerini kullanarak genç işsizliğinin uzun vadedeki etkileri üzerinde durmuşlardır. Gönülsüz işsizlik kısa vadede beşerî sermaye optimalini daha düşük seviyelerde gerçekleşmesine sebep olmaktadır.

Becker ve Hills (1980) çalışmalarında genç işsizliği ile ücret oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda ücret oranlarının genç işsizliğe etkisinin çok düşük bir seviyede gerçekleştiği sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan hükümet eğitim programlarının genç işsizliğini uzun vadede çözüme ulaştırmakta etkili olduğu vurgulanmıştır.

2. TÜRKİYE'DE GENÇ İŞSİZLİĞİN BOYUTLARI

İşsizlik sorunu bütün ülkelerde ortak bir sorun olarak görülmektedir ve ülkeler bu soruna karşı çözüm arayışları içerisindeyler. İşsizlik sorunu içerisinde önemli bir problem olarak varlığını sürdüren genç işsizlik sorunu da ülkelerin üstesinden gelmeye çalıştığı problemler arasındadır. Ülke refahı ve insanların huzuru için genç işsizlik sorunun çözülmesi önem arz etmekte ve hem Türkiye hem de diğer ülkeler bu konuda çeşitli politika ve stratejiler ortaya koymaktadırlar.

Ekonomik sonuçlarının geçici süre içerisinde ortadan kaldırılabildiği ancak sosyal sonuçlarının uzun süreli ve yıkıcı olması göz önünde bulundurulduğunda bu etkilerin özellikle gençler arasında tahrip edici etkileri çok daha fazla olmaktadır. Bugün gelişmiş ve gelişmekte olan toplumların yüz yüze geldiği küresel sorun olarak tanımlanabilen genç işsizlik sorunu, ülkelerin geleceklerinin yansımını ifade etmektedir. Ekonomik kalkınma ve sürdürülebilir büyüme göz önünde bulundurulduğunda, gençlere verilmesi gereken değer ve beşerî sermaye yatırımların önemi anlaşılmaktadır (Murat ve Şahin, 2011: 32).

İşsizlik hissinin gençler üzerinde bıraktığı ekonomik etkiler zamanla aşılabilmektedir. Ancak umutsuzluk, korku ve güvensizlik hisleri hem gençlerin geleceğini hem de ülkenin geleceğini olumsuz yönde etkilemektedir. Uzun süreli olarak işsiz kalma duygusu ise gençlerde toplumdaki tedricî edilme hissi ile önemli psikolojik sorunları beraberinde getirebilmektedir. Bütün bu sonuçlar göz önünde bulundurulduğu zaman, hem sosyal devlet olabilmenin bir gereği olarak toplum huzurunun sağlanabilmesi hem de ülkenin ekonomik geleceğinin sağlanabilmesi için genç işsizlik sorununa çözüm üretebilmek önem arz etmektedir.

15-24 yaş arasındaki kişiler, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından genç olarak nitelendirilmektedir. Bazı ülkelerde bu yaş aralığı değişmekle birlikte Türkiye'de bu yaş aralığını kabul etmektedir. Bu yaş aralığındaki işsiz olan kişilere ise genç işsizler denilmektedir.²

Tablo 1. Türkiye’de Yıllara Göre İşsizlik Oranları (2000-2019)

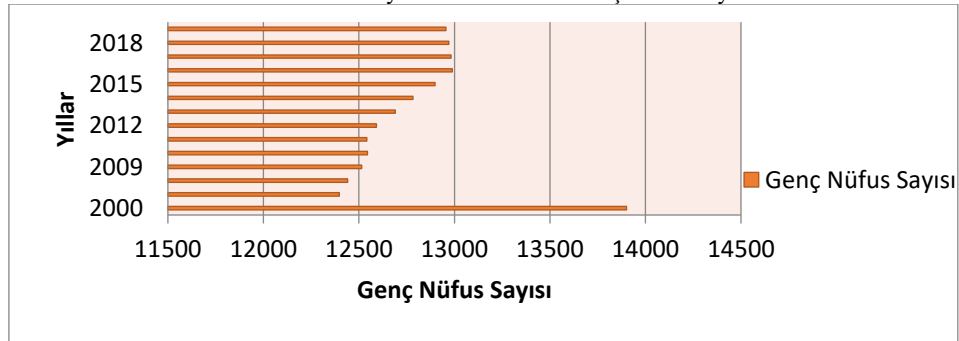
Yıllar	Toplam İşsizlik Oranı (%)	Genç İşsizlik Oranı (%)	Genç İşsizliğin Toplam İşsizliğe Oranı
2000	6,5	13,1	2,01
2001	8,4	16,2	1,9
2002	10,3	19,2	1,8
2003	10,5	20,5	1,9
2004	10,8	20,6	1,9
2005	10,6	19,9	1,02
2006	10,2	19,1	1,8
2007	10,3	20,0	1,9
2008	11	20,5	1,8
2009	14	25,3	1,8
2010	11,9	21,7	1,8
2011	9,8	18,4	1,8
2012	9,2	17,5	1,9
2013	9,7	18,7	1,9
2014	10,1	17,9	1,7
2015	10,5	18,5	1,7
2016	11,1	19,6	1,7
2017	11,1	20,8	1,8
2018	11,2	20,3	1,8
2019	14	25,4	1,8
2020	13,4	25,9	1,9

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (Erişim: 02.02.2021)

Tablo 1’e bakıldığı zaman Türkiye’de 2000 yılından itibaren bazı yıllarda düşüş olmakla birlikte toplam işsizlik oranının zamanla arttığı gözlenmektedir. Diğer taraftan genç işsizlik oranının toplam işsizlik oranına göre daha fazla olduğu görülmektedir. 2010 yılından, 2011 yılına geçişte genç işsiz oranında ve toplam işsiz oranında bir düşüş yaşansa da 2015 yılından itibaren yeniden bu oranların artışa geçtiği görülmektedir.

Tablo 1’den de anlaşılacağı üzere Türkiye’de genç işsizlik sorununun geçmişten günümüze devam eden bir sorun olduğu görülmektedir. Özellikle son yıllarda genç işsiz sayısında, ciddi artışlar yaşanmaktadır. Ulusal politikaların ve eğitim alanına yapılan aktif yatırımların artırılmasının önemi anlaşılmaktadır.

Grafik 1. Türkiye’de Yıllara Göre Genç Nüfus Sayısı



Kaynak: TÜİK, Genel Nüfus Sayımları ve Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (Erişim Tarihi: 03.02.2021).

Grafik 1’de görüldüğü gibi Türkiye genç ve dinamik bir nüfus potansiyeline sahiptir. Ancak bu nüfusun devamlı olarak genç ve dinamik kalmayacağı tahmin edilmektedir. TÜİK tarafından yapılan araştırmaya göre 2023

yılına kadar genç nüfusta yaşanan artışın azalacağı ve ilerleyen yıllarda yaşlanmaya giden bir nüfus tablosu ile karşılaşılacağı söylenmektedir. Avrupa ülkelerine göre kıyaslandığı zaman bir avantaj olarak kabul edilen genç nüfusun önümüzdeki 8 yıl içerisinde doğum oranlarında azalışa geçeceği ve Türkiye'nin gittikçe yaşlanan bir nüfusa sahip olacağı öngörülmektedir. 2023 yılında genç nüfusun toplam nüfus içindeki oranının %15,1'e, 2050 yılında %11,'ye ve 2075 yılında ise %10,1'e düşmesi tahmin edilmektedir.³ Genç işsizlik sorunu için zamanında önlem alınmazsa bu sorunların çözülmesinin daha da güçleşeceği görülmektedir. Genç işsizlik sorunlarına zamanında yapılan önlemler ile ülkeler açısından bir avantaj olarak kabul edilen genç nüfus değerlendirilebilecektir.

Genç nüfusun aktif olarak kullanılabilmesi Türkiye'nin lehine sonuçlar ortaya koyabilir. Ancak bu fırsatın tam olarak değerlendirilebilmesi için kurumsal kalite, teknoloji, eğitim, sosyal kazanımlar ve beşerî sermayenin iyi değerlendirilebilmesi gibi şartlar yerine getirilmelidir (Mumcu ve Çağlar, 2006: 13).

Tablo 2. Türkiye'de Genç Nüfusun Dağılımı (Binde)

Yıllar	Toplam Genç Nüfus	Eğitimde Olan	İstihdamda Olan	Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan	İşsiz Nüfus
2012	13,900	6,258	3,727	894	857
2013	12,397	6,316	3,647	663	775
2014	12,782	4,880	3,930	2,914	858
2015	12,899	4,926	4,039	2,836	919
2016	12,989	4,967	4,040	2,838	985
2017	12,983	4,926	4,077	2,872	1,069
2018	12,971	4,772	4,130	2,882	1,052
2019	12,955	4,926	3,866	3,039	1,317

Kaynak: TÜİK, İşgücü İstatistikleri (Erişim Tarihi: 03.02.2021)

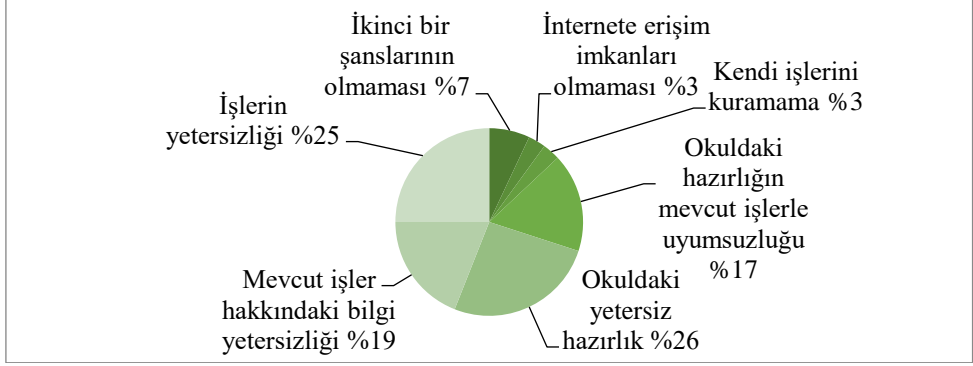
Tablo 2'ye göre Türkiye'deki genç nüfus 2013 yılından 2017 yılına kadar artma eğiliminde olmuştur. Ancak 2018 yılından sonra düşüşler yaşanmaya başlanmıştır. Yine bu süreçte yıllara göre hem işgücüne katılmayan hem de eğitime katılmayan genç sayısında ve genç işsiz sayısında artış olmuştur. Bu durum genç işsiz sayısının ülke nüfusu içinde büyük bir paya sahip olduğunu göstermektedir.

3. GENÇ İŞSİZLİĞİN SEBEPLERİ

Türkiye'de genç işsizlik sorununun birden fazla sebebi bulunmaktadır. Ülke nüfusunun yapısından kaynaklanan sorunlar, eğitim yapısından kaynaklanan sorunlar ve işgücü piyasası düzenlemesinden kaynaklanan sorunlar bu sebepler arasında gösterilmektedir. Demografik geçiş sürecini tamamlayamamış olan nüfusta gençlerin büyük bir çoğunluk teşkil etmesi ve bu nüfusun kırsal alanlardan kentsel alanlara yığılıyor olması, gençleri işsizlik sorunu ile karşılaştırmakta ve kayıt dışı istihdamın da çoğalmasına yol açmaktadır. Diğer taraftan eğitim sisteminin yapı ve işleyişinden kaynaklanan sorunlar ve iş dünyasının talepleri ile eğitim sisteminin arzı arasındaki uyumsuzluklar da işsizlik sorununun bir başka yönünü oluşturmaktadır. Az sayıda öğrencinin kaliteli ve yüksek standartlarda eğitim alabilmesine karşılık büyük çoğunlukta olan diğer öğrencilerin düşük kalitede eğitimle öğrencilik hayatlarını tamamlıyor olmaları, iş gücü piyasalarına yönelik bilgilerin ve kariyer danışmanlığı hizmetlerinin yeterli olmaması gençlerin etkin istihdam edilmemesinin sebepleri arasında gösterilebilir. Bir diğer önemli

sebepler de gençlere yönelik ulusal aktif bir istihdam eylem planının olmayışıdır (Murat ve Şahin, 2011: 325-326).

Grafik 2. Gençlere Göre Okuldan İşe Geçişte Yaşanan Zorluklar



Kaynak: World Bank, Investing in Turkey's Next Generation, Report No. 44048 – TU, 2008.

Dünya Bankası tarafından yapılan çalışmada Türkiye'deki gençlerin iş gücüne geçmede yaşadıkları olumsuzluklar ortaya koyulmuştur. %26 ile en öne çıkan sorunlardan bir tanesi gençlerin okulda aldıkları eğitimlerin iş gücüne katılmada yeterli olmamasıdır. Bu sorun ile yüzleşen gençlerin birçoğu üniversite eğitimi tamamladıktan sonra işgücüne dahil olabilmek için profesyonel eğitim veren merkezlerde sertifikalar almaktadırlar.

Diğer taraftan ülke ekonomisi tarafından yeni işlerin oluşturulamaması, verimlilik üzerine odaklanmış ülkeleri istihdamsız büyüme sorunu ile karşı karşıya getirmektedir. Eğitim süresi boyunca mevcut olan işler hakkında kapsamlı bilgiler edinmemeleri, düzgün bir kariyer planlama ve rehberlik eğitimlerinden faydalanamamış olmaları da işsiz kalmalarına yol açan bir diğer sebep olarak görülmektedir. Bir diğer olumsuzluk ise okulda verilen eğitimler ile işgücü piyasasında talep edilen işlerin uyumsuzluğudur. Gençlerin çoğunun işgücünde hizmet sektörüne yoğunlaşmış olması da talep edilen arzın karşılanmaması sorununu ortaya çıkarmakta ve genç işsiz sayısında artışlar yaşanmaktadır.

İşveren açısından dezavantajlı gruplar olarak tanımlanan genç nüfusun iş tecrübesinden yoksun olması da bir diğer genç işsizlik sebebi olarak gösterilmektedir. Genç işgücünün istenilen iş tecrübesine ulaşabilmesi ek bir maliyeti beraberinde getirmektedir. Yükseköğretim mezunu olan gençlerin eğitimlerinin kıymetinin bilinmesi için uzun süre yüksek ücretli bir iş beklentisinde olmaları, işsizlik sürelerini uzatan bir diğer sebep olarak görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde genç işsizliğin sebebi olarak ekonominin zayıflığı ve iş gücü talebinin yetersizliği gösterilmektedir. Türkiye de gelişmekte olan bir ülke konumunda olduğu için ekonomik durgunlukların önüne geçilememekte ve bu durumdan da en çok genç nüfus etkilenmektedir. İstihdam olanaklarının azlığı ve iş bulma ümitlerinin azalması, gençleri ailelerinin yanında yaşama veya okulu daha uzun sürede bitirmek isteme gibi sonuçlara yol açmaktadır (Akgün, 2019: 33-34).

Tablo 3. Türkiye'ye Gelen ve Türkiye'den Giden Genç Nüfus

Yıllar	Türkiye'ye Gelen Göç	Türkiye'den Giden Göç
2018	112,095	58,552
2017	87,178	49,899
2016	72,333	37,964

Kaynak: TÜİK, Uluslararası Göç İstatistikleri (Erişim Tarihi: 03.02.2021)

Türkiye çok fazla göç alan bir ülke olduğu için işgücünün ucuz emek karşılığında istihdam edilme olasılığı da yüksektir. Bu durum eğitilmiş olan genç nüfusun iş gücüne katılmasında bir dezavantaj oluşturmaktadır. Tablo 3'te görüldüğü gibi yıllar içerisinde Türkiye'nin genç nüfus göç miktarı artmıştır; ancak Türkiye'ye gelen genç nüfusun sayısı giden genç nüfusun sayısından daha fazla gerçekleşmektedir. Diğer taraftan Türkiye'den ayrılan nüfusun çoğunluğunu nitelikli işgücünün oluşturması ve beyin göçünde yaşanan artışlar daha komplike işlerde çalışabilecek genç nüfusun azaldığına işaret etmektedir.⁴

Tablo 4. Genç İşsizliğin Temel Nedenleri

Nüfusla İlgili Sebepler	Eğitimle İlgili Sebepler	İş Gücü Piyasası ile İlgili Sebepler
• Genç nüfusun fazla olması	• Eğitim sisteminde yaşanan aksaklıklar	• Aktif iş gücü piyasasının gençler açısından yetersizliği
• Tarımdaki çözümlerin hızlanması (Kırsal alandan kentlere göçler)	• Hayat boyu öğrenme stratejisinin eksikliği	• Ulusal istihdam stratejisinin yetersizliği
• Yurt dışından gelen göçler	• Zorunlu eğitim süresinin yetersizliği	• Yeni iş sahalarının oluşturulamaması
	• Kariyer danışmanlığı hizmetinin yetersizliği	• Verimlilik anlayışına dayalı büyüme stratejileri
	• İş dünyası ile eğitim sisteminin eşgüdümsüzlüğü	• Özel sektörün genç işsizliğe karşı ilgisizliği
	• Az sayıdaki öğrencinin yurtdışı eğitimine katılabilmesi	• Genç işsizliği önleyecek yasal teşviklerin yetersizliği

Kaynak: Murat ve Şahin, AB'ye Uyum Sürecinde Genç İşsizliği 5. Bölüm (325-384) 2011.

Her yıl işgücüne dahil olan binlerce gence yeni iş olanaklarının oluşturulamaması, gençlerin kayıt dışı istihdam alanında bulunmalarına ve daha düşük ücret seviyelerinde çalışmalarına sebep olmaktadır.⁵

Tablo 5. Türkiye'de Yıllara Göre Ekonomik Büyüme Hızı ve Genç İşsizlik Oranı

Yıllar	Büyüme Hızı	Genç İşsizlik Oranı
2010	8,5	21,7
2011	11,1	18,4
2012	4,8	17,5
2013	8,5	18,7
2014	5,2	17,9
2015	6,1	18,5
2016	3,2	19,6
2017	7,4	20,8
2018	2,8	20,3
2019	0,9	25,4
2020	6,7	25,9

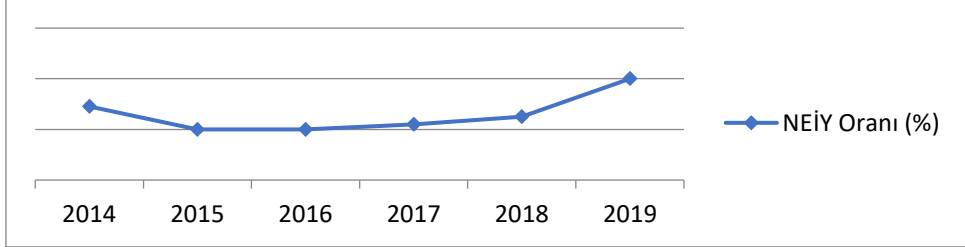
Kaynak: TÜİK, İstatistiksel Veriler (Erişim Tarihi: 04.02.2021)

Tablo 5'te gösterildiği gibi Türkiye'de ekonomik büyüme hızı ile genç işsizlik oranları kıyaslandığı zaman büyümenin yeterli istihdam alanını sağlayamadığı görülmektedir. İstihdam ekonomik büyümeye duyarlı olduğu zaman, ekonomik büyümede yaşanan değişimlere tepki göstermesi beklenmektedir. Yüksek işsizlik oranlarının uzun süre bir ekonomide devam ediyor

olması, ekonomiye olumsuz yönde etki etmektedir. Kaynakların âtil kullanılması, bekleyen işsiz kesiminin her geçen yıl yeni bir işsiz kesimle yüzleşmesi olumsuzlukların ortadan kaldırılmasında dezavantajlar olarak kabul edilmektedir (Algül, 2019: 42).

Ne eğitimde ne de istihdamda yer almayan gençler, Türkiye ekonomisinde ekonomik ve sosyal açıdan ciddi risk teşkil etmektedir. Çünkü iş gücü piyasasında en aktif olarak tanımlanan grubun ve ekonominin katma değerini belirleyen eğitim-öğrenim sürecinin önemli bir aktörü olan genç nüfusun faal olarak değerlendirilemiyor olması anlamına gelmektedir. Genç nüfusun eğitime katılarak toplum düzeyini ve sosyal sermayenin kalitesini artırması, iş gücüne katılarak ülke katma değerinde payının olabilmesi büyük anlamlar taşımaktadır. Ülkenin potansiyel kaynaklarını aktif hale getirebilmesinde ve ülkeler arasında rekabet gücü sıralamalarında ön sıralarda yer alabilmesinde genç nüfusun değerlendirilebilmesi büyük önem taşımaktadır (Taş vd., 2018: 285).

Grafik 3.Türkiye’de Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Genç Nüfusun Oranı (%)



Kaynak: TÜİK, 2021 (Erişim Tarihi: 04.02.2021)

Grafik 3'te gösterildiği gibi Türkiye’de ne eğitimde ne de istihdamda olan nüfusun oranı artış göstermiştir. Bu durum ülke kaynaklarını âtil kullanmaya, diğer ülkelere göre bir avantaj olarak kabul edilen dinamik nüfustan istenildiği gibi faydalanılamamasına yol açmaktadır. Genç nüfus olumlu yönde kullanılmadığı takdirde avantaj olmaktan çıkabilmektedir. Türkiye yaşanan bir nüfus görüntüsüne dönüşmeden önce elindeki genç nüfus dinamiğini yerinde kullanarak bu artışı aktif olarak kullanabilmek için gerekli önlem ve stratejileri uygulamaya koymalıdır.

Genç işsizliğin sayılan sebeplerinin yanında en önemli sebep yeni iş sahalarının oluşturulamaması sorunudur ve diğerlerine göre daha önemli bir sorundur. Çünkü diğer problemler ortadan kaldırılmaya çalışılsa da yeni istihdam sahalarının yetersiz olması sorunun ortadan kalkmasını engelleyecektir. Bu sorunun ortadan kaldırılabilmesinde en önemli rol devlete düşmektedir. İşsiz gençlerin tespit edilmesi ve işgücüne kazandırılmasında aktif eğitim stratejileri planlamaları yaparak genç işsizlik sebeplerini en aza indirebilir (Taş vd., 2018: 292).

4. GENÇ İŞSİZLİKLE BİRLİKTE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

İşsizlik sorunun ortaya çıkardığı yüksek maliyetler arasında yer alan ekonomik sorunlar belli süreler içerisinde ortadan kaldırılabilse de bu sorundan kaynaklı olarak yaşanan psikolojik ve sosyal sorunların uzun vadede gençler için olumsuz sonuçları olabilmektedir. Umutsuzluk, hayal kırıklığı ve geleceğe yönelik

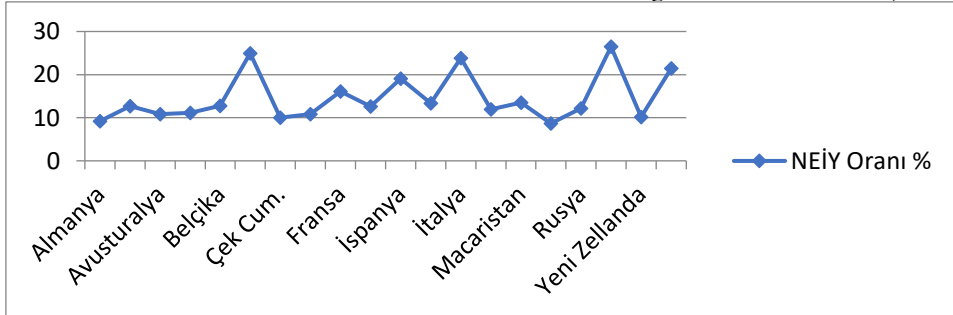
karamsar bir bakış açısı oluşabilmekte ve bunun sonucu olarak da yeni projeler üretmek veya katma değere katkı sağlayabilmek gibi ülke ekonomisini yakından ilgilendiren sonuçlara yönelik ilgisizlik oluşabilmektedir.

Ülke ekonomisinin dinamiklerinden birisi olan beşerî sermayenin olumsuz yönde etkilenmiş olması genç işsizliğin önemli sonuçları arasında gösterilebilir. Gençler arasında yaşanan işsizliğin bireysel sonuçları zamanla topluma da etki edebilmektedir. Özellikle eğitilmiş gençler arasında yaşanan işsizlik sorunundan kaynaklı olarak gençler kendi uzmanlık alanlarında yaşanan gelişmeleri takip edememekte ve psikolojik sorunlar yaşayabilmektedirler bu durum zamanla toplum huzurunu da olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Genç işsizlik sorunu toplumun verimlilik düzeyini etkilemektedir. Yetişmiş iş gücünün ekonomide kullanılmaması sonucunda üretim düzeyleri de olumsuz yönde etkilenmektedir. Toplum sosyoekonomik kayıplar yaşamakta ve bu durum beraberinde ek maliyetler getirmektedir. Uzun süreli işsiz kalan genç nüfus arasında politik marjinalleşmeler ve ayrışmalar yaşanmaya başlanmaktadır. Bu durum gençlerde suç işleme eğilimlerini de arttırmaktadır (Karabıyık, 2009: 303).

Uzun süre yaşanan işsizlik sorunu güven, cesaret ve öz saygı gibi kişinin özsel değerlerini kaybetmesine yol açabilmektedir. Diğer taraftan zamanla yetenek, bilgi ve beceri gibi kazanılmış değerlerin kaybedilmesi sorunu yaşanabilmektedir. Bu durum bir işe girilse bile o işten ayrıldıktan sonra yeni bir iş arama sürecinde de olumsuz sonuçlar doğurmakta edinilen bilgilerin zamanla kaybedilmesi sonucunda maddi manevi yıpranma sürecini getirmektedir. Bireyin işsizlikle birlikte yaşadığı depresyon ve olumsuz psikolojik durumlar hırsızlık gibi toplumsal suçlara kapı aralamaktadır. Yaşanan süreç gençlerde içine kapanma, öfkeli davranışlar sergileme, sürekli kaygılı olma ve kişinin kendinden memnun olmaması gibi sorunlar yaşamalarına sebep olmaktadır. Gençlerin süreç içerisinde topluma kazandırılmamalarının bir sonucu olarak da toplum huzurunu olumsuz yönde etkileyecek sonuçların yaşanması kaçınılmaz olacaktır çünkü bireyler kendilerini toplumun bir parçası olarak kabul etme hissinden uzaklaşacaklar ve kendilerini kuralların dışında olarak kabul etmeye başlamaktadırlar. Aile içi şiddet, saldırganlık, suç işleme ve anti-sosyal davranışlarda artışlar yaşanmaktadır. Diğer taraftan yaşanan sorunlar bireyleri intihar gibi vahim sonuçlara itebilmektedir. (Taş ve Bilen, 2014: 61-62).

Grafik 4. 2018 Yılında Bazı OECD Ülkeleri Ne İstihdamda Ne Eğitimde Olanların Oranı (15-29)



Kaynak: OECD Data, Youth Not In Employment , Education Or Training (NEET) 2018 (04.02.2021)

Grafik 4'te bazı OECD ülkelerindeki ne istihdamda ne de eğitimde olan genç nüfus oranları verilmiştir. Bu ülkeler arasında %26,48 ile Türkiye en önde gelmektedir. Daha sonra %24,91 ile Brezilya ve %23,86 ile İtalya gelmektedir. Ne eğitim sürecine dahil olup ne de istihdama katılmayan bu genç nüfusun sosyoekonomik etki ve sorunlarından uzaklaşabilmek için ülkeler gerekli politika ve stratejileri kullanarak gençleri aktif eğitim ve iş dünyasına kazandırmaları gerekmektedir.

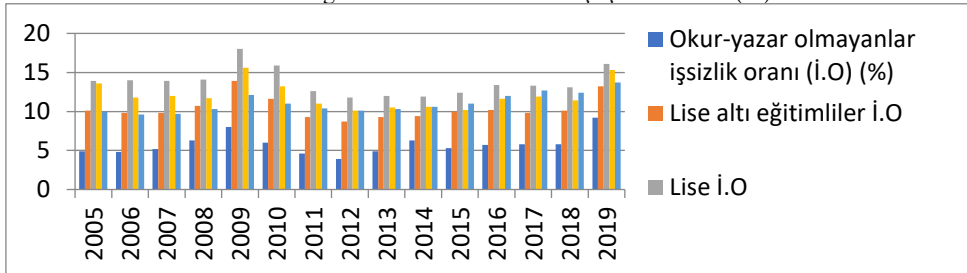
Türkiye'de genç işsizliğinin giderek yüksek bir seyir izliyor olması gençler arasında da büyük endişeler oluşturmaktadır. Öğrenciler üniversite eğitimleri başladığında mezun olduktan sonrası için kaygı duymaktadırlar. Genç işsizliğinin yüksek olması ülkemizdeki genç nüfus arasında endişe oluşturmasının yanı sıra çoğu genç eğitilmiş genç nüfusun iş bulamamasından yakınmakta ve eğitim hayatına da atılmaktan kaçınmaktadır. Bu durum NEİY oranlarını arttıran bir diğer sebep olarak gösterilmektedir.⁶Fransa'da yapılan bir araştırmaya göre genç işsizliği ile şiddet içeren suçlar arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.⁷

Bilimsel araştırmalara göre işsizlik sorunu ile birlikte bireylerin yaşadığı psikolojik sorunlar şu şekilde sıralanmıştır (Güler, 2006: 370):

- Güven kaybı,
- İşsiz bireylerin hayattan tat almamaya başlaması,
- Stres artışı,
- Öz yeterlilik düzeyinin azalması ve algılamada yavaşlama,
- Depresyon,
- Genç bireylerin genel sağlık sorunlarında artışlar,
- İçine kapanma,
- Çaresizlik içinde hissetme ve umutsuz olma,
- Yoğun olarak yalnızlık duygusu hissetme,
- Bireylerin öz saygılarını yitirmeleri
- Ve intihar olaylarında yaşanan artışlar.

İşsiz kalan bireylerde hem beden sağlığı hem de ruh sağlığı önemli ölçüde zarar görmektedir. Alkol kullanımının artması, yaşanan intiharların artması, suç işleme potansiyellerinin artmasının arka planında gençlerin topluma kazandırılmaması ve işsizlik sorunu ile toplumdaki soyutlanmaları gerçeği bulunmaktadır. Geleceğe yönelik olumsuz bir bakış açısına sahip olabilen genç işsizler bu sorunlarını yaşamlarını ertelemek olarak ifade etmektedirler.

Grafik 5. Eğitim Durumuna Göre Genç İşsizlik Oranı (%)



Kaynak: TÜİK, İşgücü İstatistikleri (05.02.2021)

Grafik 5'te de görüldüğü üzere hem okuryazar olmayan genç nüfus arasında hem de eğitilmiş gençler arasında işsizlik oranı yüksektir. Eğitim durumlarına göre bir ayırım yapıldığında yükseköğretim mezunu olan genç nüfus arasındaki işsizlik oranının da yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum gençler arasında eğitim açısından kötü bir algı oluşturmakta ve yükseköğretim mezunu olma isteklerini kırmaktadır.

5. GENÇ İŞSİZLİK SORUNUNUN ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK POLİTİKALAR

Genç işsizliğin çözümüne yönelik ortaya atılan politikaların genellikle iki ayrı çerçeveden gerçekleştiği görülmektedir. Bunlar eğitim ve aktif iş gücü politikalarıdır (O'Higgins, 2004: 38). Eğitim politikalarının etkin bir şekilde değerlendirilmesi sonucunda gençlerin eğitimlerini tamamladıktan sonra işlerine başlamaları; aktif iş gücü politikaları ile de iş tecrübesinin edinmiş olmaları hedeflenmektedir. Gençlerin iş gücü içerisinde aktif olarak değerlendirilmesi katma değer ortaya koyabilmek için önemli bir faktörü oluşturmaktadır.

Diğer taraftan işsizliğin en önemli sebepleri arasında gösterilen yeni veya yeterli istihdam alanlarının oluşturulamaması sorunu ortaya atılan politikalardan daha önemli bir faktörü oluşturmaktadır. Çünkü istihdam alanı olmadığı takdirde iş gücüne aktif katılımın ve eğitim politikalarını düzenlemenin etkisi hissedilmemektedir. Genç işsizlik sorununun çözümü için uygulamaya koyulan eğitim politikalarının önemli olmasının sebebi, beşerî sermayenin etkin bir şekilde değerlendirilmek istenmesidir. Diğer taraftan gençlerin eğitimde elde edecekleri başarılar diğer yaş gruplarındaki insanlara oranla daha yüksek bir seviyededir.

Genç işsizlik sorununun temelinde bulunan sebeplerden bir tanesi de gençlerin nitelik olarak eksik kabul edilmesinden kaynaklanmaktadır. Eğitim sisteminde yapılan politikaların etkin bir şekilde uygulanmasının sonucunda, işgücünde nitelik talebinin karşılanması daha kolay hale gelmiş olacaktır (Algül, 2019: 82). Teknoloji çağında işgücünde talebin nitelik yönünde artmış olması, gençlerin becerileri ile işgücü arasında yaşanan uyumsuzluklar, işsizliğin boyutlarını arttırmaktadır. Bu yüzden genç nüfusun endüstriyel ve enformel çağa ayak uyduracak şekilde nitelikler kazandırılması önem arz etmektedir.

Tablo 6. Türkiye'de Yıllara Göre Yükseköğretim Mezun Sayısı ve İstihdam Sayısı

Yıllar	Mezun Sayısı	İstihdam Sayısı (Binde)
2004-2005	316.128	3.554
2005-2006	340.599	3.553
2006-2007	378.818	3.493
2007-2008	409.023	3.484
2008-2009	447.132	3.328
2009-2010	520.614	3.465
2010-2011	496.794	3.697
2011-2012	573.434	3.647
2012-2013	648.535	3.727
2013-2014	686.879	3.930
2014-2015	752.593	4.039
2015-2016	753.480	4.040
2016-2017	749.707	4.077
2017-2018	771.460	4.130

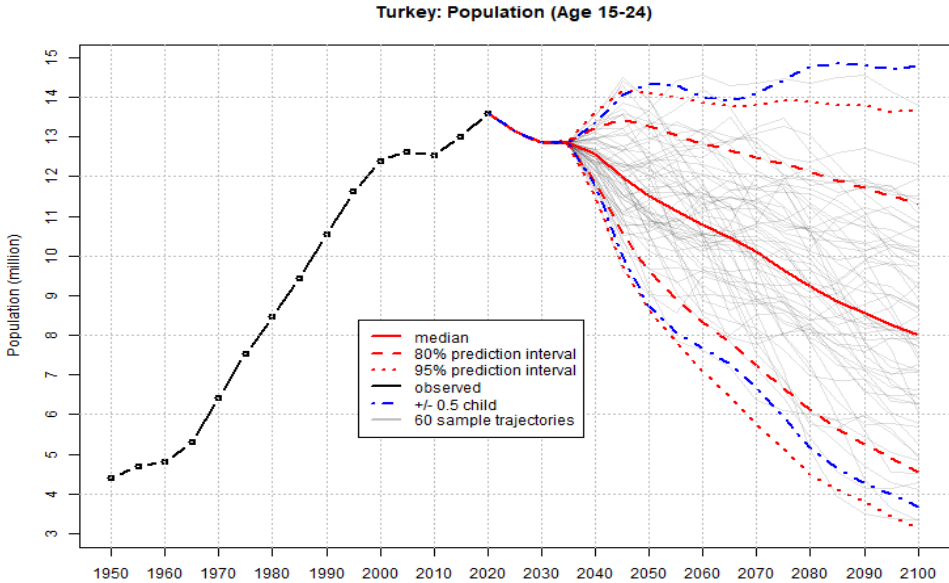
Kaynak: TÜİK, İşgücü- Eğitim İstatistikleri (05.02.2021)

Tablo 6'da göre Türkiye'de yıllara göre yükseköğretim mezun sayısında artış olmuştur. Ancak 15-24 yaş aralığındaki genç nüfusun istihdama katılma sayısında mezun sayısına oranla artışlar düşük seviyede kalmıştır. Bu durum her yıl mezun sayıları ile daha da artmakta ve genç işsiz sayısında ciddi artışlara sebep olmaktadır. Eğitimde istenilen seviyeye ulaşılabilmesi için teknolojinin çeşitli avantajlarından faydalanılması gerekmektedir. E-okul, e-mezun gibi uygulamaların yeterli ve etkin bir şekilde kullanılabilmesi ve bu bağlamda gerçekleştirilen eğitimlerin işgücüne entegre edilebilmesi gerekmektedir. Mesleki ve teknik liselere gereken önemin verilmesi ve bu liselerden mezun olan öğrencilerin işgücüne katılabilecek donanımda mezun olmaları da büyük önem taşımaktadır.

Genç işsizlik sorununun ortadan kaldırılması için yalnızca işgücü arzı için gerekli olan politikalara bakılmamalı, talep konusu da dikkate alınmalıdır. Bunun için işgücü piyasasına yönelik gerçekleştirilebilecek politikalarda öncelikle genç nüfusun işgücü talebinde dikkate alınan konulara da dikkat etmesi gerekmektedir. Çıraklık, sınıf eğitimi ve staj gibi uygulamalar iş tecrübesinin edinilmesi konusunda genç işsizliğin çözümünde bir diğer politikalar olarak gösterilmektedir (O'Higgins, 1997: 53).

Gençlerin pratik bilgi ve becerileri elde edebileceği ve işgücüne daha kolay adaptasyon sağlayabileceği staj eğitimlerinin önemine vurgu yapılması gerekmektedir. Yükseköğretim sürecinde intörneğitim uygulamalarına daha çok ağırlık verilmesi ve son sınıfların eğitimlerini bu şekilde sürdürebilmelerine olanak sağlanması da genç işsizlik sorununun çözülebilmesinde önemli bir uygulamadır.

Grafik 6: Türkiye'de Genç Nüfusun Projeksiyonu



© 2019 United Nations, DESA, Population Division. Licensed under Creative Commons license CC BY 3.0 IGO.
United Nations, DESA, Population Division. World Population Prospects 2019. <http://population.un.org/wpp/>

Kaynak: World Population Project, <https://population.un.org/wpp/Graphs/Probabilistic/POP/15-24/792> (05.02.2021).

Grafik 6'ya göre Türkiye'deki genç nüfusun tahmini geleceğinde 2020 yılından sonra düşüşler yaşanması beklenmektedir. Dinamik güç olarak kabul edilen genç nüfus için ulusal önlemlerin alınması ve zaman kaybedilmeden bu uygulamaların işlerliğinin sağlanması gerekmektedir. Aksi halde Türkiye yaşanan bir nüfus projeksiyonu beklentisi ile karşılaşacaktır ve değerlendirilemeyen genç nüfusunu kaybetme riski taşımaktadır (Doğan, 2018: 38).

Gençleri istihdam etmesi beklenen işletmeler için verilen teşviklerin artırılması gerekmektedir. Bu teşvikler sürekli hale getirilmeli ve ülke genelinde uygulanabilir nitelikte olmalıdır. Vergi ve prim yüklerinin azaltılması, mali, yasal ve bürokratik engellerin azaltılması, kayıt dışı istihdam alanlarının daraltılması genç işsizlik sorununun çözülmesi için uygulanması beklenen politikalarıdır. Sosyal güvenlik primlerinde yapılacak olan 7 puanlık bir azalma genç yaş grubu için kayıtlı istihdamda %2'lik bir artış anlamına gelmektedir (TİSK, 2010: 125). Gençlerin işgücü piyasası ile tanışmadan önce yeterli ve gerekli olan rehberlik ve danışmanlık hizmetlerinden yeterince faydalanamamış olmaları da ileride işsiz kalmalarında en önemli sebeplerden birisini oluşturmaktadır. Üniversite yerleştirme sürecinden önce bilgi ve tecrübe sahibi kişiler tarafından mevcut işgücü talep ve potansiyelleri hakkında gençlerin bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Türkiye'de doğum oranlarının artış hızı çok yüksek olmasa da her yıl kabaca 1 milyon genç nüfus toplam nüfusa katılmaktadır. Ekonomik şartlar göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'de mevcut işsizler için bile yeterli iş sahası oluşturulamamaktadır. Bu durumda genç nüfusun istihdam edilmesi ve genç işsizliğini daha düşük seviyelere çekebilmek mümkün görünmemektedir (Ar, 2014: 7). Genç işsizliği sorununa müdahale edebilmek adına erken uyarı sistemleri çalışmalarını uygulayan ülke sayısında dünya çapında artış gözlenmektedir. Bu çalışmalar, gençlerin genç işsiz nüfusuna dahil olmasını önlemek ve gençlerin eğitimlerinden erken ayrılmalarını engellemek için uygulanmaktadır. Erken uyarı sistemleri problemi çözmeye değil; problemlerin oluşmasını önlemeye yönelik çalışmaları içerdiği için uygulama alanı genişlemektedir (Maguire, 2013: 199).

Alman sisteminde, okuldan işe geçişi kolaylaştıracak bir takım güçlü ve uygulanabilir yöntemler mevcuttur. Bu yöntemler, diğer ülkeler için de ipucu niteliğinde olabilir. Gençlerin kendi becerilerine yönelik iş sahalarında çalışabilmelerine imkân sağlamak ve sistemin ulusal olarak gerçekleştirilebilmesi, eğitim içeriğinin belirlenmesi ile işveren, işçi örgütleriyle iş birliğinin sağlanması, eğitim maliyetlerinin en aza indirgenmesi bu güçlü yönler arasında sıralanmaktadır. Aynı zamanda gençlerin işe başlama, çıraklık dönemlerinde, motive edici ücretlendirmelerin yapılması da genç işsizliği ile mücadelede bir diğer yöntem olarak görülmektedir (O'Higgins, 1997: 83).

Akademik çalışmaların sonucunda gençlerin psikolojik dayanıklılıkları da işsizlik sorunu ile mücadele etmede onlara avantaj sağlamaktadır. Kendilerini geliştirme ve güçlü bir psikolojik dayanıklılık mevcut koşullarda daha çabuk iş bulmalarını sağlamaktadır. Sağlıklı kararlar verebilme ve kişisel gelişimlerini güçlendirme, çeşitli beceriler edinme potansiyellerindeki yükseklikle birlikte işsizlik kaygılarının azaldığı gözlenmiştir (Taşgın vd., 2017: 565).

Genç işsizlikle mücadelede en etkili olabilecek politikalarından bir tanesi de gençlerin girişimcilik yönlerini geliştirebilmelerine olanak sağlamaktır. Böylelikle genç işsizlik sorununu yenen gençler sadece kendilerine değil diğer gençlere de istihdam imkânı sağlayabileceklerdir. Bu konuda eğitim, vergi, kredi, finansman desteği ile genç girişimcilerin sayıları arttırılmalıdır. Esnek istihdam alanlarına geniş yer verilmelidir. Böylelikle gençlerin hem eğitimine devam edebilmesi hem de bir taraftan iş gücüne katılması sağlanmalıdır. Tarım sektöründe verimliliğin yükseltilmesi için çeşitli projeler üretilmeli ve genç nüfusun kentlerde yoğunlaşmasının önüne geçilmelidir. Genç bilim insanlarına gereken destek sağlanmalı ve beyin göçünün önüne geçilebilmelidir. Özel sektör-üniversite ve üniversite-sanayi iş birliklerine gereken önem gösterilmelidir (TİSK, 2010: 126-127).

SONUÇ

Güçlü bir beşerî sermayeyi ifade etme potansiyeline sahip olan genç nüfusun etkin olarak değerlendirilebilmesi ülke ekonomisi için önemli bir fırsat olarak kabul edilmektedir. 2019 yılında Türkiye'nin 15-24 yaş arası nüfusu 12 milyon 955 bin 672 kişi olarak belirlenmiştir. Ülke nüfusunun yaklaşık %15'i genç nüfusu oluşturmaktadır. Ancak bu nüfusun büyük bir oranı hem işsiz hem de istihdam edilmeyen gençlerden oluşmaktadır. Bu durum ülke ekonomisine ek maliyetler getirdiği gibi, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanmasını zorlaştırmaktadır. Diğer taraftan istihdam alanı oluşturmayan bir ekonomik büyümeye de işaret etmektedir.

Yeteri kadar iş sahalarının oluşturulamaması, eğitim sistemi ile işgücü piyasası arasındaki uyumsuzlukların yanı sıra ülke nüfusunun artış göstermesi ve dışarıdan fazla göç alması da genç işsizlik sorununun çözülmesinde engeller oluşturmaktadır. Türkiye'deki işsizliğin büyük bir oranını gençlerin oluşturması da bu sorunun büyüklüğünü göstermektedir. İşsizlik sorunu sadece gençler açısından olumsuz sonuçlar ortaya koymamakta aynı zamanda sosyal, psikolojik ve toplumsal pek çok huzursuzlukların da sebebi olabilmektedir. Yapılan akademik çalışmalarda ve TÜİK tarafından yapılan nüfus projeksiyon tahminlerine göre Türkiye'de bir avantaj olarak kabul edilen genç nüfus 2023 yılından sonra düşmeye başlayacaktır. Doğum oranlarında yaşanan düşüşlerle birlikte genç nüfusun ilerleyen yıllarda dinamikliğini kaybetmesi beklenmektedir.

Demografik, ekonomik ve işgücü piyasasından kaynaklanan sebepler göz önünde bulundurulduğunda genç işsizliğin pek çok sebeplerinden bahsedilmektedir. Bu sebepler kapsamlı bir şekilde değerlendirilmeli, genç işsizliğin yol açacağı sorunların ortadan kaldırılması için ulusal politikalar uygulanmaya koyulmalıdır. Staj, çıraklık, aktif işgücüne katılım gibi uygulamaların yaygınlaştırılması gerekmekte, okullarda verilen eğitimin iş gücü ile aynı düzlemde olması sağlanmalıdır. Diğer taraftan yükseköğretime geçiş sürecinde gençlere verilen rehberlik hizmetleri işgücü piyasasının güncel yapısı hakkında öğrenciler bilgilendirilmelidir. Hayat boyu öğrenme ve çevrimiçi eğitimlerin kalitesi yükseltilmelidir. Gençlerin ve genç girişimcilerin desteklenmesi, beyin göçünün

önlenebilirliği için önlemler alınması da genç işsizliğin azaltılmasında gerekli olan politikalarlardır.

Gençler için fırsatlar ortaya koyabilen kamu ve özel sektörün desteklenmesi, vergi indirimleri, teşvik primleri, sübvansiyon gibi uygulamaların artırılması gerekmektedir. Esnek çalışma imkanları sağlanarak gençlerin daha erken yaşlarda işgücüne katılabilmesinin önü açılmalı, tarım sektöründe genç girişimcilere olanaklar verilmelidir. Böylelikle kentlerde yaşanan işsiz genç nüfus sorunu önlenebilmelidir. Teknolojik beceri kazanmış ve nitelikli kalifiye eleman olarak yetiştirilmiş genç nüfus ülkelerin ellerinde olabilecek en önemli kaynaklardan birisini ifade etmektedir. Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle teknolojik ilerleme konusunda rekabet edebilmesi ve aradaki teknoloji açığını kapatabilmesi uzun zaman ve sermaye gerektirmektedir. Ancak gelişmiş ülkeler arasında genç nüfus potansiyeli konusunda bir avantajı elinde bulundurmaktadır. Bu avantajın zamanında uygun ve etkin bir şekilde değerlendirilmesi ülke ekonomisine büyük avantajlar sağlayabilmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Öğr. Gör. Ayşe Tekin tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Akgün, M. (2019). Türkiye'de Genç İşsizlik Sorunu ve Bu Sorunun Çözümüne Yönelik İstihdam Politikaları (Yüksek Lisans Tezi). *Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Altunöz U. (2020). Türkiye'de İşgücü Piyasasında Eğitim Seviyesi Genç İşsizlik Üzerinde Etkili mi? Ekonometrik Analiz, *Journal of Ekonomi*, 1-4.
- Ar K. (2014). YouthUnemployment in 21st Century: The Turkish Case. International Conference On EurasianEconomies.
- Axelrad H., Malul M., Luski L. (2018). Unemploymentamongyoungerandolderindividuals: doesconventional data aboutunemploymenttell us thewholestory?.*JournalforLabour Market Research*. 52:3.196-235.
- Bayraktar S. ve İncekaya A. (2013). Türkiye'nin Genç İşsizlik Profili, *Journal of LabourRelations*, 4(1). 15-38.
- Becker B., Hills S. (1980). TeenageUnemployment: SomeEvidence of TheLong Run Effects on Wage, *TheJournal of Human Resources*, 15(3). 354-372.
- Çetinkaya E. (2010). Genç İşsizliğinin Teorik Açıklamaları. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 58, 45-57.
- Çondur F. ve Bölükbaş M. (2014). Türkiye'de İşgücü Piyasası ve Genç İşsizlik Büyüme İlişkisi Üzerine Bir İnceleme, *Amme İdaresi Dergisi*, 47(2). 77-93.
- Doğan Sertkaya, Ö. (2018). Türkiye'de 2040 Ve 2060 Nüfus Projeksiyonlarına Göre Demografik Fırsatlar. İstanbul: *Türk & İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, *TheJournal of Turk&Islam World SocialStudies*, 5 (18), 27-42.
- Erdayı, U. (2009). Dünyada Genç İşsizliği Sorununun Çözümüne Yönelik Politikalar Ve Türkiye. İstanbul: *Çalışma ve Toplum*, Marmara Üniversitesi İİBF Fakültesi, 3, 133-162.
- Gontkovicova B., Mihalçova B., Pruzinsky M. (2015). YouthUnemployment- Current Trend in theLabour Market? *ProcediaEconomicsand Finance* 23. 1680 – 1685.
- Güler, B. (2006). Çalışma Hayatında Öğrenilmiş Çaresizlik. Ankara: LiberteYayımları.

- Günaydın D. ve Çetin M. (2015). Genç İşsizliğin Temel Makroekonomik Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22, 17-34.
- Işık V. (2016). Türkiye'de Genç İşsizliği ve Genç Nüfusta Atalet, *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*.5(11), 130-145.
- İğdeli A. ve Sever E. (2020). İnovasyonun Genç İşsizlik Üzerine Etkisi: Türkiye'de Düzey II Bölgeleri Örneği, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(3), 771-779.
- Karabıyık, İ. (2009). Avantaj Ve Dezavantajları İle Genç İşsizliğin Değerlendirilmesi. *Erzincan: Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 13 (3-4), 294-320.
- Kıcır B. (2017). Eğitimli Genç İşsizliği Üzerinden İşsizlik Kaygısına Bir Bakış, *Çalışma ve Toplum*, 3, 1369-1396.
- Maguire S. (2013). YouthUnemployment.WhatMeasures Can Be Taken to Address the Specific Problem of Young People Who Are NEET? *Intereconomics Forum*.
- Mroz T., Savage T. (2006). The Long Term Effects of Youth Unemployment, *The Journal of Human Resource*, 41(2), 259-293.
- Mumcu, O. ve Çağlar E. (2006). Türkiye'nin Nüfusu Zenginlik Kaynağı Olabilir Mi?. *Ekonomi Politikaları Araştırma Enstitüsü*, PN-E-02, 1-20.
- Murat S. ve Şahin L. (2011). AB'ye Uyum Sürecinde Genç İşsizliği, Avrupa Birliği Araştırmaları. İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2011-35, Avrupa Birliği Araştırmaları.
- O'Higgins N. (1997). The challenge of youth unemployment. *International Social Security Review* · October Vol. 50, 63-93.
- O'Higgins N. (2004). Recent Trends In Youth Labour Markets And Youth Employment Policy In Europe And Central Asia. *Università degli Studi di Salerno Centro di Economia del Lavoro e di Politica Economica*, Discussion Paper 85 Ottobre.
- O'Higgins, N. (1997). The Challenge Of Youth Unemployment. Employment and Training Department International Labour Office Geneva, *International Social Security Review*, 50, 4(97).
- OECD Data (2018). Youth Not In Employment, Education Or Training (NEET) (04.02.2021).
- Soylu Ö. ve Aydın B. (2020). Genç İşsizliğinin Gelişimi, Belirleyicileri ve İktisadi Politikalar: Avrupa Birliği Türkiye Karşılaştırması, *EKEV Akademi Dergisi*, 24(82), 339-360.
- Taş H. Y. ve Bilen M. (2014). Avrupa Birliği Ve Türkiye'de Genç İşsizliği Sorunu Ve Çözüm Önerileri, *Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 3(6), 51-69.
- Taş Y., Küçüköğlü M., Demirdöğmez M. (2018). Türkiye'de Genç İşsizliği Sorunu Ve Alternatif Çözüm Önerileri, *Emek ve Toplum*, 7 (18), 280-294.
- Taşgın Ö., Bozgeyikli H., Boğazlıyan E. E. (2017). Üniversiteli Gençlerin İşsizlik Kaygıları İle Psikolojik Dayanıklılıkları Arasındaki İlişki, *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Cilt: 6 Yıl: 6 (15), 552-567.
- TİSK (2010). Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu XXIV. Ankara: Genel Kurul Gündemi.
- TÜİK (2019). İşgücü- Eğitim İstatistikleri (05.02.2021).
- TÜİK (2019). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007\(03.02.2021\)](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007(03.02.2021)).
- Wangmo D. (2012). A Study On Youth Unemployment And Its Consequences In Bhutan, KDI School of Public Policy and Management, Master Of Public Policy Thesis. Bhutan.
- World Bank (2008). Investing In Turkey's Next Generation: The School-To-Work Transition And Turkey's Development. Washington D.C., Report No. 44048-TU, s.4.
- World Population Project (2020). [https://population.un.org/wpp/Graphs/Probabilistic/POP/15-24/792\(05.02.2021\)](https://population.un.org/wpp/Graphs/Probabilistic/POP/15-24/792(05.02.2021)).
- (1) TÜİK (2019). Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2019 Ekim Dönemi Sonuçları, [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007\(04.02.2021\)](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007(04.02.2021)).
- (2) ILO, (2006). Global Employment Trends For Youth, p. 2, [http://www.ilo.org\(05.02.2021\)](http://www.ilo.org(05.02.2021)).
- (3) (Genç Nüfus Projeksiyonu) [https://www.un.org/en/development/desa/population/index.asp\(05.02.2021\)](https://www.un.org/en/development/desa/population/index.asp(05.02.2021)).
- (4) [https://www.tisk.org.tr/yayin/24_genel-kurul-raporu-2010.pdf\(04.02.2021\)](https://www.tisk.org.tr/yayin/24_genel-kurul-raporu-2010.pdf(04.02.2021)).
- (5) TÜİK (2014). İstatistiklerle Gençlik Ankara, Yayın No 18625 [http://tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18625\(05.02.2021\)](http://tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18625(05.02.2021)).

- (6)ILO, (2006). [https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_513728/lang-en/index.htm\(05.02.2021\)](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_513728/lang-en/index.htm(05.02.2021)).
- (7)Fougère, D.,Kramarz, F. vePouget, J. (2009). “YouthUnemploymentAndCrime In France”, Journal of theEuropeanEconomicAssociation, [https://academic.oup.com/jeea/article-abstract/7/5/909/2295816?redirectedFrom=fulltext\(05.02.2021\)](https://academic.oup.com/jeea/article-abstract/7/5/909/2295816?redirectedFrom=fulltext(05.02.2021)).

SUMMARY

Turkey’s young population to constitute a demographic force should be evaluated well. Youth unemployment problem that must be rescued from the dynamic advantages for Turkey. Problems in the education system, the inability to create new job areas and the conflicts in the labor market can be shown among the main reasons for young people to become unemployment. Dynamic young population today called for Turkey will not protect the advantage of the same dynamics in the coming years. With the decrease in birth rates and the aging of the population, the ability to benefit from the dynamic young population will gradually disappear. For this, the problem of youth unemployment should be resolved early, and ways should be sought to obtain maximum benefit from young people.

The basis of this work constitutes the youth unemployment problem in Turkey. The situations that cause youth unemployment are listed and solutions are offered for the solution of this problem. On the other hand, the study gives the dimensions of youth unemployment and the quality of this young population is also explained. The situations that cause youth unemployment are given in items and give an idea about how these problems should be solved.

In many countries of the world youth unemployment problem in Turkey as it is seen. It is a known fact that economies gain more prosperity with globalization. On the other hand, economic figures do not offer an alternative to solve the youth unemployment problem. Failure to create job areas where young people can work actively, the delay of work time due to the prolongation of education and the unemployment of young people trying to enter the business fields without experience gradually increase the dimensions of youth unemployment. A large proportion of the unemployment described numerically in Turkey is seen that the youth unemployment. This shows that two out of every three unemployed are young people in Turkey.

Dissolving the desired youth unemployment problem in Turkey is not a problem only for young people but also emerges as the country’s future involving a social event. It is important to eliminate the youth unemployment problem, which has only economic but also psychological and sociological consequences.

This study is discussed in today’s issue of the 2000s youth unemployment in Turkey. The reasons for this problem are evaluated, the change of youth unemployment over the years is given with numerical data, and a projection of the young population in the future is revealed and why the solution of this problem is important.

According to data obtained from Turk Stat, it has been increasing in the number of young people unemployed in Turkey by year. The reasons for youth unemployment are divided into percentages according to the data announced by

World Bank and the most of these reasons are that young people receive insufficient information at school for their jobs. Another reason is cited as insufficient jobs available for young people. The reason such as young people's insufficient knowledge about current jobs, inadequate school preparation for current jobs, not being able to start their own business, not being able to access the internet and not having a second chance. On the other hand, their inability to go to adequate career planning and completing their education with insufficient guidance are among other reasons. The fact that countries focus only on growth also does not allow young people to find jobs in the job fields they want. The disagreements between the education system and the labor market, the inability to create sufficient employment areas together with the increase in the population of the country are among the important causes of youth unemployment.

The dynamic of the young population is advantageous for Turkey to lose after 2023 were determined using population projections released by Turk Stat. The young population that has not been evaluated in time runs the risk of losing its advantage. Certain measures should be taken in order to eliminate all these problems. It is necessary to support the public and private sector, which can present opportunities for young people and to increase practices such as tax reductions, incentive premiums and subsidies. By providing flexible working opportunities, young people should be able to participate in the work force at an earlier age, and opportunities should be given to young entrepreneurs in the agricultural sector. Thus, the problem of unemployed young population in cities should be prevented. The young population, who has gained technological skills and trained as qualified and qualified personnel, is one of the most important resources that countries can have. Turkey compete with the developed countries in technological advances and intermediate technology requires a long time and capital can close the gap. However, it has an advantage in terms of young population potential among developed countries. Applying this advantage in a timely and effective manner can provide great advantages to the country's economy.

Kanıt Dayalı Politikalar: Kanıt, Düzenleme ve Politika Yapım Süreci

Gökhan AŞKAR*

ÖZ

Kanıt dayalı politikalar (KDP), birçok ülkede uygulanan Düzenleyici Etki Analizi'nin (DEA) eksikliklerini kapatmak için öne çıkmaktadır. Düzenleyici yönetim ağları içinde KDP yapımı, 1990'larda düzenleyici reformların yaygınlaşmasıyla beraber ortaya çıkmıştır. Düzenleyici mekanizmaların yükseldiği bu süreçte, devlet-piyasa ilişkileri yeni bir aşamaya geçmiştir. Bunun sonucunda, nicel yöntemler gelecek politikaların analizi için daha kritik bir konum kazanmaktadır. Bu bağlamda, KDP Birleşik Krallık'ta sosyal ve ekonomik düzenlemelerin yetersizliklerini ve karmaşıklıklarını aşmak için uygulanmaya başlamıştır. İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı'nın (OECD) oynadığı kritik rol, yaklaşımın çeşitli ülkelere aktarılmasına katkıda bulunmuştur. Bu makalenin ilk bölümü, konunun güncel boyutunu açıklığa kavuşturmak için bilgi ve modern siyasal iktidar arasındaki ilişkiyi tartışmaktadır. Sonraki bölümler düzenleyici reformlar, DEA'nın uygulamada karşılaştığı sorunlar ve KDP'nin yükselişi arasındaki bağlantıyı ele almaktadır. KDP, karar verme süreçlerinde bilgiye başvurması yönüyle siyasi kararların ussallaşmasının bir sonucu gibi görünse de, başarılı ve uygun çözümleri doğrudan üretmemektedir. Bu çalışma, KDP'nin biçimlendiği bağlamı, beklenen veya beklenmeyen sonuçlarını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kanıt dayalı politikalar, düzenleyici reform, bilgi, iktidar.

JEL Sınıflandırması: G28, Z18

Evidence-based Policies: Evidence, Regulation and Policymaking Process

ABSTRACT

The Evidence-based Policy (EBP) becomes a prevalent issue to fill the deficiency of Regulatory Impact Assessment (RIA) implemented in several countries. EBP emerged in regulatory governance networks with the spread of regulatory reforms in the 1990s. In this period, market-state relations came toward a distinct phase with the rise of regulatory mechanisms. Consequently, quantitative methods became more critical for the analysis of future policies. In this context, EBP began to implement in the United Kingdom to transcend insufficiencies and complexities of social and economic regulations. The critical role of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) contributed to the transfer of the approach to various countries. The first section of this paper discusses the relationship between knowledge and modern political power to clarify the current issue. The subsequent parts elaborate the link between regulatory reforms, implementation problems of RIA, and the rise of EBP. Although EBP appears to be an outcome of rationalization for political decisions by applying knowledge in decision-making processes, it does not immediately produce successful and appropriate solutions. This paper intends to reveal the context in which EBP emerges and the expected or unexpected outcomes of it.

Key Words: Evidence-based policies, regulatory reform, knowledge, power.

JEL Classification: G28, Z18

* Araştırma Görevlisi, Karabük Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-mail: gokhanaskar@karabuk.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-2603-0817.

(Makale Gönderim Tarihi: 20.02.2021 / Yayına Kabul Tarihi: 20.08.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.884035

Makale Türü: Araştırma Makalesi

GİRİŞ

Düzenleyici reformlar bağlamında, karar verme süreçlerinde kanıtı ve bilgiye dayalı politikalar, ‘kanıtı dayalı politikalar’ (*KDP-evidence-based policies*) olarak ifade edilmektedir. Düzenleyici Etki Analizi’ne (*DEA-Regulatory Impact Assessment*)¹ ilişkin uygulamalar KDP’nin geliştirilmesinde kritik bir konumda yer alır. Carroll (2010: 116), kanıtın bir iddianın doğruluğunu sınamak için kullanılan şeyleri karşıladığını belirtmektedir. Buradan yola çıkarak KDP, rasyonel araçların kullanılmasıyla politikaların geliştirildiği ve karar verme sürecinde katılımın politikaların iyileştirilmesinde rol oynadığı bir model olarak düşünülebilir (Carroll, 2010: 116).

Kanıt, İngilizce’de *evidence* sözcüğüyle karşılanır. Sözcük temel olarak “bir inanç veya önermenin doğru ya da geçerli olup olmadığını gösteren mevcut bilgiler veya bulgular bütünü” anlamına gelmektedir (Oxford Dictionaries, 2021a). Türkçe’de ise kanıt “bir şeyin doğruluğu, gerçekliği konusunda kanaat verici belge, delil, iz, argüman” olarak tanımlanır (Türk Dil Kurumu, 2021). Verilen tanımlardan anlaşılacağı üzere kanıt, bilgi kavramıyla yakından ilgilidir. Nitekim kanıtın epistemoloji ve bilim felsefesi için merkezi öneme sahip olduğu düşünülmektedir (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2021a). Kanıtın kavramsal açıdan belirli bir inanç, olgu veya düşüncenin doğruluğunun sınanması ya da bunlara dayanak oluşturması için bulunan delil ve bilgileri ifade ettiği açık olmakla birlikte farklı bağlamlarda ve çalışma alanlarında da kullanıldığı anlaşılmaktadır.

Bu çalışmada kanıt kavramının politika ve düzenleyici reform süreçleri için nasıl bir anlama sahip olduğu, karar verme süreçlerinde hangi ihtiyaçlara cevap verdiği ve ne tür bir işlev üstlendiği ele alınacaktır. Bu amaçla ilk bölümde kanıtın politikaya taşınmasında temel öneme sahip olan bilgi kavramı ve bilgi-iktidar ilişkisinin tarihsel ve kuramsal çerçevesi üzerinde durulacaktır. Takip eden bölümlerdeyse KDP’nin gelişimi, siyaset sahnesine çıkışı, içeriği ve düzenleyici politikalarla ilişkisi tartışılacaktır. İdeal düzeyde DEA, kanıtı dayalı yaklaşımın yanında katılımın, şeffaflığın ve hesapverebilirliğin geliştirilmesi bağlamında demokratik bir boyutu da içermektedir (Cilavdaroğlu, 2019: 279). Ancak bu çalışmada tartışmanın odak noktasını KDP’nin içeriği, amaçları ve ortaya çıktığı koşullar oluşturmakta, bu bakımdan KDP ve DEA arasındaki ilişki ele alınmakla birlikte, DEA’nın demokratik süreçlerle bağlantısı doğrudan konu edilmemektedir.

I. BİLGİ-İKTİDAR İLİŞKİSİ VE POLİTİKA İÇİN KANIT TOPLAMAYA GİDEN YOL

Aydınlanma öncesi dönemde bilginin geçerliliği dinlere ve mitlere bağlı olarak kavranmıştır. Aydınlanma’dan sonraysa aklın ve rasyonalitenin başat unsurlar haline geldiği bilinmektedir (Mingers, 1992: 90-91). 19. yüzyılda yaygınlık kazanan pozitivizm doğa bilimlerinde gelişmiş ve giderek sosyal bilimlere de uygulanabilir hale gelmiştir. Sosyal bilimlerde pozitivizm, ampirik

¹ DEA, düzenlemelerde olumsuz etkilerin en aza indirilerek düzenleyici politikaların oluşturulması sürecinde niteliğin artırılmasını amaçlayan bir mekanizma olarak tanımlanmaktadır. DEA yapım sürecinde, karar vericilerin düzenleme girişimlerini açık ‘kanıt’lara dayanarak üretmesinin gerekli olduğu düşüncesi merkeze alınmaktadır (Carroll, 2010: 113).

sınamalar yoluyla kuramların doğrulanabileceği varsayımı üzerinde yükselir (Sargut, 2012: 6). Bu, toplumun anlaşılmasında ve düzenliliğe dayalı ilişkilerin açıklanmasında bilginin giderek daha kritik bir unsur haline geleceğinin habercisidir. Bu anlamda modern ulus-devlet açısından bilgi, belirli bir düzenlilik içinde yönetmenin temeli haline gelmekte ve yönetim mekanizmalarında bilgiye başvurmak yaygınlaşmaktadır (Çelik, 2008: 65-66). Analitik ve ampirik dayanaklar üzerinde ilerleyen doğa bilimleri teknik olgular üzerine kuruludur, öngörü ve denetim gibi amaçlar burada kilit öneme sahiptir. Pozitivizmin doğa bilimlerinde elde ettiği başarı, sosyal bilimlerde de tek geçerli bilginin değerlerden azade olacağı ve bilimsel yöntemlerle, ampirik çalışmalarla elde edilebileceği düşüncesini güçlendirmiştir (Mingers, 1992: 90-91).

Foucault, modern iktidar formlarının bilgi kapasitesini geliştirmeye dönük bir arayış içinde olduğunu söylemektedir. Foucault'a (2014: 66) göre modern devlet, dünyevileşen amaçların izinde birtakım kamusal programları hayata geçirmiş; selametın ve refahın bu dünyada erişilmesini temel alan bir düşünceye yaslanmıştır. Bu anlamda belli kurallar etrafında biçimlenen bir teknik olarak 'devlet akli'nın verili bir rasyonel bilgiyle de ilişkisi bulunmaktadır. Devlet, diğer devletlerle yarış halindeyken kendi gücüne yönelik saptamada bulunabilecek bilgiye erişmeye çalışmaktadır. Yönetme sanatı ancak istatistik gibi alanların gelişimiyle somutlanacak bilgiyle varlığını sürdürebilmektedir (Foucault, 2014: 110 ve 112). Modern iktidarın biçimlenmesiyle paralel olarak sosyal bilimlerde bilgi ve istatistiğın kullanımı giderek önem kazanmıştır. 19. yüzyılda istatistiksel yöntemlerin siyasi alanda görünürlüğü artmış, toplumsal sorunların istatistiksel yöntemlerle çözülebileceği kabul görmeye başlamıştır. Bu dönemde çeşitli istatistik ve korelasyon çalışmaları örneğın Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) geçerlilik kazanmaktadır (Çelik, 2008: 58-59). Aynı dönemde Birleşik Krallık'ta pozitivist yöntemlerin siyaset sahnesini etkilemeye başladığı görülür. Erken 19. yüzyılda Birleşik Krallık'ta ekonomi politik çalışmaları etkili durumdadır. Çeşitli akademik kuruluşlarda da etki alanı zaman içinde genişleyen bu yaklaşımlarda örneğın yoksulluğın ve yoksulluğu yaratan nedenlerin veriler üzerinden anlaşılabilceği varsayılmaktadır (Parsons, 2007: 537-538). Buradan yola çıkarak 20. yüzyılda devletin refah politikalarındaki belirleyici rolünün benzer bir mantık üzerinden ilerlediğini söylemek yanlış olmaz.

1929 ekonomik krizi ve daha sonra II. Dünya Savaşı bilgi-iktidar ilişkisi ve refah devletleri arasındaki bağı sağlamlaştırmıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısında, refah devleti uygulamalarının giderek geniş bir alana yayıldığı gözlenmektedir. Bu dönemde iktidarın bilgiyle ilişkisi güçlenme eğilimindedir. II. Dünya Savaşı sonrasında yaygınlaşan kamu politikası (*public policy*) çalışmaları bilgi üzerinden politika üretmenin gelişiminde belirleyici bir konumda bulunmaktadır. İlgili çalışmalar daha sonra ortaya çıkacak olan KDP için de gereken zemini hazırlamıştır. Kamu politikası çalışmalarını daha eski dönemlere dayandıran araştırmalar bulunmakla birlikte, ilk atılımların 1929 krizi sonrasında ABD'de 'New Deal' döneminde başladığı ve karar verme süreçlerinde doğru tercihlerin bulunmasını amaçlayan pragmatik bir düzlemde geliştiği belirtilmektedir (Çiner,

2013: 39). Kamu politikası çalışmalarının gelişimi ve yaygınlaşmasıysa II. Dünya Savaşı sonrası dönemde gerçekleşecektir. Savaş sırasında ABD’de propagandayla ilgili konularda ve politikaların belirlenmesinde görev alan Harold Dwight Laswell, savaş sonrası dönemde politika bilimleri (*policy sciences*) adını verdiği bir alan üzerinde durmakta ve bu alanı siyaset biliminden farklı bir kategoride geliştirmeye çalışmaktadır. O’na göre bilgi ve pratik bir araya getirilmek durumundadır ve bunu yaparken akademi ve teknokrasi önemli roller üstlenecektir. Laswell evrensel ve bilimsel bilginin mevcut olduğu düşüncesini taşımaktadır (Smith ve Larimer, 2009: 8-11). Bu türden pozitivist bir yargıya eşlik eden amaçsa toplumun nasıl yönetileceğinin belirlenmesi olarak öne çıkar. Bu bağlamda, bilginin pratik amaçlara yönelik kullanılması yoluyla bir çeşit toplum mühendisliği önerilmektedir (Çelik, 2008: 55).

Laswell toplumsal sorunlara çözüm yolları bulma niyeti içeren rasyonel modeliyle amaçlara ulaşmada en iyi alternatifini sunacak bilgiye erişmeyi ve bu yolla ilgili sorunları kapsamlı biçimde çözümlenmeyi amaçlamaktadır. Bu model, rasyonel ve kanıtı dayalı bir politika yapımı için oldukça işlevsel bir zemin sunmaktadır (Jann ve Wegrich, 2007: 44-45). Bu bakımdan KDP Laswell’in bakışıyla aynı istikamette, kapsamlı-rasyonel politika yapımı adı verilen bu modelin niteliklerini içinde barındırmakta ve sınırlı rasyonalite argümanı bağlamında uzun yıllar eleştiriler almasına karşın bu model 1990’larda KDP ile yeniden yükselişe geçmiş bulunmaktadır (Botterill ve Hindmoor, 2012: 367). Modelin rasyonalite yaklaşımına yönelik eleştirinin kaynağını Laswell’le aynı sıralarda eserlerini vermeye başlayan Herbert Simon’da bulmak mümkündür. 1940’ların ortasından itibaren Simon’un başını çektiği davranışsal karar verme kuramı, kapsamlı-rasyonel modelin geçerliliğini sorgulamaktadır (Jann ve Wegrich, 2007: 45).

Bu noktada rasyonaliteye ilişkin eleştiriler kritik rol oynamaktadır. Simon’a (1997: 92-93) göre tam veya eksiksiz rasyonalite eksiksiz bilgiyi gerektirmekte, ancak karşılaşılan koşulların içerdiği bilgi her zaman parçalı bir nitelik arz etmektedir. Alınan kararlarda sonuçların anında ortaya çıkmıyor oluşu, insanı deneyimden kaynaklanan eksiği tam veya mükemmel olmayan değer yargılarıyla kapatmaya sevk etmektedir. Bireysel tercihlerin veya kararların verili koşullar içinde mümkün olması, nesnel bir rasyonaliteyi imkânsız hale getirmekte, tercihler verili koşullarla ve çevreyle sınırlanan bir bağlamda ortaya çıkabilmektedir. Botterill ve Hindmoor (2012: 370) Simon’un sınırlı rasyonalite argümanından başlayarak kapsamlı-rasyonel politika yapımı modeline getirilen eleştirilerin politika yapım sürecinde aktörlerin sınırlı rasyonel olması, hem bilgi toplama hem de bilgiye politikada başvurma esnasında beklendiği üzere düzenli ve tam rasyonel sonuçların ortaya çıkmaması, kaynak kısıtlarına ve bilişsel sınırlara bağlı olarak uygulamada büyük aksaklıklar yaşanmasıyla biçimlendiğini belirtmektedir. Bu bakımdan 1990’lardan sonra KDP’nin bilgi ve politika arasında yeniden kurduğu bağ sorgulamaya açıktır (Botterill ve Hindmoor: 2012: 370).²

² Daha sonra değinileceği üzere, Simon’un sınırlı rasyonalite argümanı 1990’ların ekonomik paradigmasının temel taşlarından birisini oluşturan Yeni Kurumsal İktisat’ın (YKİ) da merkezinde yer almaktadır. Sınırlı rasyonalite

Bu tartışmalara rağmen, savaş sonrası dönemde çeşitli nicel teknikler aracılığıyla evrensel kurallara erişilebileceği düşüncesi yaygın kabul görmüş; ekonomik modellemeler, sistem analizleri ve yöneylem araştırmaları siyaset, iktisat ve yönetim incelemelerine taşınmıştır (Akdoğan, 2012: 7).³ ABD’de olduğu gibi, Birleşik Krallık’ta da rasyonel analitik tekniklerle politikaların analizine yönelik girişimler yükselişe geçmiştir. Bu çerçevede toplumsal ve çevresel etki değerlendirmeleri ve fayda-maliyet analizleri giderek yaygınlık kazanmıştır (Parsons, 2007: 539). Parsons’un (2007: 539) belirttiği üzere dönemin politika analizi yaklaşımları ölçüm ve veriler üzerine kurulan yöntemlere dayanmaktadır ve yöneylem araştırmalarıyla başlayan süreç refah ekonomisini temel alan çalışmalarla desteklenmektedir. İktisadi planlamalar bu çalışmaların örneklerini oluşturur.

ABD’de planlama faaliyetleri özellikle 1960’larda Kennedy döneminde artış göstermiş; istatistiksel ve matematiksel yöntemler kullanılarak siyasetin ve ekonominin yönetilebileceğine dair inanç güçlenmiştir (Çiner, 2013: 40). Akdoğan’a (2012: 9) göre, piyasa her türlü kriz ihtimaline karşı müdahale edilebilir durumdadır ve piyasaya ilişkin düzenlemeler için rasyonel olarak incelenebilecek ve politik çözümlere katkı sunabilecek veriler gerekmektedir. Pragmatik amaçlar doğrultusunda nicel tekniklere başvurmak, politik ve ekonomik sorunların çözümlerinde kullanışlı bir araç haline gelmiştir.

Verilerin bulunması ve ölçülmesi yoluyla nesnel sonuçlar elde edileceğine dair düşünce tüm bu güçlü görünümüne rağmen 1960’ların sonundan itibaren eleştirilere konu olacak kimi başarısızlıklara da sahiptir. Örneğin yöneylem her ne kadar alt kademe yönetim birimlerinde istenen sonuçları sağlasa da makro düzeyde beklenen başarıyı gösterememiş, ilgili projeler olumlu sonuçlar verememiştir (Mingers, 1992: 94). Ancak sorun sadece yöneyleme ilişkin değildir. 1970’lerde diğer nicel teknik ve yöntemler de eleştirilere konu olur. Nicel analizlerin baskın olduğu karar verme yaklaşımları üzerinde çeşitli şüpheler oluşmaktadır. Bu durumu tetikleyen nedenler arasında rasyonel analizlere rağmen ABD’nin Vietnam’da aldığı yenilgi ve iç politikada yaşadığı çalkantılar başı çekmektedir (Akdoğan, 2012: 13-14; Mingers, 1992: 94). Rasyonel teknikler uluslararası ve ulusal düzeylerde ortaya çıkan sorunları çözememekle suçlanmakta ve sayısal modellerle toplumsal sorunların çözülebileceğine dair inanç sorgulanır hale gelmektedir (Akdoğan, 2012: 13-14). Siyaset bilimi üzerine yapılan birtakım çalışmalarda da karar verme süreçlerinin bilgilerin toplanmasından ve analizinden ibaret olmadığı,

argümanının yaygın kabul gördüğü düzenleyici reformlar çağının karmaşa ve belirsizlikleri içinde KDP ideoloji, değer ve çıkarları bir kenara koyarak doğru ve geçerli bilgiler üzerine bina edilen politika yapım süreçlerini yeniden gündeme getirmektedir. Botterill ve Hindmoor’a (2012) göre KDP yarım yüzyıldır sınırlı rasyonalite temelinde eleştirilen kapsamlı-rasyonel modelin tekrar yükseldiği bir örnek niteliğindedir.

³ Yöneylem araştırmaları örgütlerin karar verme etkinliğini araştırmaya dayanan ve bilimsellik vurgusunun yapıldığı, veri toplamanın ve örgütsel amaçlara ulaştıracak modellerin kullanımının öne çıktığı çalışmaları kapsamaktadır. Yöneylemde öncelikle metodolojik hedefler saptanmalı ve gerekli veriler toplandıktan sonra bir model inşa edilmelidir. En iyi çözüm yoluna ulaşmak için model deneyle sınanır ve elde edilen sonuçlarla uygulama aşamasına geçilir. Bu bağlamda siyasi hedeflerin belirlenmesi demokratik mekanizmalar üzerinden politikacıların görevi olsa da, siyasi seçeneklerin tarafsız ve bilimsel bir analize tabi tutulduğu düşünülmektedir (Mingers, 1992: 90-94).

devlet ve toplum ilişkilerinin de dikkate alınması gerektiği yönünde itirazlar gelmektedir (Jann ve Wegrich, 2007: 48-49). Dönem itibariyle muhafazakârlar ve neoliberaler, nicel ağırlıklı modelleri sorunları çözmek yerine yeni sorunlar yarattıkları şeklinde eleştirmektedir. 1970’li yıllarda ortaya çıkan krizlerin etkisi gelişmiş ülkelerde de kendisini göstermekte ve krizden çıkış yolları aranmaktadır. 1980’lere doğru ilerlerken Yeni Sağ bir alternatif olarak giderek yükselmekte ve hükümet müdahalesine dayanan refah ekonomileri eleştirilerin odağı haline gelmeye başlamaktadır. Rasyonel analizlere, müdahale ve planlamaya yönelik eleştirilerle birlikte refah ekonomilerinin rasyonel teknikleri kan kaybetmektedir. Toplumsal konuların genellemelere ve rasyonel müdahalelere uygun olmayan bir karmaşıklık taşıdığı kabul görür hale gelmiştir. Ancak eleştiri ve şüphelere rağmen bu teknikler tümüyle ortadan kalkmayacak, içerikleri kısmen değiştirilerek veya genişletilerek bu dönemden sonra da kullanılmaya devam edecektir (Akdoğan, 2012: 14-17).

DEA, 1970’lerde bu koşullar altında ortaya çıkmıştır. Dönemin müdahale karşıtı havası içinde hükümet müdahalelerinin olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak amacıyla bir karar verme aracı olarak düşünülen DEA, 1970’lerden itibaren alt kademe düzenlemelerde uygulanmaya başlamış; Birleşik Krallık’ta Thatcher ve ABD’de Reagan öncülüğündeki Yeni Sağ’ın ekonomi politikalarında başvurulan bir araç olmuştur (Kirkpatrick ve Parker, 2007: 1; Bayramoğlu, 2006: 97). DEA, hükümetlerin politika gündemleri dâhilinde kullandıkları fayda-maliyet analizleri, sektör değerlendirmeleri ve çevresel etki değerlendirmeleri gibi farklı biçim ve araçlar üzerinden geliştirilmiştir (Jacobs, 1997: 13). DEA, bir politika analizi aracı olarak, düzenlemelerin yapımı ve uygulamasında karar vericilere yardımcı olma amacı gütmektedir (Kirkpatrick ve Parker, 2007: 1). Ancak DEA, 1980’ler boyunca çok fazla yaygınlaşmayacak, sınırlı alanlarda uygulanma olanağı bulacaktır. Asıl olarak yaygınlık kazanması ise 1990’ların ortasında gerçekleşecektir (Bayramoğlu, 2006: 97). Bu ağır aksak gelişme çizgisinde dönem itibariyle müdahale ve analizlere yönelik şüphenin etkisinin olması ihtimal dâhilindedir.

Örneğin Birleşik Krallık’ta dönemin muhafazakâr hükümetleri deregülasyon ağırlıklı bir anlayışla sorunlara yaklaşmakta; politik kararlarda ve düzenlemelerde planlama ve müdahale temelli düşüncelerin yerine tüketicilerin (vatandaşların) rasyonel kararları üreteceğine dair düşünceyle hareket etmektedir. Bir bakıma, güçlü bir tema olarak öne çıkan devletin küçültülmesi söylemi, rasyonalite kavrayışını plana dayalı politikalar yerine daha piyasa merkezli bir konuma yerleştirmiştir. Bu durum politika analizinin ikincil kalmasına neden olmaktadır (Parsons, 2007: 543-545). Bir başka deyişle rasyonel tekniklerin politikalar için tekrar yükselişe geçmesi 1990’ların ortasındaki değişimi beklemektedir. DEA ile birlikte KDP 1990’ların ikinci yarısında siyasetin ve düzenleyici politikaların gündemine girecektir.

Görüldüğü üzere özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında bilgi-iktidar ilişkisi bağlamında, rasyonel karar verme süreçlerinde ciddi dönüşümler yaşanmıştır. 1970’lerden itibaren değişen paradigmayla birlikte ise temel amaç hükümet

müdahalelerinin ve düzenlemelerin olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak olmuştur. 1990'lara gelindiğinde ise düzenlemelerin baskın hale gelmesi ve düzenleyici devlet uygulamaları rasyonel teknik ve analizleri müdahale ve düzenlemelerin hata paylarını en aza indirmek üzere kilit bir konuma getirir. 1990'larda rasyonel teknikler ve enformasyon⁴ karar verme süreçlerinde başat unsurlar haline gelirken KDP için uygun bir zemin oluşmuş durumdadır. KDP'nin yükselmesi bu şartlar altında 1990'ların ikinci yarısında gerçekleşecektir.

II. DÜZENLEYİCİ REFORMLAR VE KDP

Massimo De Angelis (2005: 235-238), devlet aktörlerini, hükümet dışı kuruluşları ve sivil toplum unsurlarını düzenleyici ağlar içinde buluşturan ve sosyoekonomik istikrarı sağlamayı amaçlayan neoliberal yönetişimin üç aşamadan geçerek bugünkü görünümünü kazandığını öne sürmektedir. Buna göre 1970'lerin sonlarından 1980'lerin ortasına kadar süren ilk evrede neoliberal politikalar ortaya çıkmış, takip eden aşamada 1980'lerin sonundan itibaren Washington Uzlaşısı çerçevesinde politikalar geliştirilmiştir. İlk aşamada piyasaya yönelik kapsamlı düzenlemeler, ikinci aşamada ise uluslararası örgütlerin yönlendirmesiyle ulusal düzeyde neoliberal politikaların yerleştirilmesi ve deregülasyon uygulamaları öne çıkmıştır. Angelis'e (2005: 236) göre 3. aşamayı Washington Uzlaşısı Sonrası çerçevesinde ele almak gerekir. Washington Uzlaşısı ve deregülasyon uygulamaları piyasanın kendi sorunlarına çözüm oluşturabileceği öngörüsüne dayanırken, 1990'ların finansal krizleriyle birlikte tekrar hükümet müdahalesi aranır hale gelmiştir. Düzenleyici sistemlerin oluşturulması, var olan sistemlerin güçlendirilmesi ve yaygınlaşması bu dönemde gerçekleşecektir (Hughes, 2014: 84). Düzenlemeler, rekabetçi bir piyasada kural koyma etkinlikleri olarak veya devletin gücünü ekonomik faaliyetlere izin vermek veya onları yasaklamak üzere kullanması olarak tanımlanmaktadır (Bayramoğlu, 2003: 145-146). İthalat tarifeleri, lisans hakları, çeşitli ekonomik etkinliklere verilen izinler, rekabete ilişkin politikalar, işgücü piyasası üzerindeki kararlar veya tekel karşıtı yasalar düzenleme örnekleri olarak gösterilmektedir (Hughes, 2014: 64-67). Görüldüğü üzere düzenlemeler çeşitli konularda karmaşık ve enformasyona dayalı kararların ortaya çıktığı alanlardır. DEA'nın rolü tam da burada belirginleşir. DEA düzenlemelerin ve kanıt dayalı politikaların oluşturulması için kullanılan bir karar aracı veya yöntemidir (Cilavdaroğlu, 2019: 275). DEA'yla bir yandan hükümetin eylemleri ve bunların etkileri sistematik şekilde araştırılır, diğer yandan karar verme mekanizmaları içinde enformasyon veya haber alışverişi sağlanır. Bu analizlerde tahmin edileceği üzere maliyet ve faydaya bakılacak, nicel hesaplamalar yapılacaktır (Bayramoğlu, 2003: 156).

⁴ Bilgi (*knowledge*) ve enformasyon (*information*) sözcükleri farklı anlamlar içermektedir. 'Bilgi' İngilizcede "deneyim veya eğitim yoluyla elde edilen gerçekler, enformasyon ve beceriler" olarak tanımlanırken (Oxford Dictionaries, 2021b); enformasyon "bir şey veya bir kişi hakkında öğrenilen veya sağlanan gerçekler" anlamına gelir (Oxford Dictionaries, 2021c). Enformasyon konuşma dilinde ise saklanan, alınan, gönderilen veya değiştirilebilen verileri, şifreleri veya metinleri simgeler. İngilizcede enformasyon kelimesinin öne çıkmaya başlaması enformasyon teknolojilerinin ve bilgisayar uygulamalarının yükselişiyle paralel gerçekleşmiştir (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2021b).

Cohen'e (2016: 2) göre günümüzde sanayi temelli kalkınma arayışı yerini Enformasyon Çağı koşullarında oluşturulan düzenleyici devlet politikalarına bırakmaktadır. Enformasyon Çağı'nda enformasyon fazlalığına ve karmaşıklığına bağlı sorunların çözülmesi gerekmektedir. Bu koşullarda, karar verme mekanizmaları eski şablonlar üzerinden yeterli işlev gösterememektedir. Bu yüzden Sanayi Çağı'nın kavram ve unsurlarını Enformasyon Çağı'na uyarlamak için en iyi yol aranmalıdır. Kısacası büyük verileri düzenlemek için uygun karar verme yöntemleri, algoritmik modeller ve hesaplama teknikleri üzerine düşünülmelidir (Cohen, 2016: 2-13). Cohen'e (2016: 20-21) göre düzenleyici devlet gün geçtikçe daha karmaşık, masraflı ve büyük hale gelmektedir ve bu durum fayda-maliyet analizlerinin tek başına yeterli olamayacağı hususunda şüpheler doğurmaktadır. 1980'lerdeki deregülasyon ağırlıklı teknikler yerine önleyici yöntem ve yaklaşımlara yönelik bir eğilim söz konusudur. Enformasyon Çağı'nda etkili düzenlemelerin üretilmesi yaratıcı ve disiplinler arası düşüncelere ve buna uygun düzenleyici yöntemlerin tasarlanmasına bağlıdır.

Bu bağlamda sınırlı rasyonalite argümanı düzenleyici reformların öne çıktığı dönemin temelinde konumlanmaktadır. Simon (1997: 20) ilk olarak 1945 yılında yayımlanan ünlü eseri *Administrative Behavior*'un 1997 yılındaki baskısında yaptığı yorumda, eserin odak noktasının bireylerin karar verme süreçlerinde nasıl sınırlı rasyonaliteyle hareket ettiklerini göstermek olduğunu ve buna yönelik bir çabanın 1990'larda belirli bir ölçüde Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) tarafından da örneğinin verildiğini ifade edecektir. YKİ'ye göre iktisadi aktörler tam bilgiye sahip değildir ve sınırlı bir rasyonellikle donanmıştır. Bu anlamda risk ve belirsizliği ortadan kaldıracak yasal düzenlemeler yapılmakta, geleneksel normların yapılandırıldığı kurumlar oluşturulmaktadır (Çetin, 2012: 48-49). YKİ'nin önemli kuramcılarından Douglas North'a (2010: 29-39) göre, toplumsal ve ekonomik süreçlerde bilgi asimetrisi bulunmakta ve aktörler sınırlı rasyonalite içinde hareket etmektedir. Her birey farklı tercih setlerine sahiptir ve bu ekonomik oyun içinde elde edilen bilgi oldukça eksiktir. Tam rasyonaliteyi benimseyen analizlerdeyse dünya rasyonel bir dengede kabul edilmekte, aktörlerin istikrarlı tercihleri veri alınmaktadır. Bu bağlamda rasyonel davranan aktörün kazanacağı ve rasyonel davranmayanların ortadan kalkacağı bir model inşa edilmiş olur. Ancak North insan davranışının karmaşıklığına dikkat çekmektedir. Bu karmaşıklık içinde insanlar mevcut bilgilerine bağlı olarak çevreleriyle etkileşime geçerler ve bilgilerinden yola çıkarak bir analiz geliştirirler (North, 2010: 25-31).

1990'larda öne çıkan bu gelişmeler ve düşünceler etrafında, eksik bilgiler üzerinden hareket eden aktörlerin çevresel etkenlerin baskın olduğu, karmaşık süreçler içinde analiz geliştirecekleri öngörülmektedir. Burada verilerin ve enformasyonun gerekliliği görünür hale gelmektedir. KDP'nin gelişimi, dönemin ekonomik söylemlerinin politika yapım ve düzenleme süreçlerinde etkili olduğunu göstermektedir. Karmaşıklık ve belirsizlik koşullarında, düzenleyici yönetim mekanizmalarında aranan unsurun nesnel bir bilgidен ziyade saklanabilen, alınıp gönderilebilen veya değiştirilebilen veriler, bir başka deyişle enformasyon olduğu söylenebilir. Bu tablo, Simon'un sınırlı rasyonalite argümanından hareketle, kesin

olarak rasyonel ve tam bilgi sahibi olunamayacak bir toplumsal ve ekonomik düzen tasviri yapan YKİ perspektifiyle örtüşmektedir. Bu bakımdan 1990'larda rasyonelitenin sınırlı olduğuna dair gelişen uzlaşma katılımcılık ve kanıta dayalı analizler vasıtasıyla sorunların çözülebileceği düşüncesiyle çelişki oluşturmaz. Tam aksine yukarıda da ifade edildiği gibi analizler kısıtlı bilgilere sahip aktörlerin birbirleriyle girdikleri etkileşimin veya daha açık ifadeyle düzenleyici yönetişimin bir sonucu olacak, düzenleyici yönetişim mekanizması içinde veriler üzerinden elde edilen enformasyonlar belirleyici hale gelecektir. Bu bağlamda, sınırlı rasyonelite argümanının öne çıktığı bu koşullarda, kapsamlı-rasyonel modelin bir örneği olan KDP'nin kullanışlı hale gelmesi, onun politika yapım süreçlerinde kimi eksiklikleri kapatmada tamamlayıcı bir araç olarak düşünüldüğünü göstermektedir.⁵

Böylece düzenleyici devlet ve yönetişimle birlikte sorunların çözümünde deneyimlere dayanan bilgilerin üretilmesi, yenilik vurgusu, çeşitli olgu ve gerçekliklerin sınamaya tabi tutulması ve ders çıkarma gibi durumlar önemli bir yer tutmaya başlayacaktır. Dogmatik yaklaşımlarla araya konan mesafe, bilimsellik ve hesapverebilirlik vurgularıyla beslenecektir (Sanderson, 2002: 9). Karmaşıklık ve belirsizliğin toplumsal ilişkilerde yoğunlaştığı ve bunlara bağlı sorunların çözülmeye çalışıldığı düzenleyici reformlar döneminde KDP'nin siyasal ve yönetsel alanda benimsenmesi ve uygulanması bu tür bir ihtiyacın sonucu olarak gelişmiştir.

III. KDP'NİN GELİŞİMİ

KDP Birleşik Krallık'ta ortaya çıkmıştır. Kanıta dayalı çalışmaların politikaya uyarlanması düzenleyici reformlar döneminde ortaya çıkmakla birlikte teknik anlamda kaynağını 1960'lardan bu yana tıp alanında yapılan çalışmalarda bulmaktadır.⁶ Böyle bir modelin, politika alanına uyarlanması çeşitli şüpheleri de beraberinde getirmektedir (Botterill ve Hindmoor, 2012; Pawson, 2002: 213). Ancak kapsamlı-rasyonel politika yapımı modelinin bir örneği olarak KDP'nin yeniden yükselişini ve kanıtın politikaya transferini 1990'lı yılların atmosferi içinde değerlendirmek gerekmektedir. Düzenleyici politikalarda gözlenen belirsizliğe ilişkin durumlar sürekli ve sistemli olarak gözden geçirilen değerlendirmeleri gerekli hale getirmiştir. Sanderson (2002: 9), Birleşik Krallık'ta yönetişime ve KDP'ye yönelik siyasi vurguların başlamasında belirleyici etkenler olarak politikaların enformasyona dayalı tasarlanması ve değerlendirme süreçlerinin etkin tutulması gerekliliklerini saymaktadır.

Birleşik Krallık'ta sosyal bilimler ve siyaset arasında kurulan köprü yukarıdaki bölümlerde de bahsedildiği üzere daha eski dönemlere kadar

⁵ KDP'nin yükselişinin sınırlı rasyonelitenin hâkim olduğu politika yapım süreciyle çelişki oluşturduğunu öne süren Botterill ve Hindmoor (2012) kanıtın karar vericiler nazarında araçsal bir niteliğe sahip olabileceği ihtimali üzerinde durmamaktadır. Ancak tarafsız ve nesnel bilgiye ulaşma amacı, sınırlı rasyonel aktörlerin eylemlerini meşrulaştırma, karmaşık ve belirsiz karar verme süreçlerinde nesnellik iddiası temelinde mevzi kazanma veya teknokrasinin siyasal alanda hâkimiyet oluşturma çabaları olarak da yorumlanabilir. Bu bakımdan siyasetin ve ideolojinin geriye itilerek teknik ve rasyonel verilerin merkeze alındığı iddiasının özünde siyasal ve ideolojik bir zemine sahip olduğu ve siyasal alan içindeki ilişkilerle birlikte düşünülmesi gerektiği ortadadır.

⁶ Kanıta dayalı tıp çalışmaları klinik müdahalelerde uygulanmak üzere oluşturulan modelleri içerir. Kanıtlar bu yaklaşımda muayenelerin olumlu sonuçlar vermesi adına toplanmakta ve bulgulara dayanarak çözümler üretilmesi amaçlanmaktadır (Pawson 2002: 213).

götürülebilmektedir. 1990'lı yıllara gelindiğinde, Cochrane İşbirliği adındaki bir oluşum kanıt dayalı yaklaşımların sağlık politikalarında karar verme süreçlerine uygulanmasına yönelik çalışmalar başlatmıştır (Botterill ve Hindmoor, 2012: 369; Parsons, 2007: 546; Sanderson, 2002: 1-2). Kanıt dayalı yaklaşımların diğer politika alanlarına doğru yaygınlaşmasında Tony Blair önderliğindeki İşçi Partisi'nin 1997 yılında iktidara gelmesi önemli bir kırılma noktası oluşturmaktadır. İşçi Partisi iktidarıyla birlikte kamu politikaları alanında sosyal bilimlerin etkisi artmış ve analizlerin politika yapım süreçlerinde kullanılması gerektiği güçlü bir söylem olarak öne çıkmıştır (Parsons, 2007: 546). Cochrane İşbirliği'ne benzeyen bir yapı olarak kanıtın sosyal politika, eğitim gibi alanlarda uygulanmasına öncülük eden Campbell İşbirliği'nin 1999 yılında kurulmasının ardından ortaya çıkan çalışmalar kanıt ve politikalar arasında kurulan köprünün önemli adımlarıdır (Sanderson, 2002: 2). Kısa bir süre sonra Kanıt Ağı adı verilen bir yapı meydana getirilmiş, mevcut araştırma merkezlerinin KDP süreçlerine katılımı bu ağ yoluyla teşvik edilmiştir (Parsons, 2007: 546).

Sanderson'a (2002: 2) göre dönemin yeni iktidarı enformasyonu karar verme süreçlerinde ve kamu hizmetlerinde mümkün olduğunca etkin şekilde kullanma niyetindedir. İşçi Partisi hükümeti, ideolojik önyargılarla hareket etmediğini vurgulayarak siyasi alanda sorunlara yol açan temel kaynakları keşfetmek, bunlara yönelik en uygun çözüm yollarını geliştirmek, kısa vadeli çözümler yerine uzun dönemli politikalar geliştirmek, katılımcı ve örgütlü bir karar verme süreci oluşturmak ve kanıt dayalı çalışmalara temel önem vermek gibi amaçları öne çıkarmaktadır. Bu şartlar altında, dönemin sloganı olan 'ne işe yararsa' (*what works*) genel eğilimi yansıtmaktadır (Botterill ve Hindmoor, 2012: 369; Parsons, 2007: 546). Kanıt bu pragmatik yönelim içinde merkezi öneme sahiptir. Kamu sektöründe hesapverebilirliğin sağlanması, politikalarından etkin sonuçların alınması, gerekli enformasyonun performans değerlendirmelerinde kullanılması ve reform süreçlerine yönelik düşünce ve pratiklerin geliştirilmesi gibi konularda kanıt merkezi bir konuma yükselmiştir (Sanderson, 2002: 3). Daha önce de bahsedilen rasyonel analiz tekniklerine politika transferi, diğer aktörlerden öğrenme, pilot uygulamalarla strateji geliştirme gibi yöntem ve araçlar eklenmiş, politika alanında tüm olguların ölçülebilir ve yönetilebilir olduğu algısı hâkim hale gelmiştir (Parsons, 2007: 549-550; Sanderson, 2002: 3).

Ancak Parsons (2007: 546-547), İşçi Partisi dönemindeki bu uygulamaların daha önceki politika analiz tekniklerinden farklılık arz ettiğini, stratejik/analitik bir biçim altında analiz yapmaktan öteye geçtiğini ve artık bir çeşit 'politika yönetimi' olarak görülebileceğini ifade etmektedir. Genel olarak bu dönemde geliştirilen yeni politika analizi yaklaşımının pozitivist teknikler üzerinden devam ettiği, ancak bunların stratejik yönetim uygulamalarıyla bütünleştirildiği düşünülmektedir (Parsons, 2007: 549). Bu süreçte pilot uygulamalar ve çeşitli politika denemeleri eğitim, sağlık, yerel yönetimler, güvenlik ve istihdam politikaları gibi sektörlerde göze çarpmaktadır (Sanderson, 2002: 9). Bununla birlikte Sanderson'a (2002: 11-13) göre pilot uygulamalar sorunsuz ilerlememektedir. Temel olarak pilot uygulamalarda elde edilen sonuçların ölçülmesi ve değerlendirilmesi için yeterli

zaman olup olmadığına yönelik soru işaretleri bulunmaktadır. Burada siyasetçiler ve analizleri yürütenler arasında amaçlar açısından bir çelişki olduğundan söz edilmektedir. Bu durum da değerlendirmelerin sonuçlarının doğruluğu ve uygulanabilirliği hakkında sorunlara neden olmaktadır. Öte yandan bir başka sorun alanı da, pilot uygulamaların sonuçlarına yönelik ölçülen ve değerlendirilen alanların uygun olup olmamasıyla ilişkilidir. Seçilen alanların değerlendirilmesinde dikkate alınmayan diğer değişkenlerin etkilerinden nasıl kaçınılacağı belirsizliğini korumaktadır. Bu koşullarda değerlendirmeyi yürüten aktörler zorluklarla karşılaşmakta ve çalışmaların uygunluğu ve geçerliliği nihai olarak saptanamayabilmektedir.

Bahsedilen bu aksaklıklara rağmen KDP'nin etki alanı Birleşik Krallık sınırlarını aşmıştır. Süreç içerisinde KDP'nin içerik ve hedefleri saptanmaya çalışılmış ve kanıta dayalı yaklaşım diğer ülke örneklerinde de yaygınlaşmaya başlamıştır. 2002 yılında İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (*Organization for Economic Co-operation and Development-OECD*) tarafından yayınlanan bir çalışmada sağlık politikaları çerçevesinde birçok OECD ülkesinde kanıta dayalı politikaların üretilmeye başlandığı ifade edilmektedir (Or, 2002: 4). 2007 yılında yayınlanan bir çalışma OECD ülkelerinde eğitim politikalarında kanıta dayalı yaklaşımların kullanımını incelemektedir. Çalışmanın birçok OECD ülkesinde eğitim sistemlerinin mümkün olan en iyi kanıtlar üzerinde inşa edilmesine yönelik bir eğilimin ürünü olduğu ifade edilmektedir (OECD, 2016). 2009'da yayınlanan 'Düzenleyici Etki Analizi: Politika Bütünlüğü İçin Bir Araç' (OECD, 2009) adını taşıyan incelemede finansal hizmetlere yönelik düzenlemelerde KDP'nin güçlendirilmesi amacıyla çeşitli ülke örnekleri üzerinde değerlendirmeler yer almaktadır.

ABD'de ise 2014'te yayınlanan bir raporda (Pew-MacArthur Results First Initiative, 2014) KDP'nin en makul ve uygun araştırma ve enformasyon üzerine bina edildiği, politik karar verme mercilerinin bütçe ve politika kararlarında elde edilen kanıtlardan faydalandığı ifade edilmektedir. Bu yolla politik aktörlerin gereksiz harcamaları azaltabileceği, yenilikçiliğe dayanan programların uygulama alanını genişletebileceği ve hesapverebilirliği artıracığı öngörülmektedir. Buna göre KDP yapım süreci beş adıma ayrılmaktadır. Program değerlendirme aşamasında söz konusu programların etki dereceleri hakkındaki kanıtlar sistematik bir değerlendirmeye tabi tutulur. Bütçe geliştirme aşamasında mevcut kanıtlardan yola çıkarak bütçe ve politika kararları geliştirilir. Üçüncü aşamada hedeflenen planların ortaya çıkıp çıkmadığını saptamak adına uygulamalar değerlendirilir. Uygulama değerlendirmesinin ardından çıktılar analiz edilerek istenen sonuçlara ulaşıp ulaşılmadığı gözden geçirilir. Son aşamada ise etki açısından güçlü kanıtlara sahip olmayan programlar tekrar incelenir ve finansmanın sürdürülüp sürdürülmeyeceği karara bağlanır (Pew-MacArthur Results First Initiative, 2014: 2).

Görüldüğü üzere kanıt farklı örneklerde ve çalışmalarda çeşitli aşamalar ve yollar tarif edilerek ulaşılmaya çalışılan bir değer haline gelmekte, sorunların çaresi olarak sunulmakta ve karar verme süreçlerinde etkinliğin sağlanması kanıtların

kullanılmasına bağlı kabul edilmektedir. O kadar ki, OECD'nin 2015 yılında yayınladığı bir raporda (OECD, 2015a: 178) KDP yapımı 21. yüzyılda demokratik ülkelerin benimseyeceği bir model olarak sunulmakta ve bunun için geçmişe dönük incelemelerin ve karar verme süreçlerinde paydaş katılımının önemli katkılar sağlayacağı belirtilmektedir. Bu bağlamda kanıta dayalı politikaların düzenleyici reformlarla ve DEA'yla olan ilişkisi daha ayrıntılı incelendiği takdirde kanıta yönelik bu ilginin nedeni anlaşılabilir.

IV. DEA VE KDP

KDP hakkında yukarıda aktarılanlar, DEA'yla birlikte ele alınmazsa eksiklikler ortaya çıkabilecektir. Sanderson'a (2002: 4) göre açık bir tanıma sahip olmamasına rağmen KDP'nin en temel özelliği kanıt ve politika arasında kurulan doğrudan bağlantıda yatmaktadır. Politika yapım sürecinde hangi kararların seçileceği kanıtlar üzerinden, bir başka deyişle seçenekler hakkındaki mevcut enformasyon ve önceki deneyimlerin değerlendirilmesinden elde edilen sonuçlar üzerinden kurgulanmaktadır. Bunlar karar verme sürecinde ilgili aktörlerin katılımı sayesinde ortaya çıkan değerlendirme ve düşüncelerle de desteklenmektedir (Sanderson, 2002: 4). Bu bağlamda daha genel ölçekte bakıldığında KDP ve DEA arasındaki ilişki de açıklığa kavuşacaktır.

DEA'nın yaygınlaşmaya başladığı 1990'ların ortasında düzenleyici reform süreçlerinde niteliğin geliştirilmesine dönük bir ihtiyaç OECD raporlarına ve kararlarına yansımıştır. OECD 1997'de yayınladığı Düzenleyici Reform Raporu'nda düzenleyici reformların geliştirilmesinde kullanılmak üzere DEA'yı OECD üyelerine tavsiye etmektedir (Bayramoğlu, 2006: 98). Temel olarak DEA'yla amaçlanan, karar verme sürecinin içerdiği sorunların ve unsurların açığa çıkartılması olarak sunulur. Bu anlamda siyasi kararların fayda ve zararlarını içerecek şekilde politikaların çevresel etkilerinin anlaşılması, çeşitli siyasi hedeflerin bir araya getirilmesi, şeffaflığın ve diğer aktörlere danışmanın artırılması ve hesapverebilirliğin genişletilmesi DEA'nın genel hedefleri arasındadır (Cilavdaroğlu, 2019: 275; Jacobs, 1997: 15-18). Bu çerçevede OECD rehberliğinde DEA aracılığıyla sorunların iyi tanımlanıp tanımlanmadığını, düzenlemenin uygun ve gerekli olup olmadığını, en uygun düzenleme düzeyinin ne olduğunu, düzenlemenin faydalarının zararlarından fazla olup olmadığını ve düzenlemedeki tüm tarafların sürece katılım sağlayıp sağlamadığını anlamaya yarayacak sonuçlara ulaşmaya çalışılmaktadır (Kirkpatrick ve Parker, 2007: 7). DEA bu anlamda uygulama öncesinde ve sonrasında sorun tanımlama, öncelikleri belirleme, fayda ve zararları sınıflandırma, gözetim, değerlendirme ve karar verme kriterlerini saptama gibi işlevler üstlenmektedir (Radaelli, 2008: 4-5; Carroll, 2010: 114). Düzenlemelerin sonuçlarının bu şekilde değerlendirilmesi yoluyla daha etkin bir KDP yapım sürecinin ortaya çıkacağı düşünülmektedir (Kirkpatrick ve Parker, 2007: 2). Ancak devletin hukuki ve demokratik işleyişe uygun kararlar almasına yönelik gereksinimin, KDP ile doğrudan oluşamayacağı, bunun için demokratik ve hukuki bir zeminin zorunlu olduğu da ifade edilmektedir (Cilavdaroğlu, 2019: 278-279).

Carroll'a (2010: 116) göre DEA'nın 1970'lerden bu yana genişleyen uygulama alanı KDP'nin öncülü olarak değerlendirilebilir. DEA'nın kapsamına, amaçlarına ve tekniklerine yakın kanıta dayalı bir yaklaşımın ortaya çıkması Carroll tarafından iki olası gerekçeyle açıklanmaktadır. Buna göre ilk olarak DEA'nın başarısız olduğu ve KDP'nin bu başarısızlığı ortadan kaldıracak yenilenmiş bir yöntem olarak doğduğu ifade edilmektedir. İkinci olarak ise KDP'nin DEA'nın başarılarının bir sonucu olarak da yorumlanabileceği söylenmektedir. Bu önermeye göre DEA'nın ilkeleri ve içeriği belirli bir alanda ortaya çıkmış ve KDP'yle birlikte kamu politikalarında daha genel bir çerçeve görünümü kazanmıştır (Carroll, 2010: 116). İlk bakışta iki önerme de belli ölçülerde doğruluk payı taşıyor gibi görünmektedir. KDP en genel ifadelerle pozitivist tekniklerin yeniden geniş bir uygulama alanı bulduğu bir modele işaret etmektedir. Bu rasyonel model çerçevesinde yapılan araştırmalar ve toplanan enformasyon politika yapım sürecinde araçsallaşmaktadır. Politik karar vericiler nicel ve ampirik testlere dayanarak hem meşruiyetlerini sağlamlaştırmakta hem de karar verme sürecini siyasi etkileşim ve değerlerden arındırarak bilimsellik ve tarafsızlık nosyonları üzerine bina edilir hale getirmektedir (Sanderson, 2002: 6).

Gelgelelim OECD'nin (2015b: 94) DEA üzerine yaptığı değerlendirmede, süreçteki politik içeriğin düşünüldüğü kadar rasyonel analizlerden yana işlemediği ifade edilmektedir. Buna göre DEA'nın başarısı siyasi aktörlerin analizlere ne kadar bağlı olduğuna göre değişmektedir. Nitekim DEA'nın uygulamada karşılaşacağı olası zorluklar idari uyarlanmaları zorunlu hale getirmektedir. Bu uyarlanma, karar verme sürecindeki tüm aktörlerin desteğiyle ilerlemek durumundadır (OECD, 2015b: 94). Buradan çıkan sonuç, DEA'nın birtakım siyasi desteklere erişiminin geçmişten bu yana düşünüldüğü kadar kolay gerçekleşmediği ve DEA'nın olası başarısızlıklarının ancak analizler ve politika yapım süreçleri arasında kurulan ilişkinin siyasi ve yönetsel kademelere doğru genişletilmesiyle aşılabileceğidir. Bu bağlamda KDP'nin gelişimi, Carroll'un yukarıda verilen gerekçelerinden ilkinde daha yakın bir zemine oturur. Daha açık ifadeyle KDP'nin, DEA'ya dair kimi başarısızlıklara bağlı olarak ortaya çıkmış bir genelleşme, yeniden yapılanma ve siyasetin tüm alanlarına yayılma çerçevesi olduğu söylenebilir. Bu durum, DEA'nın uygulama sorunlarıyla açıklanabilir görünmektedir.

Uzun yıllardır süren uygulamalarda, her ne kadar ülke örneklerinde belirli düzeylerde gelişme kaydedilmiş olsa da çeşitli sınırlılıklar bulunmaktadır. Bu sınırlılıkların nedenleri arasında DEA'nın temel unsur ve hedeflerinin ikna edicilikten uzak olduğuna dönük yargılar, yönetsel süreçlerde karşılaştığı uygulama güçlükleri, toplanan verilerin çok sağlıklı bir nitelik arz etmemesi, DEA'nın kullanımında siyasi ve idari makamların gönüllü hareket etmemeleri ve kanıta dayalı argümanların geliştirilmesinde yaşanan eksiklikler sayılmaktadır (Carroll, 2010: 113-114). DEA'nın uygulama başarısızlıklarını yaratan bir diğer önemli neden olarak ise eşgüdüm eksiklikleri gösterilmektedir. Eşgüdüm eksikliği de siyasal ve yönetsel mercileri içine alan politika yapım sürecine yönelik genel bir durumun ifadesidir. Örneğin Avustralya'da DEA'yı uygulayacak kurumların

değerlendirmelere karşı direnmesi ve süreci kavramakta çektiği zorluklarla birlikte, merkezi düzeyde bir eşgüdüm biriminin oluşturulmasına rağmen süreç içerisinde bu birimin etkisiz kalması neticesinde DEA, 1980'lerin ortasından itibaren 2000'li yıllara kadar uzun süre başarısız olmuştur. Benzer sorunlar Kanada, Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği örneklerinde de gözlenmektedir. Yetersiz kaynaklar, kapasite eksiklikleri, kanıtların analiz sürecinde iyi tanımlanamaması ve değerlendirilememesi DEA'nın nitelikli bir şekilde yürütülememesine yol açmaktadır (Carroll, 2010: 117-118).

DEA Türkiye örneğinde de başarılı bir geçmişe sahip görünmemektedir. 2007 yılında OECD etkisiyle mevzuata eklenen DEA, 30 milyon liranın üzerinde yıllık etkiye sahip olacağı öngörülen kanun hükmünde kararname ve kanun tasarılarında zorunlu hale gelmiştir (Cilavdaroğlu, 2019: 280-281). Ancak Cilavdaroğlu'nun (2019: 284-285) aktardığı üzere DEA'nın uygulanmasında şeffaflığın tesis edilemediği ve katılım mekanizmalarının uygun şekilde işlemediği bir tablo söz konusudur. Öte yandan analizlerin uzun vadeye yayılan, maliyeti yüksek ve zahmetli çalışmalar içermesi idari makamların DEA'dan kaçınmasında rol oynamaktadır. Bununla birlikte 2017 yılında yapılan Anayasa değişikliğinin ardından DEA'nın hukuki dayanağı konusunda bir belirsizlik ortaya çıkmıştır. Değişiklikle birlikte, kanun tekliflerinin DEA gibi kapsamlı bir analizi yürütme imkânına sahip olmayan milletvekillerince verilir hale gelmesi DEA'nın pratikte uygulanabilirliğini ortadan kaldırmaktadır (Cilavdaroğlu, 2019: 289-290).

Görüldüğü üzere farklı örneklerde başarısızlığı ortaya çıkaran nedenler yönetim mekanizmaları içindeki eşgüdüm yetersizlikleri, teknik eksiklikler, analiz sürecinin içerdiği zorluklar, gerekli hukuki zeminin oluşturulamaması ve politika yapım süreçlerinde bütünlüğün sağlanamaması gibi durumlarla ilgili görünmektedir. OECD (2015b: 96) uygulamada karşılaşılan başarısızlıklara paralel olarak düzenlemelerin verilerin kapsamlı analizine dayanması gerektiğinin ve iyi sonuçlar veren bir analiz süreciyle politik kararların bütünlüğünün tesis edilmesinin altını çizmektedir. 2008 yılında OECD DEA'ya dair 1990'ların ortasından bu yana ortaya çıkan deneyim ve örnekleri değerlendirerek yeni bir program hazırlamış ve analizin niteliğini etkileyen olası etkenler gösterilmiştir. 2012'ye gelindiğinde Düzenleyici Politika ve Yönetişim Konseyi'nin bir kararıyla politika yapım süreçleri için birtakım ilkeler belirlenmiş ve DEA'nın siyasi süreçlerle bağlantısının güçlendirilmesi için önemli bir adım atılmıştır (OECD, 2015b: 98). Bu ilkeler arasında;

- Düzenleyici politikalarda kalitenin artırılması için sürecin en yüksek siyasi makamlarca üstlenilmesi
- Yönetimde açıklığın ve katılım mekanizmalarının güçlendirilmesinin benimsenmesi
- Düzenleyici politikalara yönelik süreçlerde işlem ve hedeflerin gözetimini sağlayacak birimlerin oluşturulması
- Yeni düzenleyici tasarıların oluşturulması amacıyla DEA'nın karar verme sürecinin ilk basamaklarında uygulanması

- Sistematik olarak düzenleyici programların gözden geçirilmesi, düzenleyici performansa ilişkin belirli aralıklarla raporlar yayınlanması
- Düzenleyici kararların tarafsız ve tutarlı bir temele oturduğunu göstermek amacıyla ilgili birimlerin rol ve işlevlerine açıklık kazandıran politikaların geliştirilmesi
- Ulus-altı, ulusal ve uluslararası düzeylerde eşgüdüm mekanizmaları oluşturularak düzenleyici politikalarda bütünlüğün sağlanması bulunmaktadır (OECD, 2012: 4-5).

DEA, OECD tarafından düzenleyici politika çemberi adı verilen ve düzenleyici politikanın tüm aşamalarındaki analiz araçlarını içeren düzenleyici politika süreçlerinin en kritik unsuru olarak sunulmaktadır. Bu bağlamda DEA'ya ve düzenlemelere ilişkin başarısızlıkların bu politika çemberi dâhilinde eşgüdüm sağlanamamasından kaynaklanacağı öngörülmektedir. Daha açık ifadeyle OECD'ye (2015b: 100) göre DEA tek başına ele alındığında veya diğer politika aşamalarından ayrıldığında başarısız olacaktır. DEA'nın kanıta dayalı politikaların meydana gelmesinde temel unsur olduğu, ancak kapsamlı çaba ve önerilere karşın birçok OECD ülkesinde uygulama açıklarının devam ettiği belirtilmektedir. Bu tür eksikliklerin giderilmesi için OECD (2015b: 102) karar verme süreçlerinde bütünsel bir yaklaşımın bulunması gerekliliğinin altını çizmektedir.

Anlaşıldığı kadarıyla DEA'nın karar verme süreçlerinde uygulanabilirliğinin artırılması, eşgüdüm sorunlarının çözülmesi ve düzenleyici yönetim sisteminin temel parçası olması gerekliliği OECD'nin temel gündem maddeleri haline gelmiştir. Ortaya konan çözüm önerileri DEA'nın uygulamada yaşadığı sorunların siyasi süreçlerle ilişkili olduğuna işaret etmektedir. Uygulama sorunlarının giderilmesi, düzenleyici reforma uygun siyasi atmosferin yaratılması ve DEA'nın siyasi etki alanının genişletilmesinde kanıta dayalı yaklaşımlara ilişkin söylem devreye girmektedir. Öte yandan yukarıda sayılanlar DEA'nın hem KDP'nin bir parçası olduğunu hem de kanıta dayalı bir yaklaşımın DEA'nın süreçlerine uygulandığını göstermektedir. Aşamalı bir stratejiyle DEA'nın uygulama açıklarını kapatma girişimi, kanıt temelinde ortaya çıkan ilerlemenin temel gerekçelerinden birisini oluşturur.

SONUÇ

KDP'nin politika analizinde kullanılması düzenleyici reformlar çağında gerçekleşmiştir. Düzenleyici politikaların niteliğini geliştirmek amacını taşıyan DEA'nın eksiklikleri, KDP ile kapatılmaya çalışılmaktadır. Daha da geriye giderek KDP'nin kavramsal ve kuramsal öncülleri moderniteyle gelişen bilgi-iktidar ilişkisinde ve 20. yüzyılın refah devleti uygulamalarında aranabilir. Modern dönemde, evrensel bilgiye ulaşılacağından yola çıkan ve toplumun nasıl kavranacağına/yönetileceğine dair bilgiyi iktidar mekanizmalarına taşıyan pozitivizm istatistiksel ve matematiksel yöntemlerin planlama ve düzenlemelerde kullanılmasını beraberinde getirmiştir. Özellikle ABD ve Birleşik Krallık örneklerinde 1929 krizi ve daha sonra II. Dünya Savaşı sonrasında gelişen politika analizi çalışmaları bilgi ve iktidar arasında kurulan bağın yaygınlaştığına işaret etmektedir. Refah devletleri toplumsal ve ekonomik sorunların nicel yöntemler

kullanılarak çözülebileceği düşüncesi temelinde ilerlemiştir. Ancak 1960'ların sonlarından itibaren ortaya çıkan toplumsal, ekonomik ve uluslararası krizler kullanılan yöntem ve analizlerin çok da başarılı olmadığını ortaya çıkarır. Ekonomiye ve topluma yönelik müdahalelere karşı yükselen şüphe 1970'lerin sonlarından itibaren DEA'yı üreten koşulları yaratmıştır. Böylece politika analizi ve nicel yöntemler tümüyle kenara bırakılmasa da temel amaç siyasal, toplumsal ve ekonomik düzenlemelerin olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak şekilde analizlerin yürütülmesi biçimini alır. Düzenleyici devlet ve yönetişimin yükselişe geçeceği 1990'larda DEA'nın uygulama alanı giderek genişleyecektir. Kanıta dayalı yaklaşım da aynı dönemde siyasal ve yönetsel karar verme mekanizmalarına taşınmıştır.

1990'lar enformasyon teknolojilerinin yaygınlık kazandığı, düzenleyici yönetim ağlarının karar verme mekanizmalarının önemli bir unsuru haline geldiği, rasyonalitenin sınırlı olduğuna ve aktörlerin karar verme süreçlerinde eksiksiz bilgiyle hareket edemeyeceğine dair kabullerin de yaygınlaştığı bir dönemdir. Piyasa ilişkilerinde ve karar verme süreçlerinde ortaya çıkan risk ve belirsizlikler gerekli verilerin hızla bulunmasını ve analiz edilmesini dayatmaktadır. Artık, siyasal süreçlerde aranan temel unsur bilgiden ziyade gönderilen, değiştirilen ve saklanan büyük veriler, bir başka deyişle enformasyon olmuştur. DEA bu dönemde hükümet eylemlerinin etkilerini sistemli şekilde araştırarak ve karar verme ağlarına enformasyon sağlayacak bir araç olarak konumlanır. Böylesine bir risk, karmaşıklık ve belirsizlik ortamında analizlerde enformasyonun hızlıca bulunması ve kullanılması gerekli hale gelmiştir. Bu çerçevede içeriği itibarıyla kapsamlı-rasyonel politika yapımı modelinin bir örneğini sunan kanıta dayalı yaklaşım, sınırlı rasyonalite argümanının yaygın kabul gördüğü bu döneme uygulanmak istenmektedir. Enformasyon Çağı'nda evrensel, eksiksiz ve nesnel bir bilgiye ulaşamayacağına dönük inanç, hiçbir şeyin bilinemeyeceğine dair nihilist bir perspektifi doğrudan üretmemektedir. KDP'de örneklendiği üzere, birtakım siyasal kararları vermek, uygulamak ve düzenlemelerin etkilerini görmek için çeşitli kanıtların bulunabileceği düşünülmektedir.

Kanıta dayalı yaklaşım tıp alanındaki çalışmalarda teknik temellerini bulmaktadır. Ancak siyasal süreçlere taşınması 1990'larda Birleşik Krallık'ta başlayacaktır. Dönemin İşçi Partisi iktidarı toplumsal, siyasal ve ekonomik düzenlemelerde belirsizliği aşmak için 'ne işe yararsa' kullanmak gerektiğini benimsemiştir. 1990'ların sonunda politika yapım süreçlerinde sosyal bilimlerin etkisi artmaya başlamış, belirsizliği ve düzenlemelerin olumsuz etkilerini gidermek amacıyla kanıta dayalı analizlerin gerekliliği vurgulanır hale gelmiştir. Bu dönemde ortaya çıkan çeşitli girişimler, kanıta dayalı politika merkezleri ve ağlar bütünleşik yönetsel değerlendirmeleri sağlamayı amaç edinir. Böylece yönetim ağlarında aktörler birbirlerinden enformasyon sağlayabilecek, daha önceki uygulamaların sonuçları değerlendirilebilecek ve pilot uygulamalarla gelecekte daha genel düzenlemelerin ortaya çıkarılabileceği tasarım ve modeller inşa edilebilecektir. Yaklaşım, hızla yayılmış ve OECD programlarına ve incelemelerine konu

olmuştur. Özellikle sağlık ve eğitim sektörlerinde başlayan KDP yapım süreçleri farklı ülke örneklerinde diğer sektörlerle doğru genişlemektedir. OECD karar verme süreçlerinde etkinliğin sağlanmasını; siyasal ve yönetsel makamlar arasında bütünlüğün oluşturulmasını düzenlemelerde kanıtların uygun şekilde kullanılması koşuluna dayandırmaktadır. Öyle ki, OECD'ye göre içinde bulunduğumuz yüzyıl demokratik ülkeler için kanıta dayalı modelleri, geçmiş uygulamalara dönük incelemeleri ve ağ tipi yönetsel karar verme süreçlerinde paydaş katılımını gerekli kılmaktadır.

Ancak geçmişteki örneklerde olduğu gibi siyasal süreçlerde kullanılan analiz ve yöntemlerin eksiksiz bir başarıyı yaratacağının garantisi bulunmamaktadır. Kaldı ki, KDP'nin yakından ilişkili olduğu DEA, ülke örneklerinde çok başarılı bir geçmişe sahip değildir. Düzenleyici etkilerin analizinde ve analiz sonuçlarının uygulanmasında çeşitli etkenler rasyonel analizlerin siyasal süreçlerde işlevsel olmamasına, tercih edilmemesine veya bütünlükten uzak pratiklerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu anlamda uygulamadaki çatışma ve belirsizlik siyasal makamların DEA'nın pratiğe dönük sonuçlarını benimsememesi, karar aşamasında analizlerin sonuçlarıyla demokratik işleyişe dair gerekliliklerinin uyuşmaması ve yönetim ağlarında bütünlüklü bir ilişkinin tesis edilememesi şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bütünlüklü bir karar verme süreci yaratabilmenin ise eşgüdüm yetersizliklerini ortadan kaldıracak modellerden geçtiği kabul görmektedir. KDP bu anlamda DEA'nın uygulama eksikliklerini kapatacak bir yeniden yapılanma çerçevesi olarak sunulmaktadır. Böylece analizler siyasal süreçlerin bütün unsurlarını ve aktörlerini kapsayacak şekilde genişletilebilecektir. Bu çerçevede, düzenleyici reformların sağlıklı yürütülmesini sağlayacak koşulların kanıta dayalı analizlerden ve bunların etkin şekilde kullanıldığı yönetim mekanizmalarından geçtiği öngörülmektedir.

Günümüzde karmaşıklığın ve belirsizliğin yoğun olarak gözlemlendiği karar verme süreçlerinde, istenmeyen birtakım sonuçların ortaya çıkması pek çok durumda olası görünmektedir. Bu anlamda kanıta dayalı yaklaşım DEA'nın uygulama açıklarını kapatmak gibi bir işlev üstlense de, siyasal süreçlerdeki eksiklikler ve analiz sonuçlarının politikaya uyarlanmasında yaşanan sorunlar KDP için de benzer şüpheleri yaratabilecek konumdadır. KDP kanıt ve politikalar arasında doğrudan kurulacak bağlantılar üzerinde yükselir. Politika yapım süreçlerinde tercihlerin nasıl ortaya çıkacağı kanıtlar üzerinden aranmaktadır. Kanıt herhangi bir karar sürecinde aktörlerin sahip oldukları enformasyon veya geçmiş uygulamaların sonucu olarak ortaya çıkabilir. Ancak toplumsal ve ekonomik ilişkilerde değer, ideoloji ve çıkarlar etkisiz kabul edildiği takdirde bile 'işe yaradığı' düşünülen her kanıtın işlevsel olmayabileceği ortadadır. Politikayı değer ve hedeflerden arındırma iddiası taşıyan bu türden pragmatik bir yönelim, aranan çözümlere ulaşamama ihtimalinin yanında, yeni sorunlar yaratma potansiyeline de sahiptir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Araştırma Görevlisi Gökhan Aşkar tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, A. A. (2012). “Aydınlanmadan Neoliberalizme Kamu Politikasının Sarsıl(a)mayan Egemenliği”. *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt. 45, Sayı. 4, 1-24.
- Angelis, M. D. (2005). “The Political Economy of Global Neoliberal Governance”. *Review (Fernand Braudel Centre)*, Vol. 28, No. 3, 229-257.
- Bayramoğlu, S. (2003). “‘Düzenleyici Devlet’ Düzenlenirken: OECD Türkiye Raporu Üzerine Eleştirel Bir Çözümleme”. *Praksis*, Sayı. 9, 143-162.
- Bayramoğlu, S. (2006). “Düzenleyici Etki Analizi: Yasamayı Erksizleştirme Aracı”. *Memleket, Siyaset ve Yönetim*, Cilt. 1, Sayı. 2, 95-111.
- Botterill, L. C. ve Hindmoor, A. (2012). “Turtles All the Way Down: Bounded Rationality in An Evidence-based Age”. *Policy Studies*, Vol. 33, No: 5, 367-379.
- Carroll, P. (2010). “Does Regulatory Impact Assessment Lead to Better Policy?”. *Policy and Society*, Vol. 29, 113–122.
- Cilavdaroğlu, A. A. (2019). “Türkiye’de Parlamenter Sistemde Düzenleyici Etki Analizi Uygulamaları ve Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemindeki Geleceği”. *Akdeniz İİBF Dergisi*, Cilt. 19, Sayı. 2, 273-298.
- Cohen, J. E. (2016). “The Regulatory State in the Information Age”. *Theoretical Inquiries in Law*, Vol. 17, No. 2, 1-36.
- Çelik, F. E. (2008). “Çalışma Alanı Olarak Kamu Politikası: Tarihsel ve Düşünsel Kökler Üzerine”. *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt. 41, Sayı. 3, 41-72.
- Çetin, T. (2012). “Yeni Kurumsal İktisat”. *Sosyoloji Konferansları*, Sayı. 45, 43-73.
- Çiner, C.U. (2013). “Fransa’da Kamu Politikası Analizi Disiplini ve Kamusal Eylem”. *Bilgi Dergisi*, Sayı. 26, 37-61.
- Foucault, M. (2014). *Özne ve İktidar*. (Çev. Işık Ergüden ve Osman Akınhay). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Hughes, O. E. (2014). *Kamu İşletmeciliği ve Yönetimi*. (Çev. Ş. Akın, B. Akın, B. Kalkan). Ankara: BigBang Yayınları.
- Jacobs, S. H. (1997). *An Overview of Regulatory Impact Analysis in OECD Countries, Regulatory Impact Analysis: Best Practices in OECD Countries*, OECD Publishing. <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/35258828.pdf> Erişim Tarihi: 20.12.2020
- Jann, W. ve Wegrich, K. (2007). “Theories of the Policy Cycle”. *Handbook of Public Policy Analysis: Theory, Politics, and Methods*. (Ed. F. Fischer, G. J. Miller, M. S. Sidney). CRC Press.
- Kirkpatrick, C. ve Parker, D. (2007). “Regulatory Impact Assessment: An Overview”, *Regulatory Impact Assessment: Towards Better Regulation*. (Ed. C. Kirkpatrick ve D. Parker). Edward Elgar.
- Mingers, J. (1992). “Technical, Practical and Critical OR-Past, Present and Future?”. *Critical Management Studies*. (Ed. M. Alvesson ve H. Willmott). SAGE Publications.
- North, D. C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (Çev. Gül Çağalı Güven). Sabancı Üniversitesi: İstanbul.
- OECD (2009), “Applying RIA to Policy Making in the Area of Corporate Governance”, *Regulatory Impact Analysis: A Tool for Policy Coherence*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264067110-5-en> Erişim Tarihi: 20.12.2020

- OECD (2012), *Recommendation of the Council on Regulatory Policy and Governance*, OECD Publishing. <http://www.oecd.org/governance/regulatory-policy/49990817.pdf> Erişim Tarihi: 19.12.2020
- OECD (2015a), *Regulatory Policy in Perspective: A Reader's Companion to the OECD Regulatory Policy Outlook 2015*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241800-en> Erişim Tarihi: 20.12.2020
- OECD (2015b), *OECD Regulatory Policy Outlook 2015*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264238770-en> Erişim Tarihi: 21.12.2020
- OECD (2016), "Evidence in Education: Linking Research and Policy", http://www.oecd-ilibrary.org/education/evidence-in-education_9789264033672-en Erişim Tarihi: 20.12.2020
- Or, Z. (2002), *Improving the Performance of Health Care Systems: From Measures to Action (A Review of Experiences in Four OECD Countries)*, OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers, No.57, OECD Publishing. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/742876710365.pdf?expires=1604779602&id=id&accname=guest&checksum=640C50BFABE8C0FCC5D9E70EC21E20CF> Erişim Tarihi: 19.12.2020
- Oxford Dictionaries (2021a), "Evidence", <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/evidence?q=Evidence> Erişim Tarihi: 16.1.2021.
- Oxford Dictionaries (2021b), "Knowledge", <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/knowledge> Erişim Tarihi: 16.1.2021.
- Oxford Dictionaries (2021c), "Information", <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/information> Erişim Tarihi: 16.1.2021.
- Parsons, W. (2007). "Policy Analysis in Britain". *Handbook of Public Policy Analysis: Theory, Politics, and Methods*. (Ed. F. Fischer, G. J. Miller, M. S. Sidney). CRC Press.
- Pawson, R. (2001), "Evidence-Based Policy: I. In Search of a Method", *ESRC Centre for Evidence Based Policy and Practice*, <https://www.kcl.ac.uk/sspp/departments/politiceconomy/research/cep/pubs/papers/assets/wp3.pdf> Erişim Tarihi: 23.12.2020.
- Pawson, R. (2002). "Evidence and Policy and Naming and Shaming". *Policy Studies*, Vol. 23, No. 3/4, 211-230.
- Pew-MacArthur Results First Initiative (2014), "Evidence-Based Policymaking: A Guide for Effective Government", <http://www.pewtrusts.org/~media/assets/2014/11/evidencebasedpolicymakingguideforeffectivegovernment.pdf?la=en> Erişim Tarihi: 28.12.2020.
- Radaelli, C.M. (2008). "Evidence-Based Policy Making and Political Control: What Does Regulatory Impact Assessment Tell Us?". *European Consortium for Political Research-Joint Sessions of Workshops*. University of Rennes. France.
- Sanderson, I. (2002). "Evaluation, Policy Learning and Evidence-based Policy Making". *Public Administration*, Vol. 80, No. 1, 1-22.
- Sargut, S. (2012). "Sosyal Bilim Olarak Örgüt ve Yönetim Araştırma Alanları: Bilimsel Meşruiyet Sorunları Nasıl Aşılır?". *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt. 12, Sayı. 2, 1-16.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organizations*. The Free Press.
- Smith, K. B. & Larimer, C. W. (2009). *The Public Policy Theory Primer*. Westview Press.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy (2021a), "Evidence", <http://plato.stanford.edu/entries/evidence/> Erişim Tarihi: 16.1.2021.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy (2021b), "Information", <http://plato.stanford.edu/entries/information/> Erişim Tarihi: 16.1.2021.
- Türk Dil Kurumu (2021), "Kanıt", *Güncel Türkçe Sözlük*, <https://sozluk.gov.tr/> Erişim Tarihi: 16.1.2021.

SUMMARY

Modern politics may not be comprehensible in the absence of the relationship between knowledge and power. It is probable to observe in the modern state's tendency to formulate policies required the knowledge of physical capacities related to political power. While positivist models systematically affected political issues in the 19th century, welfare states of the 20th century commonly applied policy formulations based on knowledge. After the critical junctures, such as the Great Depression and the Second World War, policy analysis, as a newly emerged field, aimed to solve social and economic problems in a positivistic manner. Although there was some criticism of such methods in the crisis-prone decade of the 1970s, quantitative techniques were popular in a similar vein for political decisions in the following decades.

Under these circumstances, Regulatory Impact Assessment (RIA) was formulated as a decision-making instrument. In this formulation, the main objective was the elimination of possible negative impacts of state interventions on the market sphere. RIA was an outcome of different forms and tools such as cost-benefit analysis and sectoral assessments, which governments implement within their policy agenda. As a policy analysis instrument, RIA aimed to assist decision-makers in the formulation and implementation of regulations. Yet, RIA became widespread in the 1990s with some doubts about its success. Difficulties observed in some cases, especially for the implementation process, produced a demand to fill its deficiency with required evidence for prospective policies. To that end, evidence-based policies (EBP) emerge to find solutions for the inadequacy of RIA. The policymaking process focusing on shreds of evidence has a relationship with regulatory reforms of governance networks since the 1990s. In this period, market-state relations came toward a distinct phase with the rise of regulatory mechanisms. Consequently, quantitative methods became more critical for the analysis of future policies.

In this context, EBP began to implement in the United Kingdom, with the aim of transcending insufficiencies and complexities of social and economic regulations. As the New Labour's motto 'what works' sums up, the tendency was to find the non-ideological, measurable, and cost-efficient ways of regulations. By building new initiatives and mechanisms in the governance networks, information exchange among actors was attempted to be enhanced. Following the recommendations of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), the model was transferred by some other countries. In the 1990s, there was a remarkable inclination towards limitations of rationality which trigger the idea of the non-existence of perfect information in the governance networks. Risks and ambiguities in market relations, decision-making processes, and political issues necessitated the feasible information for both formulation and implementation of policies. Despite the prevalent idea of the impossibility of perfect information in the Information Age, more political decisions became related to the information-seeking spirit and dependent on pieces of evidence.

However, the previous cases bridging knowledge and policy give no clue for a complete success. The vulnerable relationship between the political processes and the given analysis/methods seems like Achilles' heel, because the evidence's content and convenience to any policies may not give a result in an expected manner. As RIA was not successful, because of the problems, such as clarity, unity, political responsibility, or practitioner's reluctance, EBP would have probably similar handicaps. Complexity and ambiguity are inextricable parts of decision-making in the governance networks. A neutral and completely measurable political process has some barriers related to ideas, values, or interests given in the social and economic relations. For this reason, EBP and its motto 'what works' may not create expected solutions in the policy-making processes.

Kriz İletişimi Bağlamında United Airlines Overbooking Krizi'nin İncelenmesi

Korhan MAVNACIOĞLU*

ÖZ

Markaların, faaliyet gösterdikleri bütün alanlarda karşılaştıkları veya her an karşılaşılabilecekleri olumsuz durumların başında krizler gelmektedir. İş dünyasının bir gerçekliği olan ve çeşitli sebeplerden (ekonomik, etik, doğal afet, müşteri kaynaklı, çalışan kaynaklı, kurum üst yönetimi kaynaklı, rakip kaynaklı vb.) ötürü ortaya çıkabilen krizlerin seyrini ise markaların krizlere karşı olan yaklaşımı (proaktif-reaktif) belirlemektedir. Bu çalışmanın yöntemi vaka analizine dayanmaktadır. Çalışma kapsamında United Airlines'ın yaşamış olduğu "overbooking krizi" ele alınmıştır. United Airlines'ın 3411 sayılı uçuşunda overbooking durumu oluşmuştur. Bu durumun oluşması üzerine şirketin görevlileri, şiddet kullanarak bir yolcuyu uçaktan indirmişlerdir. Şiddet görüntülerinin sosyal medyada hızla yayılması üzerine havacılık sektörünün en büyük krizlerinden birisi ortaya çıkmıştır. Şirketin kriz oluştuğunda ilk aşamada yolcuyu suçlaması ve özür dilememesi de krizi derinleştirmiştir. Basit bir overbooking hadisesi; bir sorun olmanın çok ötesine geçip, şiddet ve ırkçılık gibi çok boyutlu bir krize hatta kamuoyu ve medyanın nitelendirmesiyle PR faciası haline dönüşmüştür. Rakip şirketlerin de sürece dahil olduğu, dünya gündeminde tartışılan ve resmi otoriteler tarafından soruşturmaya konu olan bir kriz yaşanmıştır. Çalışma kapsamında; havacılık sektöründe sıklıkla görülen overbooking durumunun, burada nasıl bir kriz haline dönüştüğü detaylı olarak incelenmiştir. Çalışmaya konu olan kriz, çeşitli kriz iletişimi yaklaşımları bağlamında incelenmiştir. Çalışmada söz konusu krizin; CEO başta olmak üzere, kurum üst yönetiminin kriz iletişiminde gerçekleştirdiği hatalar ve kurum politikaları nedeniyle ortaya çıktığı ve yönetilemediği ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Marka, Kriz, Kriz İletişimi.

JEL Sınıflandırması: M10, M14, M30

Examining United Airlines Overbooking Crisis in The Context of Crisis Communication

ABSTRACT

Crises are the leading negative cases that brands face in all areas they operate and may be encountered at any time. Brands' approaches to crises (proactive-reactive) determines the course of crises which can arise due to various reasons (economic, ethical, natural disasters, customer-sourced, employee-sourced, corporate top management-sourced, competitor-sourced, etc.). The method of this study is based on a case study. Within the scope of the study, the "overbooking crisis" experienced by United Airlines has been undertaken. Overbooking incident had occurred on United Airlines's flight 3411. Upon the occurrence of this situation, company officers, used violence to deplane a passenger. The fact that the company blamed the passenger and did not apologize in the first stage of the crisis also deepened the crisis. A simple case of overbooking has gone far beyond being a problem and has turned into a multidimensional crisis such as violence and racism, and even into a "PR Disaster" as the public and media characterize it. The crisis, which competitor companies has also involved, had been discussed in the world agenda and been subjected to investigation by official authorities. Within

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Medipol Üniversitesi İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, korhan@medipol.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-7204-3945

(Makale Gönderim Tarihi: 03.04.2021 / Yayına Kabul Tarihi: 19.08.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.909223

Makale Türü: Derleme

the scope of this study; the overbooking situation, which is frequently seen in the aviation industry, and how overbooking might turn into a crisis are examined. The crisis has been examined in the context of various crisis communication approaches. In the study, it has been revealed that the crises has been arised and could not be managed due to the mistakes made by the senior management, especially the CEO, and due to the corporate policies.

Key Words: Brand, Crisis, Crisis Communication.

JEL Classification: M10, M14, M30

GİRİŞ

Günümüz rekabet şartlarında; mevcut müşteriye elde tutmanın ve yeni müşteri kazanmanın zorlukları göz önünde bulundurulduğunda, markaların bütün iletişim faaliyetlerini planlı ve proaktif şekilde gerçekleştirmeleri bir zorunluluk haline gelmiştir. Özellikle de markaların hem müşteriler hem rakipler hem de kamuoyu tarafından takip edildiği gerçeği ortadayken, bunun aksi düşünülmemelidir.

Müşteriler; markalara karşı daha bilinçli hareket ederken aynı zamanda sosyal medya platformlarının da etkisiyle markaların olumlu-olumsuz bütün faaliyetlerine karşı çok hızlı reaksiyon vermektedirler. Bu durum, markaların gerçekleştirdikleri bütün faaliyetlerde; şeffaf, sorumlu, etik, hesap verebilir olmalarını gerektirmektedir. Bütün bunlardan daha önemlisi müşterilerin; markaların faaliyetlerinden ötürü maddi ya da manevi olarak zarar görmemesidir. Bu noktaya dikkat edilmediğinde; onarılamaz itibar kayıplarını da beraberinde getiren marka krizleri ortaya çıkabilmektedir.

Markaların, faaliyet gösterdikleri bütün alanlarda karşılaştıkları veya her an karşılaşılabilecekleri olumsuz durumların başında krizler gelmektedir. İş dünyasının bir gerçeği olan ve çeşitli sebeplerden (ekonomik, etik, doğal afet, müşteri kaynaklı, çalışan kaynaklı, kurum üst yönetimi kaynaklı, rakip kaynaklı vb.) ötürü ortaya çıkabilen krizlerin seyrini ise markaların krizlere karşı olan yaklaşımı (proaktif-reaktif) belirlemektedir.

Çalışma kapsamında “United Airlines Overbooking Krizi” ele alınacaktır. United Airlines’ın 3411 Sayılı Uçuşu’nda overbooking durumu oluşmuştur. Bu durumun oluşması üzerine şirket görevlileri, şiddet kullanarak bir yolcuu uçaktan indirmişlerdir. Şiddet görüntülerinin sosyal medyada hızla yayılması üzerine havacılık sektörünün en büyük krizlerinden birisi ortaya çıkmıştır. Şirketin kriz oluştuğunda ilk aşamada yolcu suçlaması ve özür dilememesi, krizi derinleştirmiştir. Basit bir overbooking hadisesi, bir sorun olmanın çok ötesine geçip; şiddet ve ırkçılık gibi unsurları da içeren çok boyutlu bir krize hatta kamuoyu ve medyanın nitelendirmesiyle PR faciasına dönüşmüştür. Rakip şirketlerin de sürece dahil olduğu, dünya gündeminde tartışılan ve resmi otoriteler tarafından soruşturmaya konu olan bir kriz yaşanmıştır.

Krizlerin ve felaketlerin, nispeten nadir gerçekleşen olaylar olduğu göz önüne alındığında, kriz iletişiminin geliştirilmesinde kullanılmak üzere incelenecek örnek olay sayısındaki sorun dikkat çekicidir (Coombs, 1999; Seeger, Sellnow & Ulmer, 1998). Oysa ki vaka temelli araştırmaların sonuçları, kriz iletişim biçimlerinde genellemeler yapabilmek açısından kritik önem taşımaktadır. Bu açıdan çalışma, alana katkı sağlar niteliktedir.

Dünya gündeminde yer alan bu krizle ilgili olarak, çeşitli ülkelerden araştırmacılar; CEO'nun kriz iletişimindeki rolünü ve sosyal medya kullanıcılarının krizdeki tutumlarını inceleyen çalışmalar gerçekleştirmiştir. Krizin gelişim evresinde, özellikle Twitter gönderilerinin olumsuz viral yayılıma büyük bir etkisi olmuştur. Söz konusu çalışmalardan, değerlendirme kısmında bahsedilecektir.

Çalışma kapsamında, kurumun gerçekleştirdiği hatalar sonucu ortaya çıkan ve müşterilere zarar veren bir kriz örneği olarak "United Airlines Overbooking Krizi" incelenecektir. Çalışma kapsamında, bu krizin gelişim süreci ve kriz iletişimi açısından şirketin krize yaklaşımı ele alınacaktır. Çalışmada; United Airlines Overbooking Krizi, bir örnek olay incelemesi olarak ele alınırken söz konusu krizde, kriz iletişimi sürecinin nasıl uygulandığının tespiti amaçlanmıştır. Çalışma kapsamında gerçekleştirilen literatür taraması ve örnek olay incelemesi doğrultusunda, şirketlerin kriz iletişimi süreçlerine ilişkin bir perspektif çizmeye çalışılmıştır.

I. KRİZ İLETİŞİMİ ve SORUN/KONU YÖNETİMİ

Örgütsel krizler, genellikle hem örgüt hem de paydaşlar için oldukça duygusal deneyimlerdir. Dolayısıyla kriz durumları, genellikle iki taraf arasında duygusal olarak yüklü iletişim yaratır. Bu nedenle krizler; örgütlerin toplumların duygusal durumlarını, finansal kayıplarını ve onlara karşı olan suçlamaları hafifletmek için dikkate almak zorunda oldukları yüksek riskli durumlardır (Coombs ve Holladay, 2012).

Krizler; devam eden süreçleri bozmakta, maddi kayba ve itibar hasarına neden olmaktadır. Araştırmalar, bir kriz durumunda örgütün eylemleri ve yanıt stratejilerinin kuruluşun itibarını önemli derecede etkilediğini ortaya koymaktadır. Bu durum karşısında kriz ya da felaketle bağlantılı olan örgütlerin; itibarlarının zarar görmesini önlemek, sorumluluktan kaçınmak ve hatta suçu başkasına yüklemeyi çalışmak gibi davranışlarda bulunduğu görülmektedir. Kriz iletişimi genellikle çeşitli hedeflere sahiptir ancak genel amaç zararı azaltmak ve durumu kontrol etmektir (Seeger, 2006:233). Kontrol altına alınabilecek krizlerin, iletişim hataları nedeniyle daha da büyümesi, kriz iletişiminin aslında ne kadar önemli bir rolü olduğunu ortaya koymaktadır.

Krizler, çeşitli biçimlerde ortaya çıkar. Araştırma literatüründe kriz sınıflandırılması geliştirilmiştir. Bunlar tipik olarak, "doğal afetler" (tsunami, deprem ve yangınlar), "endüstriyel kazalar" (döküntüler, patlamalar ve ürün kusurları), "kasıtlı olaylar" (işyeri şiddeti, ürün müdahalesi ve terörist saldırılar) ve çeşitli zarara neden olan olaylar olarak sıralanabilir. Çeşitli krizler ve felaketler arasında ayırım yapmak önemlidir, çünkü olayın türü etkin iletişim gereksinimlerini etkiler. Örneğin gıda kaynaklı hastalıklarda, hızlı duyurulara ve çağrışımlara önem gösterilir. Ulaşım kazaları; genellikle sorumluluk, politikalar ve prosedürlerin gözden geçirilmesini sağlayacak açıklama ve hesaplara olan gereksinim konusunda karmaşık sorular yaratmaktadır (Seeger, 2006: 234). Şirketler, her potansiyel kriz türüne yönelik farklı önlemler alabilmektedir. Bu noktada, şirketlerin oluşturacağı kriz iletişimi planlarının güncel, detaylı ve uygulanabilir olması gerekmektedir.

Kriz iletişimi, krizlerin yönetilmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Kriz durumlarında; hedef kitleler ve paydaşlar, mevcut belirsizlik nedeniyle heyecan, endişe ve panik yaşayabilmektedirler. Böyle bir ortamda; dedikodu ve spekülasyon gibi sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Bu noktada kriz iletişimi, istikrarsız enformasyon ortamının yönetilmesini sağlamaktadır (Çınarlı, 2016:39). Özellikle günümüzde sık karşılaşılan dezenformasyona maruz kalmamak adına kriz iletişimi, kilit bir rol oynamaktadır. Çünkü dezenformasyon, kasti bir şekilde krizin; boyutlarını, etkilerini ve vereceği hasarı büyütebilmektedir.

Kadıbeşegil'e göre kriz iletişimi; kriz ortamına uygun hazırlanmış stratejik iletişim hedefleri doğrultusunda; iş, ilişki, iletişim ve bilgi süreçlerinin etkin bir şekilde yönetilmesidir (Kadıbeşegil, 2003:116). İş dünyasında sıklıkla vurgulandığı gibi, şirketin yönetemediği süreci bir başkası yönetebilir. Bu nedenle kriz iletişimi, doğrudan şirketin kendisi tarafından yönetilmelidir.

Kriz iletişimi süreci şu aşamalardan oluşmaktadır: Gözlem/farkına varma, krizi önleme, kriz iletişimine inanma, krize hazırlıklı olma ve değerlendirme (Balta Peltekoğlu, 2016:462). Kriz iletişiminde özellikle iletişim süreçlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi büyük önem taşımaktadır.

Proaktif bir iletişim türü olan sorun/konu yönetimi süreci; kurumları etkileyebilecek konuların analiz edilmesi, iç ve dış çevreden gelebilecek fırsat ve tehditlerin değerlendirilmesi, kurum lehine stratejiler geliştirilmesi, hedef kitle ve sosyal paydaşların iletişim çalışmaları aracılığıyla yönetilmesini içermektedir. Sorun/konu yönetimi; konuların yönetilerek, krize dönüşmesini engellemektedir (Sohodol Bir, 2012:18).

Yıldırım ve Şatır'a göre doğası gereği küresel ve bölgesel anlamda krizler yaşayan havacılık sektöründe faaliyet gösteren kurumların telafisi zor krizlerden korunmaları için kurumların işleyişini etkileyebilecek konuların önceden belirlenmesi ve bu konuların çözülmesi gerekmektedir (Yıldırım ve Şatır, 2018:675). Çalışmada incelenen krize konu olan overbooking durumu da havayolu şirketlerinin yönetmesi gereken konuların başında gelmektedir.

United Airlines Overbooking Krizi'nde; sorun/konu yönetimi eksikliğinin önemli bir rolü olduğu düşünöldüğünde, şirketlerin proaktif davranış açısından sorun/konu yönetimini etkili bir şekilde hayata geçirmeleri gerektiği ortaya çıkmaktadır.

II. OVERBOOKING KAVRAMI ve HAVAYOLU ŞİRKETLERİNDE KULLANIMI

Çalışmada incelenen krize hatta medyada sıklıkla vurgulandığı gibi "halkla ilişkiler (PR) faciası"na yol açan bu olayın temelinde yer alan "overbooking" kavramının ele alınması faydalı olacaktır. Uzun yıllardır tartışma konusu olan ve havacılık sektörünün hem bir sorunu hem de bir gerçeği haline gelmiş olan overbooking; fazla rezervasyon, çifte rezervasyon ve kapasite üstü rezervasyon gibi tanımlamalarla da adlandırılmaktadır.

Overbooking yani fazla rezervasyon sonucu yolculardan bir kısmının uçuşa kabul edilmeme durumu, havayolu taşımacılığında yolcu hakları konusunda karşılaşılan sorunlardan biridir (Göktepe, 2016:214).

Overbooking durumunda yolcu, uçağa kabul edilmemektedir. Yolcuların uçağa kabul edilmemesi, en çok overbooking durumunda görülmektedir. Serdar'a göre havayolu şirketleri; rezervasyon kayıtlarında seferlerin dolu gözükmesine rağmen, iptaller ve no-showlar (yolcuların onaylı biletleri olmasına rağmen uçuşa gelmemeleri durumu) nedeniyle uçuşun boş koltuklarla gerçekleştirilmesinin önüne geçebilmek için overbooking yapmaktadırlar. Yolcuların uçuş rezervasyonlarını iptal etmeleri durumunda boş koltukla uçularak, zarar etme riskini ortadan kaldırmak için overbooking uygulaması gerçekleştirilmektedir (Serdar, 2013:2348-2349).

Şirketlerin ticari kaygılarla gerçekleştirdiği overbooking uygulaması, çalışmaya konu olan kriz örneğinde olduğu gibi olumsuz ve telafisi zor sonuçlara da yol açabilmektedir.

Durgut'a göre, overbooking nedeniyle yolcunun uçağa kabul edilmemesi durumunda uygulanması gereken prosedür, "Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Havayolu ile Seyahat Eden Yolcuların Haklarına Dair Yönetmelik" (SHY-Yolcu) ve Avrupa Birliği (AB) Tüzüğü ilgili maddelerinde yer almaktadır (Durgut, 2018:203):

"İlk olarak havayolu şirketi, anlaşılacak menfaat karşılığında haklarından feragat edecek gönüllü bir yolcu bulmak için duyuru yapmalıdır. Gönüllü yolcu çıkması halinde havayolu şirketi; menfaat karşılığında anlaşarak, yolcunun kendi rızasıyla haklarından feragat etmesini sağlamalıdır. Yapılan gönüllü olma duyurusuna rağmen haklarından feragat edecek yeterli sayıda gönüllü yolcu çıkmazsa havayolu şirketi, yolcuları kendi iradeleri dışında uçağa kabul etmeyebilir. Bu durumda havayolu şirketi, yönetmeliklerde belirtilen yolcuya karşı yükümlülükleri yerine getirmek zorundadır."

İlgili madde incelendiğinde, United Airlines Overbooking Krizi'nde bu maddede yazılanlardan daha farklı bir davranış sergilendiği ve bunun da krize yol açtığı görülmektedir.

Olçay, Özkan ve Göçebeler'in gerçekleştirdikleri araştırmaya göre overbooking, konaklama ve seyahat sektörlerinde en sık karşılaşılan etik sorunlardan birisidir (Olçay, Özkan ve Göçebeler, 2018:1). Havayolu şirketleri, overbooking uygulamasını ticari kaygılarla gerçekleştirseler de, bu uygulamanın aynı zamanda etik bir sorun olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır. Çalışmaya konu olan krizde, ticari kaygıları ve etik sorunu da aşan olaylar yaşanmış ve olay adli bir boyut kazanmıştır. Bu açıdan söz konusu kriz, havacılık sektöründe, overbooking kaynaklı yaşanmış en büyük kriz olarak kayıtlara geçmiştir.

Yolcular açısından içerdiği bütün bu olumsuzluklara karşın Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), havayolu şirketlerinin overbooking yani çifte rezervasyon yapabileceklerini kabul etmekte ve böyle bir durumda yolcuların uçağa alınmayabileceklerini şu şekilde duyurmaktadır

(<https://www.iatatravelcentre.com/e-ticket-notice/1248275150.htm>):

"Kimi zaman uçuşlarda çifte rezervasyon yapılabilmektedir; böyle bir durumda rezervasyonunuz teyitli olsa dahi, küçük de olsa, uçuşunuz için koltuk bulamama riskiniz vardır. Çoğu durumda, isteğiniz dışında uçağa alınmanız

halinde tazminat talep edebilirsiniz. Yürürlükteki yasalar uyarınca gerekli olması halinde, taşıyıcı, kişileri istekleri dışında uçağa almama kararı vermeden önce, gönüllü yolcular aramalıdır. Uçağa alınmama tazminatının (UAT) ödenmesine ilişkin kuralların tümü ile taşıyıcınızın uçağa alma önceliklerine dair bilgiler için taşıyıcınızla görüşmeniz tavsiye edilir.”

Yiğit ve Esnaf'a göre kapasite üstü rezervasyon sonucu müşterilerin yaşadığı olumsuz deneyimler, uzun vadeli kayıplara yol açmaktadır. Uzun vadede satış kaybı ve müşterilerin tercihlerini başka alternatiflere yönlendirmesi sonucu müşteri kaybı yaşanabilmektedir. Müşteriler, böyle durumlarda alternatif şirket ya da karayolu ve demiryolu gibi alternatif ulaşım seçeneklerine yönelebilmektedirler (Yiğit ve Esnaf, 2013:112-113).

Sürekli olarak overbooking uygulanması uzun vadede; şirketin itibarını etkileyen, kârlılıkta düşüşe yol açan kullanıcı yorumlarını da içeren olumsuz sosyal medya eleştirilerine ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açmaktadır (Pizam, 2017:94).

Overbooking uygulaması ve bu uygulamanın işleyişi incelendiğinde, bu uygulamanın havacılık sektöründe uzun süredir devam eden bir süreç olduğu görülmektedir. Overbooking, havayolları tarafından operasyonel bir gereklilik olarak görülse dahi; başta havayolu şirketlerini tercih eden yolcular olmak üzere çeşitli paydaşlar nezdinde ve kamuoyunda bir sorun olarak algılanabilmektedir.

Yıldırım ve Şatır'ın Türkiye'deki havayolu sektörüne yönelik gerçekleştirdikleri konu yönetimi analizine göre; “görmezden gelinecek her bir konu, havayolunu tercih eden yolcuların algılarında olumsuz bir imaj oluşturarak, yolcu kaybına yol açabilmektedir.” Telifisi mümkün olmayacak krizlere kadar uzanan oldukça ağır sonuçlar doğurabilecek konuların\sorunların proaktif bir yaklaşımla ve titizlikle ele alınması ve ön hazırlık yapılması önem taşımaktadır (Yıldırım ve Şatır, 2018:670-671).

Ma, Tse, Wang ve Zhang'a göre; havayolu şirketleri tarafından isteyerek ve bilinçli olarak overbooking gerçekleştirilmesi, havayolları şirketlerinin dayanıksız durumlarını yönetebilmeleri için önemli bir stratejidir. Bununla birlikte overbooking kaynaklı sorunların dengelenmesi, zorluklar içermektedir. Etkisiz ve kötü yönetilen overbooking durumları, finansal yaptırımların yanında müşterilerin iyi niyetini de ortadan kaldırdığından şirket için pahalıya mâl olabilmektedir. Overbooking sonucu olumsuz eleştiriler, sosyal medya platformlarına iletilindiğinde yaşanan durum, bir krize yol açabilmektedir (Ma, Tse, Wang ve Zhang, 2019:192). Nitekim çalışmada ele alınan United Airlines örneğinde olduğu gibi yaşanan olay, basit bir overbooking hadisesi olmaktan çıkıp dünya çapında konuşulan ve marka imajını çok ciddi şekilde zedeleyen bir kriz haline dönüşmüştür.

Overbooking, United Airlines'ın da faaliyet gösterdiği ABD'de devlet tarafından onaylanmış bir uygulamadır. Overbooking durumunda; gönüllüler aranır ve havayolu şirketleri, uçuşa alınmayan yolculara tazminat ödemek zorundadır (Göktepe, 2016:215).

United Airlines'ın en büyük oyuncularından olduğu, ABD'de faaliyet gösteren havayolu şirketlerinin söz konusu krizin yaşandığı 2017 yılına ait overbooking oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır

(<https://www.transportation.gov/sites/dot.gov/files/docs/resources/individuals/aviation-consumer-protection/308801/2018-april-atcr.pdf>):

Tablo 1. ABD Havayolu Şirketleri 2017 Overbooking Oranları

OCAK-ARALIK 2017					
SIRALAMA	HAVAYOLU	OVERBOOKING NEDENİYLE UÇUŞA KABUL EDİLMEYEN YOLCU SAYISI		TAŞINAN TOPLAM YOLCU SAYISI	10.000 YOLCUDA UÇAKTAN ZORLA İNDİRME ORANI
		Gönüllü Olmayı Kabul Eden Yolcular	Gönüllü Olmayı Reddederek Zorla İndirilen Yolcular		
1	DELTA AIRLINES	128,331	689	132,302,215	0.05
2	HAWAIIAN AIRLINES	638	101	11,133,441	0.09
3	UNITED AIRLINES	47,057	2,111	93,797,365	0.23
4	VIRGIN AMERICA	1,934	236	8,283,938	0.28
5	SKYWEST AIRLINES	35,145	985	33,292,890	0.30
6	ALASKA AIRLINES	7,974	789	24,921,671	0.32
7	AMERICAN AIRLINES	47,459	4,933	130,819,181	0.38
8	JETBLUE AIRWAYS	2,081	1,478	36,191,843	0.41
9	SOUTHWEST AIRLINES	36,482	8,279	155,958,380	0.53
10	EXPRESSJET AIRLINES	19,460	792	14,716,334	0.54
11	FRONTIER AIRLINES	2,376	943	16,598,211	0.57
12	SPIRIT AIRLINES	12,766	1,887	22,874,254	0.82
	TOPLAM	341,703	23,223	680,889,723	0.34

Tablo 1 incelendiğinde, United Airlines'ın overbooking nedeniyle yolcuları uçaktan zorla indirme oranının, ortalama orandan daha düşük olduğu görülmektedir. Buna rağmen overbooking kaynaklı kriz yaşanmıştır.

III. UNITED AIRLINES OVERBOOKING KRİZİ

United Airlines Overbooking Krizi, bir örnek olay incelemesi olarak ele alınacaktır. Bu kapsamda literatür incelemesi yapılmış, krize ilişkin gerçekleştirilmiş araştırmaların verileri kullanılmış ve söz konusu krize ilişkin uzman görüşlerinden yararlanılmıştır.

United Airlines Overbooking Krizi'nin kriz öncesi, kriz anı ve kriz sonrası olarak incelenmesi; sorun/konu yönetimi gerçekleştirilerek, önlenebilecek bir olayın, nasıl bir krize hatta medyanın tanımıyla PR faciasına dönüştüğünün anlaşılması açısından faydalı olacaktır.

Söz konusu krizin evrelerini incelemeden önce krizin zaman çizelgesini paylaşmak, krizin seyrini ortaya koyacaktır.

Tablo 2. United Airlines Overbooking Krizi Zaman Çizelgesi
(Petersen ve Kragh, 2018)

TARİH	GELİŞME
9 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• United Airlines 3411 sayılı Chicago- Louisville 17:40 uçuşu için yolcu alımı yapıldığı sırada overbooking nedeniyle, yolculardan bazıları yerlerinden kaldırıldı.• Dr. Dao, yerinden kalkmayı reddedince, koltuğundan sürüklendi.• Uçak, üç saat rötarla 20:41'de kalktı.• Uçaktaki diğer yolcular tarafından çekilen ilk video Twitter ve Facebook'a yüklendi.• Yaşanan olayla ilgili ilk remi açıklama, "Louisville Courier" gazetesine gönderildi.
10 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• CEO Oscar Munoz, sosyal medya platformları üzerinden United Airlines adına ilk resmi açıklamayı yaptı.• Diğer bir açıklama da United Airlines çalışanlarına gönderildi.
11 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• Louisville Courier gazetesi, geçmişini de içerecek şekilde Dr. Dao'nun haberini yaptı.• CEO Oscar Munoz, sosyal medya platformları üzerinden bir açıklama daha yaptı.
12 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• CEO Oscar Munoz, ABC kanalında "Good Morning America" programına katıldı ve yaşanan olaydan ötürü tekrar özür diledi.• United Airlines, olayın yaşandığı 3411 sayılı uçuştaki bütün yolcuların bilet bedellerinin tamamının geri ödeneceğini açıkladı.
13 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• Dr Dao'nun kızı ve avukatı, Chicago'da basın toplantısı düzenledi.
27 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• United Airlines, sosyal medya platformları üzerinden bir video paylaşarak, kurum politikasının değişeceğini açıkladı.
29 Nisan 2017	<ul style="list-style-type: none">• United Airlines, sosyal medya platformları üzerinden başka bir video daha paylaşarak, politika değişikliklerinin detaylarını paylaştı.
1 Mayıs 2017	<ul style="list-style-type: none">• United Airlines, sosyal medya platformları üzerinden üçüncü ve son videoyu paylaştı ve politikayla ilgili değişiklikleri açıkladı.

A. Kriz Öncesi

Kriz öncesini ele alırken öncelikli olarak United Airlines hakkında bilgi vermek faydalı olacaktır. United Airlines, 2010 yılında Continental Airlines ile birleşmesinin ardından dünyanın en büyük havayollarından birisi haline gelmiştir. United Airlines; Chicago O'Hare, Denver, Houston George Bush, Los Angeles'taki ana merkezlerden kapsamlı bir yerel ve bölgesel hizmet ağı işletmektedir. United Airlines, dar ve geniş gövdeli Airbus ve Boeing uçak filosuna sahiptir. Orta Amerika, Güney Amerika, Asya, Avustralya, Avrupa ve Afrika'ya uluslararası uçuşlar yapılmaktadır. United Airlines, Star Alliance'ın kurucu üyesidir (<https://centreforaviation.com/data/profiles/airlines/united-airlines-ua>).

United Airlines'ın kriz geçmişine bakıldığında, çalışmaya konu olan krizin şirketin yaşadığı ilk kriz olmadığı hatta overbooking krizini takiben ilerleyen dönemlerde de kriz olarak nitelendirilebilecek olaylar yaşandığı görülmüştür.

Çalışmaya konu olan overbooking krizine kadar United Airlines'ın kamuoyunda en fazla bilinirliğe sahip krizi, müzisyen Dave Carroll'un uçak seyahati sırasında gitarının kırılmasıyla başlayan ve "United Breaks Guitars" adıyla anılan krizdir.

Müzisyen Dave Carroll'un gitarı, United Airlines ile gerçekleştirdiği bir aktarma uçuşu sırasında kırılmıştır. Carroll, zararının karşılanmasını şirketten aylarca ve defalarca talep etmesine rağmen bir sonuç alamamıştır. Carroll, bir

müziyen olarak sesini şarkıyla duyurmaya karar vererek, United Breaks Guitars (United Gitarları Kırar) adlı şarkıyı besteleyip, klip çekmiş ve Youtube’da yayınlamıştır. Klip, milyonlarca kişi tarafından izlenmiş ve bunun sonucunda United Airlines, yüzde 10 borsa değer kaybı ile 180 milyon dolar zarar etmiştir (Murat, 2016).

Dave Carroll’un başına gelen olay, United Airlines’ın müşteri odaklı hareket etmemesi ve yaşanan olaya çözüm bulmaması üzerine, internetin de etkisiyle dünya çapında bilinen bir krize dönüşmüştür.

United Breaks Guitars Krizi ile United Airlines Overbooking Krizi arasındaki benzerlikler şunlardır:

- Krizler, şirket hatasından kaynaklanmaktadır.
- Krizlerde yolcu mağduriyeti vardır.
- Krizlerde müşteri odaklılık göz ardı edilmiştir.
- Krizler, internet ve sosyal medyanın etkisiyle büyümüştür.
- Krizler, ABD ile sınırlı kalmamış ve dünya çapında bilinir hale gelmiştir.

Çalışmaya konu olan United Airlines Overbooking Krizi ile United Breaks Guitars Krizi arasındaki benzerlikler göz önüne alındığında; United Breaks Guitars krizinin yaşandığı 2008’den overbooking krizinin yaşandığı 2017’ye kadar geçen süreçte, şirketin kriz iletişimi açısından olumlu bir gelişme gösteremediği ortadadır.

United Airlines’ın ve Amerikan Havacılık otoritelerinin overbooking konusunu potansiyel bir kriz unsuru olarak görmemesi de söz konusu krizin gerçekleşmesine zemin hazırlamıştır.

Krizden bir ay önce CEO Oscar Munoz, PRWeek dergisi tarafından “Yılın İletişimcisi” seçilmiştir (Petroff, 2017). Normal şartlarda böyle bir tanımlamaya sahip bir CEO’nun kriz iletişimi becerilerinin de yüksek olması beklenmektedir. Fakat söz konusu krizde bunun tam tersi meydana gelmiştir.

Lockheed Martin Corporation Eski Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Norman R. Augustine, hemen hemen her krizin başarısızlık kadar başarı tohumları da taşıdığını ve bu potansiyel başarıyı ortaya çıkarmanın, geliştirmenin, başarının sonuçlarını almanın ise kriz yönetiminin özü olduğunu belirtmektedir. Kötü bir kriz yönetiminin özünde ise durumu kötü olarak algılama ve durumu daha da kötüleştirme eğilimi vardır (Augustine, 2000:13-14). Bu açıdan bakıldığında, United Airlines’ın karşılaştığı krizleri fırsata çevirmekten çok uzak bir konumda olduğu ve kriz yönetiminde kötü bir performans ortaya koyduğu görülmektedir.

B. Kriz Anı

Havacılık sektörünün en büyük krizlerinden birisi olarak kayıtlara geçen United Airlines Overbooking Krizi şöyle gelişmiştir (Czarnecki, 2017):

9 Nisan 2017’de Chicago’dan Louisville’e gidecek olan United Airlines 3411 sayılı uçuşunda, şiddet kullanılarak bir yolcunun indirilmesini gösteren videonun yayınlanmasıyla birlikte, sosyal medyada öfke patlaması yaşanmıştır. Overbooking yapılan uçuşta, uçaktan inmesi istenen dört yolcu arasında Dr. David Dao’da yer almaktadır. Dao’nun uçaktan inmeyi kabul etmemesi üzerine dört güvenlik görevlisi, şiddet kullanarak ve sürükleyerek Dao’yu uçaktan indirmiştir.

Bu olayın görüntüleri, diğer yolcular tarafından kaydedilmiş ve sosyal medya platformlarında paylaşılmıştır. CEO Munoz, attığı mesajda uçaktan inen dört yolcu için formalite olarak nitelendirilebilecek bir özür yayınlamıştır. Bunun devamında ise Munoz, şirket çalışanlarına yolladığı mesajda Dr. Dao'yu suçlayan ifadeler kullanmıştır. 11 Nisan 2017'de yaklaşık 1 milyar dolarlık hisse değeri kaybı üzerine Munoz, mesajlarında ton değişikliğine gitmiştir. Munoz, olayın sorumluluğunu üstüne aldığı belirterek özür dilemiş ve durumu düzelteceği mesajını iletmiştir.

İtibar Yönetimi Uzmanı Salim Kadıbeşegil'e göre; yolcunun uçaktan indirilme anına ait görüntülerin uçaktaki diğer yolcular tarafından cep telefonlarıyla internete, oradan da ulusal ve uluslararası medyaya aktarılmasıyla bu olaya tanık olunulmuştur. Kadıbeşegil, utanç verici bu görüntülerin havayolu şirketinin tarihinden çıkartamayacağı "leke" olarak üzerine kazındığını ifade etmiştir (<https://mediacat.com/united-airlines-ucaktan-atilan-yolcu-krizi>). Dave Carroll United Breaks Guitars krizinin hala hatırlandığı göz önüne alındığında, şiddet ile anılan bu krizin uzun yıllar marka imajını zedeleyeceği söylenebilir.

Harvard Üniversitesi'nden Eric J. McNulty'ye göre krizler; kurumların müdahale planına uymaz, kriz anında esnek ve çevik davranılmalıdır. Bu duruma örnek olarak, Katrina Kasırgası gösterilebilir. Bir rüzgar olayı olan kasırgaya karşı hazırlıklı olan Federal Acil Durum Yönetimi Ajansı, su setleri çöktüğü zaman bir su olayı olan sele karşı ise hazırlıksızdı. Krizi yönetenler, bir rüzgar olayının su olayına dönüştüğünü kabul etmekte zorlanınca Katrina Kasırgası, gerçek bir kriz haline dönüşmüştür (Foster, 2019:117).

McNulty'nin verdiği bu kriz örneği, United Airlines Overbooking Krizi'ne uyarlandığında, benzer durumun United Airlines üst yönetiminde de görüldüğü söylenebilir. Havayolunun üst yönetimi, yaşanan bu krize; sıklıkla karşılaşılan ve artık havacılık sektöründe bir rutin haline gelmiş olan basit bir overbooking sorunu ve sorun çıkarıcı bir yolcu durumu olarak yaklaşmışlardır. Halbuki krizin odak noktası, overbooking sonrası yaşananlar ve overbooking hadisesinin bir şiddet hadisesine dönüşmesidir. CEO Munoz, olaya ilk başta sadece overbooking odaklı yaklaşınca ve diğer yaşanan ciddi olayları kabul etmek istemeyip, görmezden gelince kriz, boyut değiştirmiş ve şirket için yaklaşık bir milyar dolarlık hisse değeri kaybına yol açan bir hâl almıştır.

Uçaktaki diğer yolcular tarafından çekilen videolar, dünyanın dört bir yanından izlenerek viral olmuştur. Sadece Çin'de 100 milyon izlenme gerçekleşmiştir. Yolcunun uçaktan zorla indirilmesi, Twitter'ın Çin'deki karşılığı olan Weibo'da en popüler konu olmuş ve 150.000'den fazla Çinli buna yorum yapmıştır. Yolcunun Asya kökenli olması, Çin medya kuruluşlarının yayınlarında, ırk ayrımcılığı suçlamalarını gündeme getirmiştir. Çin, United Airlines için büyük bir pazardır ve havayolunun büyümesi için kilit bir hedefdir (Scudder, 2017). Şiddet ile anılan krize ırkçılık boyutunun da eklenmesi, krizin dünyada daha da çok yankı bulmasına yol açmıştır.

C. Kriz Sonrası

Kriz yönetiminde, yapılması gereken en önemli noktalardan birisi de şirketin sorumluluğu ve hatası varsa özür dilenmesidir.

United Airlines CEO'su Oscar Munoz, olaydan bir gün sonra 10 Nisan 2017'de United Airlines kurumsal Twitter hesabından şu tweet mesajını paylaşmıştır (<https://twitter.com/united/status/851471781827420160>):

“Burada, United’da yaşanan bu olay hepimiz için üzücü bir olay. Yeniden ağırlamak zorunda olduğumuz müşterilerimizden özür dilerim. Ekibimiz, yetkililerle çalışmak ve ne yaşandığına ilişkin kendi detaylı incelememizi yapmak için aciliyet duygusu ile hareket ediyor. Ayrıca doğrudan görüşmek ve bu durumu çözümlemek için bu yolcuya ulaşıyoruz.”

CEO Munoz’un özür dileme sürecini geciktirmesi ve yönetememesi sonucu kriz, bir anlamda kaosa dönüşmüştür. The Volkov Law Group CEO'su Michael Volkov’a göre gerçek bir özür, olası her türlü mazeretten vazgeçmeyi, itibarı kurtarmayı ve kamusal diyalogu “kazanma” girişiminden vazgeçmeyi gerektirir. Gerçek bir özür, olaya neyin yol açtığına odaklanmayı ve nedenini ve sonuçlarını hemen ele almaya istekli olmayı gerektirir (Volkov, 2017).

United Airlines krizinden sonra Morning Consult araştırma şirketi tarafından yapılan anketin sonucuna göre; krize neden olan olayı duymuş olanların yüzde 79’u bilet fiyatı ve uçuş zamanlaması aynı olduğu takdirde başka bir havayolu ile uçmayı tercih edeceklerini belirtmiştir. Ankete katılanların yüzde 44’ü ise bilet fiyatı daha pahalı olsa bile başka bir havayolu ile uçacaklarını ve United Airlines’ı tercih etmeyeceklerini belirtmiştir (<https://morningconsult.com/2017/04/16/poll-people-wont-fly-united-another-airline-identical-flight/>).

Krizin ortaya çıkışından hemen sonra yapılan bu anket sonuçları, yaşanan krizin United Airlines’ın marka imajına ve pazardaki diğer rakiplere karşı rekabet gücüne zarar verdiğini ortaya koymuştur. Ortaya çıkabilecek pazar payında daralmanın ve potansiyel müşteri kaybının telafisi uzun zaman alabilecektir.

Bu süreçte yaşanan krize rakip havayolu şirketleri de kayıtsız kalmamış ve tepki vermişlerdir. Özellikle ABD gibi yüzölçümü büyük ülkelerde müşterilerin, alternatif ulaşım seçenekleri yerine alternatif havayolu şirketlerini tercih ettikleri söylenebilir. United Airlines’ın rakibi havayolu şirketlerinin; olayın üzerine gitmeleri ve tepkilerini açıkça belli etmeleri, bir noktada alternatif şirket olarak ön plana çıkma çabalarına bağlanabilir.

Krize konu olan olayın videolarının sosyal medyada yer almasıyla birlikte, kurumun görünürlüğüne ve marka imajına katkı sunan marka sloganı da tartışmaya açılmıştır. Sosyal medyada marka sloganı üzerinden United Airlines’a eleştiriler yapılmıştır (Thomas, 2017).

Dr. David Dao ile United Airlines arasında dava sürecine gidilmeden bir anlaşma sağlandığı Dao’nun avukatlık ofisi tarafından duyurulmuştur (https://www.corboydemetrio.com/media/news/105_Dao%20Settlement%20News%20Release%20.pdf).

Anlaşmanın dostane bir şekilde yapıldığı belirtilmektedir. Burada iki nokta dikkat çekmektedir: İlk nokta, yolcusuna şiddet gösteren şirket imajını ortadan kaldırmak adına bu ifadenin kullanılması önemli bir nokta olarak dikkat çekmektedir. İkinci nokta olarak ise anlaşmanın şartları ve Dao’ya ödenecek

tazminat miktarının belirtilmemiş olmasıdır. Tarafların şartları açıklama zorunluluğu olmasa da özellikle United Airlines'ın kriz yaşayan ve krizi yönetmek zorunda olan bir şirket olarak en çok dikkat etmesi gereken noktalardan birisi de şeffaflıktır. Tüm dünyada gündem olan ve dikkatle takip edilen kriz sonrası süreçte, anlaşma şartlarının ve tazminat miktarının açıklanmaması, şeffaflık adına eksik bir nokta olarak kalmıştır.

Dao'nun avukatı Demetrio, United'ın; empati, sabır, saygı ve haysiyet içerisinde yolcu deneyimini geliştirmesini umduğunu ifade etmiştir (https://www.corboydemetrio.com/media/news/105_Dao%20Settlement%20News%20Release%20.pdf). Bu açıklamada; United Airlines Overbooking Krizi'nin altında yatan faktörler bir anlamda özetlenmiştir. Şirketin kendisi tarafından yapılması gereken tespitin, şirket tarafından mağdur edilmiş bir yolcunun avukatı tarafından yapılması, şirket adına olumsuz bir durumdur. Şirketin özellikle özeleştirici noktasında da yetersiz kaldığı görülmüştür.

United Airlines, yaşanan bu kriz sonrası hem ABD medyası hem de dünya medyası tarafından eleştirilmiştir ve yolcusuna şiddet uygulaması nedeniyle şirket hakkında ağır ifadeler kullanılmıştır. Türk medyasında yer alan haberlerde “Dayakçı United” gibi ifadelerin kullanıldığı görülmüştür (<https://www.airporthaber.com/united-airlines-haberleri/dayakci-united-para-iadesi-yapacak.html>). Bir şirketin bu tarz ifadelerle anılması, o şirketin itibarının büyük zarar gördüğüne işaret eder.

Yaşanan bu krizin yönetilemeşiyle birlikte yaşanan halkla ilişkiler başarısızlığı; şirket CEO'su Oscar Munoz'un liderlik becerilerinin sorgulanmasına ve United Airlines'ın yönetim kademesinde çeşitli gelişmelerin yaşanmasına neden olmuştur.

United Airlines Yönetim Kurulu, yaşanan krizden sonra yaptığı açıklamayla CEO Oscar Munoz'un daha önceden planlanmış olan, şirketin yönetim kurulu başkanlığına terfi ettirilmeyeceğini açıklamıştır. Ayrıca şirketin CEO'su Munoz ve diğer üst düzey yöneticilerin prime hak kazanmaları için müşteri ilişkilerinin başarılı bir şekilde yönetilmesi şartı getirilmiştir (<https://money.cnn.com/2017/04/21/news/companies/united-airlines-oscar-munoz-chairman-board>). Yapılan bu açıklama, CEO Munoz'un krizi yönetmekteki başarısızlığını kanıtlayan bir kararı da içermektedir. Şirket, aynı zamanda müşteri ilişkilerinin zayıf olduğunu ve geliştirilmesi gerektiğini özeleştirici şekilde açıklamıştır.

2017 yılı sonunda şirketin halkla ilişkiler yöneticisi Jim Olson istifa etmiştir (<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-07/united-airlines-pr-boss-to-step-down-after-tumultuous-tenure>).

Yaşanan krizin ardından şirketin tüm global iletişim faaliyetlerini denetleme yetkisi United Airlines Başkan Yardımcısı Brett Hart'a verilmiştir (<https://www.holmesreport.com/latest/article/united-names-new-communications-leadership-after-crisis>). Brett Hart, yürüttüğü faaliyetlerle ilgili olarak doğrudan United Airlines CEO'su Oscar Munoz'a rapor vermektedir (<http://ir.united.com/corporate-governance/company-leadership/#brett-j-hart>).

Özellikle CEO'ların sorumlu olduğu durumlardan ve yöneticilik hatalarından kaynaklı krizlerde öncelikli olarak CEO'nun istifa mekanizmasını işletmesi beklenirken, bu krizde süreç bu şekilde işlememiştir. Şirket, iletişim faaliyetleriyle ilgili yöneticilerde revizyon gerçekleştirmiştir.

Söz konusu revizyon ile şirketin iletişim faaliyetlerini kurumun tepe yöneticisine bağlaması, yaşanabilecek potansiyel krizlerin önüne geçmek ve krizleri yönetebilmek adına atılmış stratejik bir adım olarak değerlendirilebilir.

Şirketin CEO'su Oscar Munoz, şirket çalışanlarına yönelik yazdığı mektupta; dürüstlük ve hesap verebilirlik mesajını vermek adına krizin yaşandığı yıl olan 2017 yılına ait ikramiyesini almamayı tercih ettiğini açıklamıştır. Munoz, 2017'de inanılmaz başarılar elde edildiğini, aynı zamanda bazı aksilikler de olduğunu belirtmiştir (<https://money.cnn.com/2018/04/23/news/companies/united-ceo-munoz-pay/index.html?sr=twCNN042318companies1024PMStory>).

Munoz'un bu davranışı, kamuoyu nezdinde ve kurum içinde lider itibarını ve çalışanların güvenini geri kazanma ve kamuoyundaki tepkileri azaltmak adına yapılmış bir hareket olarak değerlendirilebilir.

United Airlines, krizin etkilerini azaltmak ve kamuoyunda güven kazanmak adına krizden 18 gün sonra 27 Nisan 2017'de "United Express 3411 Uçuşu Değerlendirme ve Eylem Raporu"nu paylaşmıştır. Raporda krizin gelişim süreci ve bundan sonra şirketin atacağı adımlar anlatılmıştır. Şirket; bundan sonra daha fazla müşteri odaklı hareket edeceğini, çalışanlarına eğitim vereceğini, overbooking politikasında değişiklikler gerçekleştirdiğini medyaya ve kamuoyuna duyurmuştur (United Express Flight 3411 Review and Action Report).

IV. DEĞERLENDİRME

A. United Airlines CEO'sunun Kriz İletişimi Becerilerinin Değerlendirilmesi

Ma, Tse, Wang ve Zhang tarafından söz konusu krizde atılan tweetlere yönelik olarak gerçekleştirilen analizde; en olumsuz tweetlerin sosyal medya kullanıcıları tarafından, United Airlines CEO'sunun özür tweetinden 8-12 saat sonra paylaşıldığı saptanmış ve aynı zaman diliminde yüksek oranda negatif tweet atıldığı ortaya konulmuştur. Bu durum, United Airlines CEO'sunun samimiysiz özrüne yönelik verilen tepkiler olarak değerlendirilmiştir (Ma, Tse, Wang ve Zhang, 2019:200). Sosyal medyanın çarpan etkisi burada net olarak görülmektedir. Söz konusu krizde gerçekleşen hızlı ve olumsuz viral yayılma, sosyal medya kullanıcıları arasında United Airlines'a karşı tepki ve öfke boyutunu arttırmıştır.

Ma, vd., yaşanan olayın krize doğru tırmanmasının ana nedenleri olarak; şirketin kriz yönetimi protokollerindeki zayıf paydaş analizi ve imaj onarım söylemini tespit etmiş ve kriz sürecinde rolü olan dört faktör belirlemiştir (Ma, Tse, Wang ve Zhang, 2019:203).

1. Savunmacı duruşla gösterilen aşağılamayla birlikte, hatayı ve sorumluluğu kabul etmeyen samimiysiz retorik özürler,

2. Karmaşık sosyal medya platformları nedeniyle ortaya çıkan yeni ve dinamik paydaşların tanımlanmasının ve hedeflenmesinin zorluğu,

3. Kullanıcılar tarafından oluşturulan içeriklerin (User Generated Content) hızlı bir şekilde ve küresel olarak yayılması,

4. Olumsuz ifade içeren bilgilerin daha hızlı yayılması mümkün olabileceği için algı değiştirmeye ve imajı onarmaya yönelik retorik mesaj oluşturma zorluğu.

Söz konusu tespitler içerisinde, şirketin zayıf paydaş analizine sahip olmasına ilişkin tespit, şirketin; paydaş ve hedef kitle tanımlamasını da içeren konu/sorun yönetimini yapmayışını da açıklamaktadır. Bir şirketin, sosyal medya platformlarının krizleri derinleştirici etkisinin farkında olmaması kabul edilemez. Bu noktada şirketin sosyal medya dinamiklerini içselleştiremediği ve bu dinamiklere ayak uyduramadığı görölmektedir.

Marka liderliği uzmanı Denise Lee Yohn'a göre, United Airlines CEO'su Oscar Munoz ve şirketin diğer yönetim kadrosu; şirketin marka kimliği ile organizasyon kültürü arasındaki büyük uçurumdan sorumludur ve çalışanları yeterince ve uygun bir şekilde eğitime ve motive etme noktasında başarısız olmuşlardır. Yohn, United Airlines yöneticilerinin; halkla ilişkiler krizlerine yol açan çalışan hatalarını durdurmak ve çalışanların şirketin marka ideallerine ayak uydurmasını sağlamak için önemli bir kültür değişikliğine öncülük etmeleri gerektiğini belirtmektedir (<https://www.forbes.com/sites/deniselyohn/2018/03/28/how-to-fix-united-airlines-culture-problem/#6267ce08fd3d>, Erişim Tarihi: 8 Temmuz 2019).

BCW Kuzey Amerika Başkanı Chris Foster'a göre kriz anlarında gösterilecek olan liderlik yeteneği, kurumun itibar stratejisinin temelini oluşturmaktadır (Foster, 2019:115). Çalışmaya konu olan krizde, başta CEO olmak üzere United Airlines üst yönetiminin; itibarı odak noktasına alan strateji temelli bir liderlik performansı sergileyemedikleri görölmüştür.

Kriz iletişimi danışmanı Virgil Scudder'a göre, şirket üst yönetiminden kaynaklı krizlere ilişkin faktörler şunlardır (Scudder, 2017):

- Havayolu çalışanlarının müşteri ilişkilerine yönelik eğitimlerinin yetersiz oluşu,
- Kötü davranışlara ilişkin videoların çok hızlı bir şekilde viral haline gelebileceğinin farkında olunmaması,
- Müşteriyle birebir muhatap olan saha çalışanlarının, prosedürlerde tam olarak yer almayan karşılaştıkları zorlu durumlarda kritik karar verebilme yetkilerinin yetersiz oluşu,
- Çalışanların çalışma sürelerini ve zaman çizelgelerini her şartta tamamlamalarına yönelik olarak yapılan aşırı baskı,
- Çalışanlar üzerinde, bir hata yapma veya üst yönetimden tepki görme korkusu uyandıran zorlu bir çalışma ortamı.

Scudder'in ortaya koyduğu faktörler incelendiğinde; çalışan eğitiminin yetersizliği, kötü davranışların viral haline gelmesi, çalışanların inisiyatif kullanamaması faktörlerinin United Airlines Overbooking Krizi'nde mevcut olduğu görölmektedir. Bu bulgu, krizin United Airlines üst yönetiminden kaynaklı olduğunu ortaya koymaktadır.

Marka ve Yönetim Danışmanı Temel Aksoy'a göre, CEO'lar sadece hissedarlara değil aynı zamanda; müşterilere, çalışanlara, sendikalara, bayilere, tedarikçilere, devlete, sivil toplum kuruluşlarına ve kamuoyuna karşı da sorumludurlar. CEO'lar sadece yönettikleri şirketten değil, şirketin ilişkiye girdiği paydaşlardan da sorumludurlar. Bu nedenle yönettikleri şirketlerde, sadece kârı değil uzun dönemde sürdürülebilir bir başarı elde etmeyi de hedeflemek zorundadırlar (<https://www.temelaksoy.com/ceonun-gorevi-nedir/>).

Çalışmaya konu olan kriz ve daha önceki United Airlines krizleri incelendiğinde; müşteri ilişkilerinin, medya ilişkilerinin mekanik bir şekilde yürüdüğü, havayolunun müşterileriyle ortak paydada buluşamadığı ve şirket-müşteri bütünleşmesinin sağlanamadığı belirlenmiştir. Bu kriz üzerine çalışan diğer araştırmacıların da belirttiği gibi, United Airlines'ın paydaş iletişimi başarılı bir şekilde yürütülmemektedir, böyle bir durumda doğal olarak şirket adına başarılı sonuçların ortaya çıkması mümkün olmamaktadır.

McNulty'ye göre; bir kriz anında çeşitli duyguların yaşanması doğaldır fakat kriz yöneten bir liderin kendi duygularının farkında olması, çevredeki insanların duygularıyla daha etkin bir şekilde başa çıkabilmesini sağlayacaktır (Foster, 2019:117). United Airlines CEO'su Munoz'un ilk önce; çalışanların şiddet davranışını onaylaması ve uçaktan şiddet kullanılarak indirilen yolcuyu suçlaması, olaydan hemen sonra özür dilemeyip daha sonra özür dilemesi, bir kurumun lideri olarak; krizin büyüklüğünü algılama ve duygularının farkında olma noktasında sorun yaşadığını göstermektedir.

B. United Airlines Kurum Kültürünün Değerlendirilmesi

The Volkov Law Group CEO'su Michael Volkov'a göre United Airlines'ın çifte rezervasyon yapılan uçaktaki yolcuyu şiddet kullanarak kaldırması, kurumun mazeret kültürünü ve müşterilerine karşı sorumluluk alamamasını yansıtmaktadır. Volkov'a göre, CEO başta olmak üzere United Airlines çalışanlarının görmezden geldikleri bir etki vardır: Müşterilerin korkusu. Havayolu şirketlerinin yolcular üzerinde gücü ve yetkisi vardır. Yolcuları koruyan düzenlemeler azaldığında, sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. United Airlines'ın yol açtığı kriz, yolcularının önemini gözden kaçıran bir şirket kültürünün kaçınılmaz sonucudur (Volkov, 2017).

Volkov'un işaret ettiği korku unsuru bir anlamda, bir şirketin itibarından vazgeçtiği ve müşteri odaklılığı kaybettiği noktada ortaya çıkmaktadır. Bir ürün/hizmet satın alan müşterinin hissetmesi gereken öncelikli his güven iken korku unsurunu hissetmesi, kurum yönetimi ve halkla ilişkiler açısından ciddi bir sorun olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda, United Airlines'ın kurum kültürünün geniş çaplı bir revizyondan geçmesi ve hatta yeniden inşa edilmesi gerekmektedir.

United Airlines Overbooking Krizi'nde yer alan şu üç faktör, krizin kriz iletişimi literatürü açısından özellikle incelenmesini gerekli kılmaktadır: CEO'nun krizi yönetememesi, özür dileme sürecinin yönetilememesi ve kriz tepki stratejilerinin sürekli değişkenlik göstermesi sonucu tutarlı bir kriz tepki stratejisinin ortaya konulamaması.

Aynı zamanda bu krizde özellikle öne çıkan bir diğer unsur ise, şirketin daha önce de krizler yaşamasına rağmen kriz iletişimi açısından dirençsiz ve kırılğan bir yapıya sahip olmasıdır. Daha önceki kriz deneyimlerinden hareketle stratejik iletişim planı ve kriz yönetimi planlarının güncellenmediği ya da krizlere gereken önemin verilmediği sonucu ortaya çıkmaktadır.

United Airlines gibi kurumsal şirketlerde, çalışanlara yönelik çeşitli eğitimler verilmektedir. Söz konusu krizde ise bu eğitimlerin etkili bir şekilde sahaya yansımadiğı görülmüştür. Bu sonuç, şirketin “öğrenen organizasyon” kimliğinden uzak bir şekilde hareket ettiğini göstermektedir. Rekabetin çok yoğun olarak yaşandığı bir sektörde, öğrenen organizasyon olarak hareket edilmemesi; pazar payı, imaj, çalışan ve müşteri kaybı gibi olumsuz sonuçlara yol açacaktır.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Çalışmada gerçekleştirilen örnek olay incelemesi kapsamında; United Airlines Overbooking Krizi'nin gelişim süreci incelenmiştir. Havacılık sektöründe yaygın olarak uygulanan overbooking durumunun, United Airlines örneğinde geniş çaplı uluslararası bir krize dönüşmesinin nedenleri irdelenmiştir.

United Airlines Overbooking Krizi bağlamında, kriz iletişimi sürecinin nasıl uygulandığını tespit etmeyi amaçlayan bu çalışmada şu faktörler saptanmıştır:

- Müşteri odaklı kurum algısı ortadan kalkmıştır.
- Marka çalışanlarının şiddete yönelmesi sonucu marka, şiddet ile birlikte anılmıştır.
- Marka, ırkçılık suçlamalarına maruz kalmıştır.
- Marka, krizin yaşandığı ülke dışında özellikle Çin'de yoğun protestolara uğramıştır.
- Marka, krizin büyüklüğünü ve boyutlarını tam olarak algılayamamıştır ve bu nedenle krizin yönetilmesinde geç kalınmıştır.
- Rakip havayolu şirketleri, bu krizi fırsata çevirmek adına hamleler yapmıştır.
- Markaların hatalı olduğu durumlarda, hayati bir öneme sahip olan özür mekanizması ve üst yönetimin sorumluluğu üstlenmesi, zamanında gerçekleştirilmemiştir.
- Şiddet unsurlarının var olması nedeniyle basit bir marka krizi olmaktan çıkıp, markanın yer almadığı ülkelerde bile insanların şiddete karşı sert tepki göstermesine yol açan bir kriz durumu oluşmuştur.
- CEO, krizi yönetememiş, özür dilemekte direnmiş ve yaşanan olaylardan yolcuyu sorumlu tutmuştur.
- CEO Oscar Munoz, kamuoyunca talep edilen istifa çağrılarını kabul etmeyerek, istifa mekanizmasını işletmemiştir. Bunun sonucunda marka imajı daha da çok zarar görmüştür.
- Markanın ve Amerikan Havacılık otoritelerinin overbooking konusunu potansiyel bir kriz unsuru olarak değerlendirmemesi, dolaylı olarak bu krize zemin hazırlamıştır.

- Özellikle sosyal medyanın etkisiyle büyüyen krizlerde kritik rolü olan zaman unsuruna dikkat edilmemiştir. Bunun sonucunda krize geç müdahale edilmiştir.
- Uçaktan zorla indirme görüntülerinin sosyal medya platformlarında yayılmasının ardından oluşan öfke ve tepkiler dindirilememiştir. Olumsuz viral yayılma, çok hızlı bir şekilde gerçekleşmiştir.
- Sosyal medya takibi etkili bir şekilde yapılmamış ve sosyal medyadan gelen tepkilere karşı kayıtsız kalınmıştır.
- Yolcunun mağduriyetini giderme süreci şeffaf yürütülmemiş ve Dr. Dao'ya verilen tazminat miktarı açıklanmamıştır.
- Kriz net olarak çözülmemişken ve etkileri devam ediyorken marka, başka skandallarla gündeme gelmiştir.
- Kriz döneminde etkili ve sağlıklı bir medya iletişimi yürütülmemiştir. Kriz yönetiminin kesinlikle başarısız olduğu ve bir PR felaketi yaşandığı algısı yerleşmiştir.
- Markanın iletişim politikası ve kurum kültürü, bu krizi yönetmekte yetersiz kalmıştır.
- Kriz iletişimde; medya ilişkilerinin yönetilmesinde ve kamuoyuna yönelik gerçekleştirilen bilgi akışının sağlanmasında önemli bir işlevi olan kriz sözcülüğü mekanizması kullanılmamıştır.
- Online basın odası kullanımı yetersiz kalmıştır.
- Twitter'daki bazı tweetlerin silindiği ve Twitter'ın sansür uyguladığı iddia edilmiştir.

Çalışmaya konu olan United Airlines krizinde yer alan faktörler, yaşanan krizi derinleştirmiş ve diğer havayollarının yaşadığı krizlerden daha farklı ve kritik bir kriz boyutuna taşımıştır. Overbooking, havacılık sektöründe yaygın olarak görülmesine rağmen United Airlines'ta çok boyutlu bir kriz olarak ortaya çıkmıştır.

Bu kriz; şirketlerin yaşadığı krizlerin sosyal medyanın çarpan etkisi ile daha büyük bir krize dönüştüğünü, yönetilmeyen ya da yönetilemeyen krizlerin şirketler için büyük bir kaos doğurduğunu ortaya koymuştur.

Ma, Tse, Wang ve Zhang tarafından söz konusu krize yönelik olarak gerçekleştirilen çalışmada; sosyal medyanın krizlerin büyümesindeki rolü araştırılmış ve bu krizin büyümesinde sosyal medyanın önemli bir faktör olduğu belirlenmiştir (Ma, Tse, Wang ve Zhang, 2019).

Şirketlerin sahip olduğu kurum kültüründen, çalışanların yaptıkları kasıtlı ya da kasti olmayan hatalardan/davranışlardan kaynaklı krizleri bütün şirketlerin yaşama ihtimali mevcuttur. Bu krizde ayırt edici noktalar; çalışanların şiddet davranışının sorumluluğunun kurum tarafından kabul edilmemesi, müşteri haklarının ve müşteri tepkilerinin görmezden gelinmesi, mağdur yolcu başta olmak üzere kamuoyunun beklediği özür açıklamasının -sosyal medyada tepkilerin artması ve borsada yaşanan değer kaybı üzerine- geç gelmesidir.

United Airlines CEO'su Oscar Munoz'un krize karşı yaklaşımı, krizin büyümesine yol açmıştır. Scudder'in söz konusu krize ilişkin tespitlerinde de

belirttiği gibi kurumların üst yönetimlerinin yaklaşımları, krizlerin seyrinde belirleyici olmaktadır. Scudder, üst düzey yöneticilerin; özellikle çalışanlara yönelik davranışlarının krizlerin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynadığını belirtmektedir (Scudder, 2017).

Bu kriz, kurumların/markaların hatalı olduğu durumlarda özellikle kriz anlarında sorumluluğu kabul etmesinin, gerektiğinde ve zamanında özür dilemesinin önemini ortaya koymuştur. Kurumların formalite niteliğindeki özürleri, günümüz tüketicileri tarafından tepkiyle karşılanabilmektedir.

United Airlines Overbooking Krizi'ne yol açan faktörler arasında; kurum kültürünün krizlere karşı dirençli olmayışı, çalışanlara yönelik verilen eğitimlerin etkili bir şekilde uçuş operasyonlarına yansımaması ve çalışanların müşterilere karşı tolerans, hoşgörü gösterme gibi konularda yetersiz kalması da yer almaktadır.

Şirketin CEO'su yaşanan krizin sistem hatası kaynaklı olduğunu belirtse de kriz, üst yönetim ve çalışan kaynaklı bir krizdir. United Airlines, kriz sürecini yönetemeyerek, rakiplerin ve medyanın spekülasyonlarına zemin hazırlamıştır.

Sektörün bir rutini haline gelmiş olan overbooking uygulamasının United Airlines tarafından; paydaşlar ve kamuoyu nezdinde yönetilmesi gereken bir konu olarak belirlenip yönetilmesi gerekirken, konu yönetiminin gerçekleştirilmediği görülmektedir. Çalışmamıza konu olan krizde, krizin büyümesine neden olan asıl faktörün; overbooking durumunu takiben çalışanların yolcuya yönelik şiddetli tutumu olduğu göz önüne alındığında, şirketin aslında sadece overbooking konusunu değil çalışanların yolculara yönelik tavırlarını da konu yönetimi kapsamında yönetemediği ve krizin ortaya çıktığı görülmektedir.

Sonuç olarak United Airlines; uzun yıllardır uygulanan overbooking durumuna kurumsal politikalarla bir düzenleme getirememiş ve müşteri odaklı hareket edememiştir. Bunun sonucunda havacılık sektörünün en büyük krizlerinden birisi ortaya çıkmıştır. United Airlines Overbooking Krizi'nde; bir şirketin kriz iletişimi planında yer alması ve uygulanması gereken unsurların eksik bir şekilde yer aldığı ve bu durumun da krizi derinleştirdiği görülmüştür. Kriz iletişiminin yönetilememesi sonucu, United Airlines'ın marka değeri ve itibarı ağır derecede zedelenmiştir.

United Airlines Overbooking Krizi; bir şirket CEO'sunun kriz durumlarında üstlendiği rolün önemini ve bir CEO'nun krizi ele alış biçiminin krizin seyrini doğrudan, olumlu veya olumsuz etkilediğini ortaya koymuştur.

United Airlines Overbooking Krizi; dinamik, müşteri odaklı, rekabetin yoğun yaşandığı, sıfır hata ile hareket edilmesi gereken, operasyonel/saha unsurlarının yoğun olarak kullanıldığı havacılık sektöründe krizleri önlemek adına, sorun/konu yönetiminin mutlaka gerçekleştirilmesi gerektiğini ortaya koymuştur.

Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği (IATA), tarafından yayınlanan sektörel kılavuzlarda da krizlerin önlenmesine yönelik önlemler özellikle vurgulanmıştır. Rekabet koşullarının bütün şirketler için hemen hemen benzer olduğu sektörlerde, potansiyel krizleri önlemeye yönelik olarak sorun/konu yönetiminin etkili bir şekilde uygulanması; şirket imajının korunmasını sağlayacak ve zorlu rekabet koşullarında rakipler karşısında avantaj sağlayacaktır. Sorun/konu

yönetiminin amacına ulaşabilmesi için; şirket üst yönetimi tarafından takip edilmesi, sorun/konu tanımlamalarının net ve eksiksiz yapılması, analizler doğrultusunda stratejilerin belirlenip uygulanması gerekmektedir.

Önümüzdeki dönemde bu çalışmaya ek olarak United Airlines Overbooking Krizi'ndeki liderlik fonksiyonlarının detaylı analizlerine ve kurum kültürünün etkisine yönelik çalışmaların da ortaya konulması faydalı olacaktır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Dr. Öğr. Üyesi Korhan MAVNACIOĞLU tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- “Air Travel Consumer Report”, <https://www.transportation.gov/sites/dot.gov/files/docs/resources/individuals/aviation-consumer-protection/308801/2018-april-atcr.pdf>, Erişim Tarihi: 1 Ağustos 2019.
- Augustine, N. (2000). “Önlemeye Çalıştığımız Krizi Yönetmek”, Harvard Business Review Kriz Yönetimi, Çev: Salim Atay, ss:11-39, İstanbul: MESS Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası.
- Balta Peltekoğlu, F. (2016). Halkla İlişkiler Nedir? 9. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları.
- “CEO'nun Görevi Nedir?”, <https://www.temelaksoy.com/ceonun-gorevi-nedir>, Erişim Tarihi: 1 Temmuz 2019.
- Coombs, W. T. (1999). Ongoing Crisis Communication. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Coombs, T., Holladay, S. (2012). The Handbook of Crisis Communication, Singapore: Blackwell Publishing.
- “Company Leadership”, <http://ir.united.com/corporate-governance/company-leadership/#brett-j-hart>, Erişim Tarihi: 25 Temmuz 2019.
- Czarnecki, S. (2017). “Timeline of a Crisis: United Airlines”, <https://www.prweek.com/article/1435619/timeline-crisis-united-airlines>, Erişim Tarihi: 15 Şubat 2021.
- Çınarlı, İ. (2016). Kriz İletişimi. İstanbul: Beta Yayınları.
- “Dao Settlement News Release”, https://www.corboydemetrio.com/media/news/105_Dao%20Settlement%20News%20Release%20.pdf, Erişim Tarihi: 2 Ağustos 2019.
- “Dayakçı United Para İadesi Yapacak”, <https://www.airporthaber.com/united-airlines-haberleri/dayakci-united-para-iadesi-yapacak.html>, Erişim Tarihi: 3 Ağustos 2019.
- Durgut, R. (2018). Havayolu ile Seyahat Eden Yolcuların Haklarının Türk Hukukunda Düzenlenişi, Ankara Barosu Dergisi, Sayı 1, 192-217. <http://www.ankarabarusu.org.tr/siteler/ankarabarusu/tekmakale/2018-1/6.pdf>
- “E-Ticket Legal Notices”, <https://www.iatatravelcentre.com/e-ticket-notice/1248275150.htm>, Erişim Tarihi: 20 Ağustos 2019.f
- Foster, C. (2019). Hiper Bağlı Bir Dünyada İtibar Stratejisi ve Analitiği, Çev: Ahu Parlar, İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Göktepe, H. (2016). Havayolu İle Yolcu Taşımacılığında Hava Taşıyıcısının Sorumluluğu ve Yolcu Hakları, *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Özel Sayı (3), 211-223. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/andhd/issue/56712/791824>

- “Her Kriz O Markanın Sabıka Kaydıdır”, <https://mediacat.com/united-airlines-ucaktan-atilan-yolcu-krizi>, Erişim Tarihi: 10 Temmuz 2019.
- “How to Fix United Airlines Culture Problem”, <https://www.forbes.com/sites/deniselyohn/2018/03/28/how-to-fix-united-airlines-culture-problem/#6267ce08fd3d>, Erişim Tarihi: 8 Temmuz 2019.
- Kadıbeşegil, S. (2003). *Kriz Geliyorum Der*. İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Ma, J., Tse, Y.K., Wang, X., Zhang, M. (2019) “Examining Customer Perception And Behaviour Through Social Media Research – an Empirical Study of The United Airlines Overbooking Crisis”, *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, Volume 127, pp: 192-205.
- Murat, N. (2016). “Bir Kralın Hikayesi: Dave Carroll”, <https://pazarlamasyon.com/bir-kralin-hikayesi-dave-carroll>, Erişim Tarihi: 15 Şubat 2021.
- Olçay, A., Özkan, B., Göçebeler, M. F. (2018). “Konaklama ve Seyahat İşletmelerinde Yaşanan Etik Sorunlar Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme”, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17 Etik Özel Sayı, 1-11. Doi: 10.21547/jss.462929.
- Petersen, M., Kragh, H. (2018).” Up in the Air: A Case Study of United Airlines' Online Crisis Communication Vis-à-Vis Modern, Empowered Consumers on Social Media”, Aalborg University Project Library, https://projekter.aau.dk/projekter/files/268048117/Thesis2017_Bowen.Kragh.pdf, Erişim Tarihi: 10 Şubat 2021.
- Petroff, A. (2017). “United Airlines Shows How to Make a PR Crisis a Total Disaster”, <https://money.cnn.com/2017/04/11/news/united-passenger-pr-disaster/index.html>, Erişim Tarihi: 10 Şubat 2021.
- Pizam, A. (2017). “The Practice of Overbooking: Lessons Learned From United Airlines Flight 3411”, *International Journal of Hospitality Management*, 64, 94–95. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/journal/international-journal-of-hospitality-management/vol/64/suppl/C>.
- “Poll: People Won't Fly United If Another Airline Has an Identical Flight”, <https://morningconsult.com/2017/04/16/poll-people-wont-fly-united-another-airline-identical-flight/> Erişim Tarihi: 15 Ağustos 2019.
- Scudder, V. (2017). “United Airlines O'Hare Fiasco: A Lesson for All Leaders”, <https://www.commpro.biz/united-airlines-ohare-fiasco-a-lesson-for-all-leaders>, Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2019.
- Serdar, İ., (2013). Havayolu İle Seyahat Eden Yolcuların Haklarına Dair Yönetmelik Kapsamında Yolcuların Hakları The Passengers' Rights under the Regulation about the Rights to the Passengers Travelling by Air. *Journal of Yaşar University*, 8 (Özel), 2327-2421. Retrieved from <http://dergipark.org.tr/jyasar/issue/19146/203216>
- Seeger, M. W., Sellnow, T. L., & Ulmer, R. R. (1998). “Communication, Organization and Crisis”. In M. E. Roloff (Ed.), *Communication yearbook* (pp. 231–275).
- Seeger, M. W. (2006). “Best Practices in Crisis Communication: An Expert Panel Process”, *Journal of Applied Communication Research*, 34:3, 232-244, DOI:10.1080/00909880600769944.
- Sohodol Bir, Ç. (2012). “Konu Yönetimi Sürecinde İletişim ve Halkla İlişkiler”, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, Sayı 25, ss: 17-29.
- Thomas, L. (2017). United's Slogan is Getting a Makeover on Social Media, Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021.
- “United Airlines”, <https://centreforaviation.com/data/profiles/airlines/united-airlines-ua>, Erişim Tarihi: 20 Şubat 2021.
- “United Airlines CEO Oscar Munoz Won't Be Promoted To Chairman”, <https://money.cnn.com/2017/04/21/news/companies/united-airlines-oscar-munoz-chairman-board>, Erişim Tarihi: 5 Temmuz 2019.
- “United Airlines PR Boss to Step Down After Tumultuous Tenure”, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-07/united-airlines-pr-boss-to-step-down-after-tumultuous-tenure>, Erişim Tarihi: 6 Temmuz 2019.
- “United CEO Oscar Munoz is Skipping His Bonus After Rocky 2017”, <https://money.cnn.com/2018/04/23/news/companies/united-ceo-munoz->

- pay/index.html?sr=twCNN042318companies1024PMStory, Erişim Tarihi: 2 Temmuz 2019.
- “United CEO Response To United Express Flight 3411”, <https://twitter.com/united/status/851471781827420160>, Erişim Tarihi: 6 Temmuz 2019.
- “United Names New Communications Leadership After Crisis”, <https://www.holmesreport.com/latest/article/united-names-new-communicationsleadership-after-crisis>, Erişim Tarihi: 25 Temmuz 2019.
- “United Express Flight 3411 Review and Action Report”, hub.united.com, Erişim Tarihi: 20 Şubat 2021.
- Volkov, M. (2017). “United’s Crisis Mismanagement and Corporate Culture”, <https://www.corporatecomplianceinsights.com/uniteds-crisis-mismanagement-and-corporate-culture>, Erişim Tarihi: 8 Temmuz 2019.
- Yıldırım, O, Karakaya Şatır, Ç. (2018). “Halkla İlişkilerin Stratejik Bir İşlevi Olarak Konu Yönetimi: Bir Havayolu Şirketinde Konu Yönetimi Analizi”, *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi (ODÜSOBİAD)*, 8 (3), 651-662. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/odusobiad/issue/40617/441864>
- Yiğit, F, Esnaf, Ş. (2018). “Gelir Yönetiminde Kapasite Üzeri Rezervasyon İçin Bir Karma Dinamik Model Önerisi”. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 24 (75), 105-120. Retrieved from <http://dergipark.org.tr/iuiieyd/issue/9206/115581>

SUMMARY

Today, while customers act more consciously towards brands, they also react very quickly to all positive and negative activities of brands with the effect of social media platforms. This situation requires the brands to be transparent, responsible, ethical, and accountable in all their activities. What is more important than all of these is that customers are not harmed financially or morally due to the activities of the brands. If this point is not taken into consideration, brand crises that bring irreparable reputational losses may occur.

Considering the difficulties of retaining existing customers and acquiring new customers in the current competitive conditions, it has become a necessity for the brand to carry out all its activities in a planned and proactive manner. Especially when it is obvious that brands are followed by both customers, competitors and the public, it should not be thought otherwise.

The concept of overbooking, which is the crisis that is the subject of the study, which also leads a “public relations (PR) disaster” as it is stated in the media, is also called as overselling, double booking and overcapacity booking. When the overbooking application and the operation of this application are examined, it is seen that this application is a long-standing process in airline companies. Even though overbooking is seen as an operational necessity by airlines, it can be perceived as a problem by various stakeholders, especially by passengers who prefer airline companies, and by the public. While the overbooking practice, which had become a routine of the industry before the overbooking crisis, should have been determined and managed by United Airlines as an issue that should be managed before the stakeholders and the public, it seems that this issue has not been managed. In the crisis that is the subject of our study, considering that the main factor that causes the crisis to grow is the severe attitude of the employees towards the passengers following the overbooking situation, it is seen that the

company cannot manage not only the issue of overbooking but also the attitudes of the employees towards the passengers within the scope of issue management, and the crisis emerges.

The factors involved in the United Airlines crisis, which is the subject of the study, deepened the crisis and took it to a different and critical dimension than the crises experienced by other airlines. Although the overbooking situation is common in the aviation industry, it has emerged as a multidimensional crisis at United Airlines.

This crisis revealed that the crises experienced by the companies turned into a bigger crisis with the multiplier effect of social media, and unmanaged or uncontrollable crises caused great chaos for companies.

It is possible for all companies to experience crises arising from the corporate culture of the companies and the intentional or unintentional mistakes/behaviors made by the employees. The distinguishing point in this crisis is that the violent behavior of the employees is not accepted by the companies, that the customer rights and customer reactions are ignored, the public apology that comes due to the increase in reactions on social media and the loss of value in the stock market, especially expected by the victim passenger, is late.

The approach of United Airlines CEO Oscar Munoz, who was one of the factors that deepened the crisis in question, caused the crisis to grow.

One of the most important points to be made in crisis management is the responsibility of the company and apologizing if there is a mistake. This crisis has revealed the importance of accepting responsibility, especially in times of crisis, and apologizing when necessary and in a timely manner, especially when companies/brands are at fault. The formal apologies of companies can be met with a reaction by today's consumers.

Although the CEO of the company states that the crisis is caused by a system error, the crisis is a crisis caused by senior management and employees. United Airlines, unable to manage the crisis, paved the way for the speculations of competitors and the media. As a result, United Airlines was unable to manage this crisis and its brand value was severely damaged.

Ödeme Gücüne Ulaşarak Adil Vergi Sistemi Oluşturma: Seçilmiş AB Ülkeleri İncelemesi

Mehmet Sadık AYDIN*

ÖZ

Kamu hizmetlerinin sunumunun en önemli finansman kaynağı vergilerdir. Vergi hasılatını sağlamanın en iyi yolu da vergiye karşı direnci minimum seviyede tutmaktır. Vergiye karşı direnci minimum seviyede tutmanın en iyi yolu da adil bir vergi sistemini inşa etmektir. Adil bir vergi sistemi aracılığıyla mükelleflerin vergi uyumunun artırılması beklenmektedir. Vergi sistemi oluşturulurken iki yaklaşıma göre vergilendirme yapılmaktadır. Fayda yaklaşımı ve ödeme gücü yaklaşımıdır. Ödeme gücünün en önemli göstergesi gelirdir. Diğer ödeme güçleri de gelir üzerinden ifade edilmektedir. Gelirin tüketime ayrılan kısmına harcama denirken, tasarrufa ayrılan kısmına da servet denilmektedir. Dolayısıyla ödeme gücünün göstergeleri; gelir, servet ve harcamadan oluşmaktadır. Ödeme gücüne ulaşmada da çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Artan oranlı vergileme, ayırma prensibi ve en az geçim indirimi ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerdir. Bu çalışmada ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin seçilmiş AB ülkelerinde nasıl uygulandığı, bunun vergi hasılatına etkisi ve adil vergileme ile ilişkisi üzerinde durulacaktır. Çalışma kapsamında sistemlerin adil olup olmaması tartışmasından ziyade ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlere ilişkin veriler kullanılarak ödeme gücünün vergi adaleti ile ilişkisi ortaya konulacaktır. Çalışmada AB üye ülkelerin verilerinden yararlanılarak literatür taraması ile verilerin analizi yöntemi uygulanmıştır. Çalışma aracılığıyla; ödeme gücüne ulaşmada uygulanan yöntemler kullanılarak vergide adalet ve adalet algısı ilişkisini ortaya koyup literatüre katkı sunulması amaçlanmaktadır. Çalışma sonucunda AB üye ülkelerinde vergi sistemlerinin farklı olduğu, ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemleri farklı şekilde uyguladıkları ve bunun da genelleme yapılması önünde engel oluşturduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ödeme Gücü, Artan Oranlılık, Ayırma Prensibi

JEL Sınıflandırması: H2, H21, H10

Establishing A Fair Tax System By Reaching The Ability to Pay: Selected EU Countries Analysis

ABSTRACT

Taxes are the most important source of funding for the provision of public services. The best way to ensure tax revenue is to keep tax resistance to a minimum. The best way to keep tax resistance to a minimum is to build a fair tax system. Tax compliance of taxpayers is expected to be increased through a fair tax system. While creating the tax system, taxation is made according to two approaches. It is the benefit or also the utilization approach and the power of payment or the power approach. The most important indicator of solvency is income. Other payment powers are also expressed in income. While the part of income that is reserved for consumption is called spending, the part that is allocated to savings is called wealth. Therefore, indicators of ability to pay; it consists of income, wealth and spending. Various methods are also used in reaching the ability to pay. Progressive taxation, separation principle and minimum livelihood allowance are the methods used to reach the ability to pay. In this study, it will be focused on how the methods used to

*Dr. Öğr. Üyesi, Mardin Artuklu Üniversitesi İİBF, İktisat Bölümü, sadik.aydin@artuklu.edu.tr , ORCID Bilgisi: 0000-0001-7587-5109

reach ability to pay are applied in selected EU countries, its effect on tax revenue and its relationship with fair taxation. In the study, rather than discussing whether the systems are fair or not, the relationship between ability to pay and tax justice will be revealed by using data on the methods used to reach ability to pay. In the study, using the data of EU member countries, literature review and data analysis method were applied. Through work; It is aimed to contribute to the literature by revealing the relationship between justice in tax and justice perception by using the methods applied in reaching the ability to pay. As a result of the study, it was found that the tax systems in EU member countries are different, they apply the methods used to reach the ability to pay in different ways, and this creates an obstacle to generalization.

Key Words: Ability to Pay, Progressivity, Separation Principle

JEL Classification: H2, H21, H10

GİRİŞ

Vergi; kamu hizmetlerinin finansmanında kullanılan en önemli kaynağı ve devletlerin bağımsız olma göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Ayrıca verginin uygulanması ile ilgili tartışmalar geçmişten günümüze gelinceye dek devam etmektedir.

Özellikle vergilerin neye göre alınması gerektiği sorusu etrafında ciddi tartışmalar yürütülmüştür. Kimi iktisatçılar verginin alınan kamu hizmeti miktarı değerinde hizmetten yararlanılması ölçüsünde, kimi iktisatçılar da bunun yerine kişinin ödeme gücü ölçüsünde olması gerektiğini belirtmiştir.

Ödeme gücüne göre vergi sisteminin oluşturulması durumunda ise, ödeme gücünün göstergelerinin neler olacağı tartışmaları ortaya çıkmaktadır. Ödeme gücünün temel göstergesi gelirdir. Diğer göstergeler de gelir üzerinden ifade edilmektedir. Zira gelirin tüketime ayrılan kısmı harcama, gelirin tüketilmeden elde bırakılan kısmına yani tasarrufa ayrılan kısmına ise servet denilmektedir. Geliri artan bireyin daha fazla ödemesi, daha az olan bireyin daha az ödemesi ödeme gücünün temel mantığını oluşturmaktadır. Ödeme gücü eşit olan bireylerin eşit vergi ödemesi yatay adalet, ödeme gücü farklı olan bireylerin farklı vergi ödemesi ise dikey adalet olarak ifade edildiğinden ödeme gücü aynı zamanda adil vergi sistemi kurulması amacına da hizmet etmektedir.

Ödeme gücü adil vergi sistemi oluşturma açısından bu kadar önemli iken, ödeme gücüne ulaşılması için ne yapılması gerektiği sorusu akıllara gelen bir diğer sorudur. Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemler adil vergi sistemini inşa ederek vergiye karşı gösterilmesi muhtemel tepkileri bertaraf etmiş olacaktır. Ödeme gücüne ulaşmak için; artan oranlı vergileme, ayırma prensibi ve en az geçim indirimi yöntemleri kullanılmaktadır. Bu yöntemler aracılığıyla geliri fazla olanlardan daha fazla vergi alınırken, düşük gelir düzeyindekiler de korunmuş olmaktadır.

Bu yöntemlerin farklı şekillerde uygulandığı bilinmektedir. Kimi ülkeler düz oranlı vergiler uygularken, kimi ülkeler artan oranlı vergiler uygulamaktadır. Aynı şekilde ülkelerin bir kısmında emek ve sermaye arasında bir farklılık ortaya konulmazken, bir kısmında da ücretler üzerinden alınan vergileri sermayeye karşı korumak için daha düşük oranlarda vergilediği görülmektedir. Yine bazen belli gelir düzeyinin altında gelir elde edenlerden vergi almazken, bazen düşük düzeyde vergi alabilmektedir. Dolayısıyla her ülkenin ödeme gücüne ulaşma

yöntemlerini farklı şekillerde uyguladıklarını söylemek mümkündür. Bu çalışmada da Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerden nasıl yararlandıkları ve bu yöntemlerin vergi hasılatına ve adil vergi sisteminin oluşturulmasına etkisi analiz edilecektir.

Çalışma kapsamında öncelikle ödeme gücü kavramı anlatılacak, ardından ödeme gücünün göstergelerinin neler olduğu ve ödeme gücünde kullanılan yöntemlerin neler olduğu anlatılacaktır. Ardından da seçilmiş AB ülkelerinde bu yöntemlerin nasıl kullanıldığı anlatılacaktır.

I. VERGİLEMEDE ADALET

Vergilemede adalet, belli bir ülkede belli bir dönemde uygulanan vergi yükünün toplum tarafından kabul edilebilir olmasıdır. Aynı zamanda, herkesten ödeme gücü ölçüsünde vergi alınmasını gerektirir (Pehlivan, 2011: 146). Bu kavramı açmak gerekirse, vergilemede adalet; vergi yükü dağılımında adaletin amaçlandığı, mevcut vergi sisteminde kimden ne kadar vergi alınması gerektiği ve yükümlerinin kişisel özelliklerinin göz önünde bulundurularak vergilemenin ölçütünün ne olması gerektiği konularına verilen cevaplarla izah edilmektedir (Kargı, 2017; 59).

Vergilemede adaletin sağlanması amacıyla çeşitli önlemlere başvurulmaktadır. Çifte vergilendirmenin önlenmesi ve vergi kaçakçılığı ile mücadele, adalet duygusunu zedeleyecek şekilde şiddetli ve taraflı işlemlere başvurulmaması, gelir grupları açısından değerlendirildiğinde alt ve üst gelir gruplarından aynı düzeyde vergi alınmaması, medeni durum ve çocuk sayısına göre vergilendirmenin farklı yapılması, emek ve sermayenin farklı vergilendirilmesi gibi hususlar adaletin sağlanması amacına dönük uygulamalar arasındadır (Cansız, 2014, 36).

Vergi yükü dağılımında adalet birçok faktörden etkilenmektedir. Bunlar arasında; vergi yapısı ve vergilendirme politikalarının durumu, mükellef yapısı, kayıtdışı ekonomi, istisna, muafiyet, vergi afları, genel ekonomik durum ve gelir dağılımında adalet yer almaktadır (Koç ve Dağlı, 2007, 34). Uluslararası literatür incelendiğinde de genellikle vergi yükü dağılımında adalet algısı etrafında şekillenerek vergilendirmede adalet konusu tartışılmıştır. Adalet algısının bireyleri otoriteyi meşru ve güvenilir görmelerine yol açtığı ve otorite ile işbirliğini arttırdığı (Farrar vd., 2020, 487), vergi ödeme konusundaki istekliliği etkilediği (Siahaan, 2005, 33) bilinmektedir. Adil olmadığına inanılan bir vergi sisteminde vergi ödeme isteği düşük olurken, nispeten daha adil olduğuna inanılan bir vergi sisteminde vergi ödeme konusundaki istek daha fazla olacaktır.

Vergi sistemleri iki temel sacayağı üzerine kurulmuştur. Bunlar etkinlik ve adalettir. Vergi sisteminin adil olması etkin bir sistem olduğu anlamına gelmeyeceği gibi etkin bir vergi sistemi de adil olmak zorunda değildir. Ramsey, etkinliği önemserken, birçok kamu maliyecisi adaleti önceleyebilmektedir. Etkinlik ve adalet arasındaki çatışmaya bir örnek vermek gerekirse; artan oranlı vergi yapısı dikey eşitsizliği azaltırken, üretime yönelik işgücü ve sermaye kullanma güdülerini azaltarak, vergi kaçaklarını ve kaçınmalarını artırarak etkinliği azaltabilmektedir (Koç ve Dağlı, 2007, 36).

Vergi adaleti kavramı, politik açıdan birçok kişinin kendi çıkarları doğrultusunda kullanılan bir argümana dönüşebilmektedir. Hristiyanlıkta ruhban sınıfının vergilendirilmemesi ya da Müslüman toplumunda Müslüman olmayanlardan cizye adı altında ek vergi alınması adil uygulamalar olarak kabul edilmiştir (Lang, 1998, 3).

Vergi adaleti, kişilerin vergi ödeme güçlerine göre vergilendirilmesi yanında, sosyoekonomik yaşamın düzenlenmesinde önemli bir araç olarak da değerlendirilebilir. Vergide adalet ilkesi, vergide eşitlik ve genellik ilkelerinin uygulanmasına bağlıdır (Orhaner 2000, 150).

Adil bir vergi sisteminin inşasında nasıl bir yöntemin izlenmesi gerektiği konusunda tartışmalar uzun yıllardır literatürdeki yerini korumaktadır. Ancak sistematik açıdan konsensüs sağlanan iki temel yaklaşımın olduğu bilinmektedir. Bunlardan ilki fayda yaklaşımı, ikincisi ise ödeme gücü yaklaşımıdır (Edizdoğan, 1989, 146).

Ödeme gücü yaklaşımında mükellefin şahsi durumuna göre ödeyebileceği vergi hesaplanmakta; fayda yaklaşımında ise kamu hizmetleri ile ödenen vergi arasında bir bağ kurularak verginin kamu hizmetinin bir bedeli olduğu kabul edilir. Bu çalışma kapsamında ödeme gücüne ulaşarak adaletin sağlanması anlatılacağından fayda yaklaşımına değinilmeden ödeme gücü üzerinden analiz yapılacaktır.

II. ÖDEME GÜCÜ KAVRAMI

En önemli kamusal finansman aracı olarak kabul edilen vergilerin neye göre hesaplanacağı ya da neye göre ödenmesi gerektiği konusunda literatürde iki farklı yaklaşım benimsenmiştir. Bunlar; fayda (istifade) yaklaşımı ve ödeme gücü (iktidar) yaklaşımlarıdır. Fayda (istifade) yaklaşımı dayanağını 17-18. yüzyıllarda hüküm süren temel iktisadi doktrin olan fizyokrasiden almaktadır (Liberati ve Paradiso, 2014:5). Bu yaklaşım, Sözleşmecî gelenekle paralellik arz eden düşünceleri barındırmaktadır. Bireysel yaşayan insanlar bireysel ihtiyaçlarını karşılamakta güçlük çekmeyecekken topluluk halinde yaşamaları durumunda sosyal ihtiyaçlarını karşılamakta güçlük çekebileceklerdir. Bu durumda egemen bir gücün boyunduruğu altına girerek toplumsal ihtiyaçlarını karşılama yolunu tercih etmektedirler. Toplum bireyleri bir araya gelerek egemen bir gücü oluşturup kendilerini koruma karşılığında bu güç ile imzalayacakları sözleşme ile bunu teminat altına alabileceklerdir (Rousseau, 2017, 13). Kısacası fayda yaklaşımı, bireylerin kamu hizmetlerinden sağladıkları fayda ile ilişkilendirilerek vergilerini ödemektedirler. Ödeyecekleri vergi miktarı ya bu faydaya eşit ya da nispi olarak yakın bir vergi miktarı olacak ve bu miktarda kamu hizmetinin finansmanına katılım göstermiş olacaklardır (Neill, 2000, 118). Fayda yaklaşımının benimsenmesi belli koşulların gerçekleşmesine bağlıdır; öncelikli olarak fayda sağlanacak kamu harcama miktarı ve fayda miktarının belirlenmiş olması gerekmektedir. Bundan sonra dağılımın sağlanması halinde bu dağılım yeni bir adaletsizliğe yol açmayacak şekilde gelir ve serveti artırmakta bir amaç olarak kullanılmalıdır. Son olarak faydalanacak kişilerden tahsil edilen miktarın verimsiz alanlarda kullanılmaması gereği vardır (Bird, 1976, 2).

Fayda yaklaşımına yöneltilen eleştiriler de bulunmaktadır. Vergi fayda teorisine göre değerlendirildiğinde, tüm mal ve hizmetleri faydasının ölçülebilir olduğu kabul edilir, ancak belli kamusal hizmetlerin faydasını ölçmek mümkün değildir. Buna tam kamusal mal ve hizmetler örnek olarak gösterilebilir (Kennedy, 2013, 51). Fayda yaklaşımının bir diğer eleştirisi ise, kamusal mallara yönelik talebin özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Belli kamusal mallara yönelik talepte asimetrik bilgi olması, bedavacılık problemi olması, vergi dolayısı ile sağlanan fayda ve ödenen vergi arasında eşitsizlik olması bunlar arasında sayılabilmektedir (Akdoğan, 2009, 127).

Verginin kabul edilmesine yönelik olarak fayda yaklaşımına alternatif olan diğer yaklaşım ise ödeme gücü (iktidar) yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda fayda yaklaşımına yönelik eleştiriler ön plandadır ve fayda yaklaşımının benimsenmemesi halinde nasıl bir vergileme yaklaşımının benimsenmesi gerektiği üzerinde durulmaktadır. Ödeme gücü yaklaşımının benimsendiği dönem, kişisel gelir vergilerinin şekillendiği 19. yüzyıl ile aynı dönemlere denk gelmektedir (Utz, 2002, 871). Gerek teorik açıdan gerekse de uygulama açısından ele alındığında mükelleflerin vergiye yönelik farklı tutumlar alabileceğini düşünerek vergilendirme yaparken aynı şartlarda olmadıkları göz önünde bulundurulmak zorundadır (Akdoğan, 2009, 128). İnsanlar aynı gelir düzeyine sahip olmadıkları için aynı ödeme gücüne de sahip değildirler. Dolayısıyla aynı miktarda harcama da yapamamaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında verginin sosyal amacı göz önünde bulundurulmaktadır. Verginin sosyal amacından bahsedildiğinde gelir dağılımında adaletin sağlanması akıllara gelmektedir. Bu bakımdan fayda ilkesinin, en çok faydalanma ihtiyacı olan dar gelirli ya da daha düşük gelirli tabakaların fazla olduğu bir toplumda uygulanması sosyal adalete aykırıdır (Toader, 2013, 160). Ödeme gücünün farklı yönü burada ortaya çıkmaktadır. Ödeme gücü yaklaşımının benimsendiği bir sistemde mükellefler adil muamele gördüklerini ve eşit vergi yükünü yüklediklerinden dolayı sisteme daha olumlu yaklaşmaktadırlar (Utz, 2002, 869).

Ödeme gücü ile ilgili literatür incelendiğinde farklı tanımlamaların yapıldığı görülmüştür. Ödeme gücü kavramı anayasal bir ilke olarak da uygulanmaktadır. İtalyan anayasasında¹; “Herkes kendi ödeme gücüne göre kamu harcamalarına katılmak zorundadır ve vergi sistemi artan oranlılık esaslarına göre kurulur” ifadesi yer almaktadır (Senato Della Republica, 1947, 15). Kısacası ödeme gücü; bireyin, kendisinin ve aile fertlerinin geçimini karşıladıktan sonra elinde kalan servet ve geliri olarak ifade edilmektedir (Turhan, 1993, 329).

Ödeme gücü kavramı ifade edilirken Adam Smith’in vergileme ilkelerini göz önünde bulundurmakta yarar vardır. Zira sistematik olarak ödeme gücü yaklaşımına öncülük eden iktisatçı Smith’tir. Smith’in vergileme ilkeleri; adalet, kesinlik, uygunluk ve iktisadilik ilkeleridir (Smith, 2006, 350). Burada özellikle adalet ilkesine değinmekte yarar vardır. Smith vergilemede adaleti ikiye ayırmaktadır. Aynı ödeme gücüne sahip olanların aynı oranda vergilendirilmesi

¹ 1947 tarihli İtalya Anayasasının 53. Maddesi.

yatay adalet, farklı ödeme gücüne sahip olanların farklı oranlarda vergilendirilmesi ise dikey adalet kavramı ile ifade edilmiştir. Ödeme gücü kavramının bu kapsamda ele alındığı görülmektedir. Ödeme gücünün adaleti sağlamada önemli bir işleve sahip olduğu biliniyorsa ödeme gücünün göstergelerinin neler olduğunu bilmek gerekmektedir.

Tablo 1. Ödeme Gücü İlkesi ve Faydalanma İlkesi Karşılaştırması

Ödeme Gücü İlkesi	Fayda İlkesi
Vergilendirilebilir unsurların tamamı vergi kapsamına alındığından vergi tabanı daha geniştir.	Her unsurun vergilendirilmesi mümkün olmadığından vergi tabanı daha dardır.
Ödeme gücü göstergeleri belli olduğundan uygulanması daha kolaydır.	Bazı mal ve hizmetlerden sağlanan fayda düzeyi hesaplanmadığından uygulanması daha zordur.
Ödeme gücü göstergeleri belli olduğundan ödenecek vergi daha kolay hesaplanmaktadır.	Faydalanılan kamu hizmeti düzeyi kısmen belli olduğundan ödenecek vergiyi hesaplamak güçtür.
Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin doğru kullanılması durumunda gelirin adil dağılımına katkı sunar.	Faydalanılan kamu hizmeti düzeyi tam belli olmadığından gelir dağılımını bozucu bir etkisi vardır.

Kaynak: Literatür incelemesi sonucu yazar tarafından oluşturulmuştur.

Her iki yaklaşımın bir arada uygulanması gerektiğini ifade eden iktisatçılar da olmuştur. Musgrave'in Petty'den aktarımına göre bireylerin ödeyeceği verginin kamu hizmetlerinden sağlayacakları fayda ve gelir ile servetleri ile orantılı bir düzeyde olması gerekmektedir (Musgrave, 1959, 66).

A. Ödeme Gücünün Göstergeleri

Ödeme gücü kavramı açıklandıktan sonra, ödeme gücünün göstergelerinin ne olduğunun bilinmesi gerekmektedir. Kamu maliyesi literatüründe genelde ödeme gücü göstergeleri olarak; gelir, harcama ve servet sayılmaktadır.

1. Gelir

Ödeme gücünün en önemli göstergelerinden biri gelirdir. 19. yüzyılda ağırlıklı olarak savunulan görüş, verginin ödeme gücü göstergesi olarak geliri esas alarak dizayn edilmesi gerektiği şeklindedir (Musgrave, 1959, 94). Ödeme gücünün en önemli göstergelerinden birinin gelir olmasının birçok nedeni vardır. Özellikle bireylerin yaşamlarını idame ettirmeleri için ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlerin tüketimi için ayrılan kaynak ya da gelecekte harcamak için ellerinde tuttıkları kaynak gelire ifade edilmektedir. Yani gelirin kendisi ödeme gücünün en önemli göstergesinin olmasının yanı sıra; gelirin tüketime ayrılan kısmına harcama ya da gelirin tüketilmeden biriktirilen kısmına ise servet denilmektedir. Bu ikisi de ödeme gücünün önemli göstergeleridir. Ya da adalet açısından bakıldığında da gelir önemli bir ödeme gücü aracıdır. Gelirin sübjektif bir yapıya sahip olması yani kişiye göre farklı vergilendirmeye uygun olması da bu nedenler arasında sayılabilmektedir (Akdoğan, 2013, 224).

Üretim faktörlerinin üretim sürecine dahil edilmesi karşılığında elde edilen değerler akımı olarak genel bir şekilde tanımlanan gelir, iktisadi anlamda bir kişinin belirli bir dönem başında ve sonunda aynı zenginlikte kalmak şartıyla tüketebileceği mal ve hizmetlerin toplamı

olarak tanımlanmaktadır (Yegen, 2019, 238). Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan gelir tanımına bakıldığında ise; “*Gelir; bir gerçek kişinin bir takvim yılı içerisinde elde ettiği kazanç ve iratların safi tutarıdır (Gelir Vergisi Kanunu Md. 1).*”

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemler sonraki kısımlarda anlatılacaktır. Ancak ödeme gücüne ulaşmada kullanılacak yöntemlerin doğru uygulanması açısından da gelire ilişkilendirilmesi önem arz etmektedir (Eke, 2018, 22). Zira artan oranlı gelir vergisi uygulaması açısından bakıldığında, ödeme gücü olarak kabul edilen gelir arttıkça bir üst dilimden vergilendirme söz konusu olmaktadır. Yani ödeme gücü arttıkça ödenmesi gereken verginin de artması beklenmektedir.

Vergilendirilebilir gelire ilgili literatürde iki farklı yaklaşım yer almaktadır. Yani gelirin nasıl kabul edileceği konusunda iki ayrı yaklaşım benimsenmektedir. Bunlar; kaynak teorisi ve net artış teorileridir.

Kaynak teorisi, geliri dar anlamı ile tanımlamaktadır. Kaynak teorisinde gelirin belli bir kaynaktan düzenli olarak sağlanması gereği bulunmaktadır (Nadaroğlu, 1998, 337). Daha genel bir şekilde izah etmek gerekirse kaynak teorisinin kabul edilmesi durumunda gelirin oluşabilmesi için iki şartın gerçekleşmiş olması gerekmektedir. Bunlar; üretim faktörlerinden biri ya da tamamının üretim sürecine dahil edilmesi ve elde edilen gelirin süreklilik arz etmesi şartı bulunmaktadır (Rakıcı ve Aktuğ, 2020, 893). Yani süreklilik arz etmeyen değer akımları gelir olarak kabul edilmemektedir. Ancak bu teorisin eleştirilen noktaları bulunmaktadır. Kimi iktisatçılar bu teoriyi, sınırlı kaynaklardan elde edilen kazançların gelir olarak kabul edilmesinin vergi tabanını daraltması ve bir seferlik elde edilen büyük miktarlarda kazançların vergi dışı bırakılmasından dolayı adaletsizliğe yol açacağını düşünerek eleştirmektedirler (Ortaç, 1999, 107). Ayrıca gelirin dar anlamda tanımlanması nedeniyle birçok gelir yaratan faaliyetin vergi kapsamının dışında bırakılmasının vergi hasılatında etkisizlik yaratacağı da unutulmamalıdır.

Net artış teorisi ise geliri geniş anlamı ile tanımlamaktadır. Literatürde gelirin geniş anlamda tanımı kavramı şeklinde kullanıldığı da görülmektedir. Bu teoriye göre gelir, bir kişinin belirli bir dönemdeki yapmış olduğu harcamalar ile malvarlığında ortaya çıkan artışlar olarak kabul edilmektedir (Batirel, 2007, 122). Net artış teorisi kapsamında üretim faktörleri üretim sürecine dahil edilmemiş dahi olsa ve süreklilik arz etmemişse dahi yani bir seferlik elde edilmiş olsalar da miras, bağış, hibe, nafaka, piyango ikramiyesi gibi değerler ve menkul/gayrimenkul değer artışları kişilerin ödeme güçlerinde artışa yol açtıklarından dolayı gelir sayılabilmektedirler (Şenyüz vd., 2019, 4).

Her iki yöntemin kabul edilmesinin de kendine göre avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Ancak hangi yöntem benimsenirse benimsensin adaletli bir sistemin inşa edilmemesi durumunda vergilendirmede yaşanacak uyumsuzluk problemlerinin kaçınılmaz olacağı unutulmamalıdır.

Bunlarla birlikte farklı vergi uygulamalarına literatürde yer verilmektedir. Özellikle negatif gelir vergisi uygulaması ve Kaldor tipi harcama vergisi, Ramsey Vergisi buna örnek olarak gösterilebilir.

Yoksullukla mücadelede uygulanan bir mali araç olan negatif gelir vergisi; piyasa şartları göz önüne alınarak belirlenen yoksulluk seviyesinin üzerinde gelir elde eden mükelleflerin devlete vergisini ödediği, ancak bu seviyenin altında gelir elde eden mükelleflerin ise devletten transfer ödemesi almasının savunulduğu bir mali araç olarak görülmektedir (Uzunali ve Altun, 2020, 387).

Yukarıda sayılan adalet ile ilgili ilkelerin aksine Ramsey'in önermiş olduğu vergileme adil bir vergi anlayışını ortaya koymaktan ziyade etkin bir vergi sistemi oluşturmaya yöneliktir. Ramsey kuralı mallar üzerine konulan tüketim vergilerine dayanmakta ve optimal vergilendirme için talep esnekliği düşük olan malların yüksek oranlarda vergilendirilmesini önermektedir (Güler, 2017, 244).

Kaldor türü harcama vergilerine harcama kısmında değinileceğinden bu kısımda ayrıntılarına değinilmeyecektir.

2. Harcama

Ödeme gücünün bir diğer göstergesi de harcamadır. Farklı kaynaklarda tüketim ismi ile de kullanılmaktadır. Harcamalar üzerinden vergi alınması ile ilgili en kapsamlı çalışmayı Nicholas Kaldor yapmıştır. Kaldor harcamalar üzerinden alınacak olan verginin daha adil ve daha tarafsız olacağını ifade etmiştir (Kaldor, 1955, 249). Kaldor'un harcamalarla ilgili değerlendirmesinden yola çıkarak; gelirin tüketilmemesinin sermaye stoğuna katkı yaparken harcamanın sermaye stoğunu eritecek bir niteliğe sahip olması sonucu çıkarılabilmektedir (Şen ve Sağbaş, 2015, 216).

Harcamaları gelir ile ilişkilendirerek ele almak gerekirse, gelir artışı tüketime yönelik harcamaların oranını azaltacağından gelir dağılımını daha da adaletsiz bir hale getirecektir. Yani düşük gelir düzeyindekiler gelirlerine oranla yüksek gelirlilerden daha fazla tüketip daha fazla vergi ödemek durumunda kalacaklardır. Harcamalar üzerinden alınacak olan verginin eleştirilen noktası da budur (Uluatam, 1999, 300).

Verginin gelir üzerinden değil de harcamalar üzerinden alınması; harcamayı ödeme gücünün bir göstergesi yapsa dahi daha adil olduğu

sonucunu ortaya koymaz. Zira yukarıda anlatıldığı şekliyle uygulanması durumunda adaleti bozucu bir etki de ortaya koyduğu söylenebilmektedir. Bunun için vergilendirme yapılırken sadece harcamanın değil harcama ile birlikte gelirin de göz önünde bulundurulması daha adil bir uygulamaya katkı sunmuş olacaktır.

3. Servet

Ödeme gücünün bir diğer göstergesi de servettir. Serveti genel anlamda tanımlamak gerekirse gelirin tüketilmeden elde tutulan kısmıdır denilebilir. Verginin sosyal amaçlarına bakıldığında gelir dağılımında adaleti sağlamaya en fazla hizmet eden vergi türü servet vergileridir.

Gelir ve servet kavramları birbirine benzerlik göstermektedir. Gelirin tüketilmeden elde tutulan yani tasarruf niteliğine sahip olan kısmı servet olarak kabul edildiğinde gelirin bir daha vergilendirilmiş olduğu yani çifte vergilendirme ortaya çıkabildiği gibi bir yanılsama olabilmektedir (Akdoğan, 2013, 227).

Aynı miktarda emek geliri ve servet geliri bir arada değerlendirildiğinde servet gelirin hem daha güvenli olduğu hem de süreklilik arz ettiğinden dolayı daha yüksek bir mali güç yarattığı söylenebilir (Budak, 2010, 109). Servetin ödeme gücü olarak kabul edilmesi, kapitalist sistemin ileri aşamalarında sermaye birikiminin artışı ile olmuştur (Nadaroğlu, 1998, 308). Servet üzerinden vergi alınması durumunda ödeme gücünün daha kolay tespit edildiği düşünülmektedir. Ayrıca servet birikimi gelecekle ilgili bir güven yaratır ve kişileri ekonomik açıdan bağımsız hissettirdiğinden yatay ve dikey adaleti sağlamaya katkı sunmaktadır (Freebairn, 2005, 7).

Ödeme gücü göstergesi olarak kabul edilen, gelir, harcama ve servet; devletin en temel görevlerinden olan gelir dağılımında adaleti sağlamada önemli bir araç olarak kullanılmaktadırlar. Bu unsurlardan sadece birinin kullanılması vergi sisteminde eksikliklerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla her üç unsurun da aynı vergi sistemi içerisinde kullanılması durumunda hem eksiksiz bir sistem oluşturulmuş olmakta hem de adaleti sağlayarak vergi uyumu güçlendirilmiş olmaktadır.

B. Ödeme Gücüne Ulaşmada Kullanılan Yöntemler

Adil bir vergi sistemi inşa etmek için ödeme gücü yaklaşımına göre vergilendirilme yapılması gereğinden önceki kısımlarda bahsedilmişti. Ancak bunun nasıl sağlanacağını bilmesi gerekmektedir. Yani ödeme gücü göstergesi olarak gelir uygulanacağı kabul edilmişse gelir üzerinden alınacak olan bir verginin nasıl uygulanacağını bilmesi gerekmektedir. Bu durumda da ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin hangisi olduğu sorusu akla gelmektedir. Literatürde ödeme gücüne ulaşmada

kullanılan yöntemler; artan oranlılık, ayırma prensibi, en az geçim indirimi ve istisna ve muafiyet uygulamasından oluşmaktadır.

1. Artan Oranlılık

Vergi matrahı arttıkça yani vergilendirilebilir gelir arttıkça vergi oranının da artması artan oranlılık şeklinde ifade edilebilir. Ters durumda ise yani düz oranlı vergilerde her gelir düzeyi için aynı oranda vergi alınmaktadır. Yani vergi oranı matrah artışından bağımsızdır.

Artan oranlılık kavramını birçok farklı açıdan ele almak mümkündür. Marjinal fayda yaklaşımı açısından artan oranlılık kavramı ele alınır, gelir artışının ödeme gücü artışına da yol açacağı sonucu ortaya çıkmaktadır. Artan oranlılıkta, gelirin artması ile birlikte gelirin son biriminden sağlanacak fayda azalacağından, fedakarlıkta eşitlik ilkesi açısından artan oranlı vergi uygulamasının vergilemede adalet ilkesine daha uygun olduğu düşünülmektedir (Minarik, 1985, 35).

Üretim faktörlerinin üretim sürecinden aldıkları paya birincil gelir dağılımı denilmektedir. Ancak bu gelir dağılımının adil olmamasından dolayı devlet maliye politikası araçlarından vergi ve harcama mekanizmasını kullanarak gelir dağılımını daha adil hale getirmeye çalışır. Bu bakımdan adaleti sağlamada en uygun vergi aracı artan oranlı vergilemedir (Nadaroğlu, 2000, 313).

Vergilendirme konusunda yaşanan tartışmalar iki ana çerçevede tartışılmaktadır. Bunlar adalet ve etkinliktir. Etkin uygulanan her vergi adil olmayabilir. Ya da adil uygulanan her vergi etkin olmayabilir. Kapitalist sistem daha çok etkin vergilendirmeyi benimserken artan oranlı vergileme uygulanması durumunda ise etkinlikten ziyade adil bir vergilemenin benimsenmesine katkı sağlamış olur (Dikmen, 1973, 244).

Artan oranlılık önceleri sadece vergi tarifesinin belirlenmesi için uygulanan yöntem olarak değerlendirilirken sonraki dönemlerde vergi sisteminin ekonomik ve sosyal amaçları gerçekleştirmesinde kullanılan en önemli araçlardan biri haline dönüşmüştür (Kay, 1990, 36). Artan oranlı vergi sistemi uygulamasının gelir dağılımı ile ilişkisi konusunda çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bunlar arasında en kapsamlı olanlar; Musgrave-Thin ve Kakwani tarafından etkin artan oranlılık ölçütü konusunda yapılan çalışmalardır (Urban, 2009, 2). Artan oranlılığın uygulanma şekli bu konu hakkında bilgiler vermektedir. Gelir dağılımında adaleti sağlama açısından tersine artan oranlı tarifeler olumsuz, basamak usulü artan oranlı gelir vergisi tarifesi ise olumlu olarak görülmektedir.

Kısacası artan oranlı vergi tarifesi uygulaması ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerden biri olarak gelir dağılımında adaletin sağlanmasında önemli bir işleve sahiptir.

2. Ayırma Prensibi

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan bir diğer yöntem ayırma prensibidir. Ayırma prensibi emek ve sermayenin farklı vergilendirilmesi esasına dayanmaktadır. Bu ilkenin temelinde kazanılmış gelir olarak kabul edilen emekten elde edilen gelirin kazanılmamış gelir olarak kabul edilen sermayeden elde edilen gelire göre farklı ödeme gücüne sahip olduğu düşüncesi yatmaktadır (Erdem, Şenyüz ve Tatlıoğlu, 2003, 108).

Ayırma ilkesinde diğer yöntemlerden farklı olarak niceliksel olarak hesaplamalarda ya da oranlarda farklılıklara gidilmemekte, direkt kaynakları farklılaştırarak vergilendirmektedir (Mutluer, vd. 2014, 218).

Ayırma ilkesinin en temel düşüncelerinden biri emeğin sermaye karşısında savunmasız olmasıdır. Yani vergi yüküne dayanma açısından emeğin daha kırılgan olmasından dolayı diğer vergilerden farklı uygulanması gerektiği düşünülmektedir (Akdoğan, 2013, 252). Ayrıca emek dolayısıyla elde edilen kazanç genel olarak riskli kazanç olarak değerlendirilebilmektedir. Yani hastalık, sakatlık vb. durumlarda emeği kullanarak gelir elde etmek mümkün olmamaktadır. Bu nedenle emeğin korunması için diğer kazanç unsurlarından farklı olarak vergilendirilmesi gerektiği düşünülmektedir (Mutluer vd., 2014, 219). Emek ve sermaye karşılaştırıldığında, sermayenin emeğe nazaran daha kolay risk aldığı görülmektedir. Sermaye sahibi elde ettiği kazancı harcarken daha korkusuz hareket ederek daha çok risk alma şansına sahipken emek kazancı elde eden bireylerin risken kaçınması, sermaye sahibi açısından avantajlı bir durum yaratarak daha fazla gelir ortaya çıkmasına yol açabilmektedir (Şener, 2014, 254).

Emek gelirin vergilendirilmesinde genellikle kaynaktan kesinti yöntemi benimsenmektedir. Dolayısıyla kaynaktan kesinti yönteminin benimsenmesi ile vergi kaçırmak mümkün değildir. Ancak sermaye kazancında vergi kaçırma oranlarının yüksek olması emeğin daha toleranslı vergilendirilmesi gereğini ortaya koymaktadır (Mutluer vd., 2014, 219).

Ayırma ilkesinin dayandığı birçok görüş vardır. Bunların temel çıkış noktasının emeği sermaye karşısında korumak olduğu daha önce ifade edilmişti. Ancak özetlemek gerekirse ayırma ilkesinin dayandığı görüşler şu maddeler halinde sıralanabilmektedirler (Saraçoğlu, 2016, 44);

- *“Sermaye ve servet güçlü gelir kaynakları olup, bu nedenle vergiye daha dayanıklıdır.*
- *Gelirin elde edilmesi bakımından sermaye geliri sahiplerinin sarf ettikleri çaba ile emek karşılığı gelir sağlamaya çalışanların karşılaştıkları risk ve güçlükler farklı olup; emek gelirleri daha zahmetli ve güçlüklerle elde edilmektedir.*

- *Sermaye gelirleri emek gelirlerine göre daha düzenli ve sürekli olup; hastalık, ihtiyarlık, ölüm gibi durumlar ile sermaye gelirinin sürdürülmesi arasında fazla bir ilişki yokken, bu nedenler emek gelirlerine süresiz ve daha az güvenilir bir yapı kazandırmaktadır.*
- *Sermayenin emeğe kıyasla gelir yaratma kapasitesi daha yüksektir.*
- *Büyüklik açısından da sermaye gelirleri lehine bir fark söz konusu olup; emek geliri sahipleri marjinal gelirlerine daha yüksek fayda atfetmektedir.*
- *Sermaye ve servet gelirleri, sağladığı itibar sonucunda yeni gelir fırsatları yaratabilir ve ödeme gücünün yükselmesini sağlayabilir; ancak aynı olanağın emek geliri sahipleri için söz konusu olduğu her zaman ileri sürülemez.”*

Ayrıma ilkesinin çeşitli biçimlerde uygulandığı görülmektedir (Erdem, Şenyüz ve Tatlıoğlu, 2003, 108);

- *“Gelirin elde edildiği kaynağa göre sadece emekten, emek-sermaye karışımından ve sadece sermayeden elde edilebilir,*
- *Gelir bileşimindeki sermaye ve emeğin ağırlıklarına bakılarak vergilendirilebilir,*
- *Gelir kaynağına bakılmaksızın aynı oranda vergilendirildikten sonra varsa sermaye geliri sahipleri servetleri üzerinden ayrıca vergiye tabi tutulmaktadır,*
- *Vergilemede emek gelirinin belirli bir kısmı vergi dışı bırakılır. Vergi dışı tutulacak tutarın ne olacağı ekonomik, siyasal ve sosyal tercihlerce belirlenir”.*

Ayrıma prensibine yönelik olumsuz görüşler de mevcuttur. Özellikle sermayenin daha yüksek oranda vergilendirilmesinin yatırımları olumsuz etkileyip, üretim düzeyinin düşüp, işsizliğin artmasına yol açacağı düşüncesi bu ilkenin en fazla eleştirilen noktalarındandır (Akdoğan, 2013, 253). Bu nedenle kalkınma düzeyindeki düşüş de kaçınılmaz olmaktadır (Şener, 2014, 254). Ayrıca emeğin korunması için anayasal düzenlemelerin bulunduğu ve sendikal hakların ve sosyal transferlerin güçlü olması ile emeğin sermaye karşısında daha avantajlı olduğu düşüncesi de ayrıma prensibinin eleştirilen bir diğer noktasıdır (Mutluer vd., 2014, 219).

Her ne kadar daha adil bir vergilemenin sağlanması açısından daha dezavantajlı konumda bulunan emeğin korunması amacı ile ayrıma prensibi uygulanmaya çalışılsa da dünya genelinde üretim faktörü olan sermayenin gücü karşısında emeğin çok da korunamadığı vergi düzenlemelerinin daha çok sermaye lehine düzenlendiği görülmektedir.

3. En Az Geçim İndirimi

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan bir diğer yöntem de en az geçim indirimi yöntemidir. Bu yöntem belli bir gelir seviyesinin altında gelir elde eden bireylerin yaşamlarını devam ettirebilmeleri için o seviyeye kadar olan kısım için vergi ödememeleri gerektiği esasına dayanmaktadır.

Bu yöntemle ilgili ortaya çıkan düşüncelerin 18. Yüzyılda Montesquie'ye kadar dayandığı düşünülmektedir. Montesquie, belli geliri olanlardan vergi alınıp belli kesimlerden vergi alınmaması konusundaki tartışmaları vergide adalet ilkesi çerçevesinde tartışmıştır (Montesquie, 1998, 309).

Bireyin yaşamını sürdürebilmesi için gerekli olan ihtiyaçlarını karşılayabilmesi amacıyla vergi matrahından düşülerek vergi dışı bırakılan tutara asgari geçim indirimi denir (Bozdoğan vd., 2012, 129). Bir başka ifadeyle asgari geçim düzeyi olarak ifade edilebilecek olan bireyin vergi ödeme gücünün başladığı gelir düzeyinin altında kalan kısım için vergi ödenmemesi ya da vergi dışı bırakılması işlemine asgari geçim indirimi denilmektedir (Herekman, 1987, 57).

Asgari geçim indirimi uygulanmasının olumlu etkileri olmakla birlikte uygulanmamasının ise olumsuz etkileri bulunmaktadır. Yaşamını devam ettirmek için belli bir gelir düzeyine sahip olan bireylerden vergi alınması durumunda bireyler yaşamlarını devam ettirmek için yapacakları tüketimden vazgeçecekler ve tüketim miktarının azalmasına yol açılmış olacaktır. Tüketim miktarının azalması ise, milli gelir düşüşüne yol açabilecektir (Kızılyallı, 1969, 311).

Dolayısıyla vergi aracılığıyla adaletin sağlanmasında asgari geçim indirimi önem arz etmektedir. Bu yöntemin uygulanması aracılığıyla ödeme gücüne ulaşmaya çalışıldığı ve bununla da adil bir vergi sisteminin inşa edildiği görülmektedir.

4. İstisna ve Muafiyetler

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan son yöntem ise istisna ve muafiyet uygulamasıdır. Buna vergi harcaması da denilmektedir. Literatürde daha çok ilk üç yöntem anlatıldığından bu başlık altında ayrıntılar verilmeyecektir.

Vergi mükellefinin vergi dışında bırakılması; vergi muafiyeti olarak ifade edilirken, vergi konusunun vergi dışında bırakılması ise vergi istisnası olarak kabul edilmektedir.

Her ülkenin kendine özgü kültürel, siyasi, ekonomik, tarihi yapısı bulunmaktadır. Bu farklılıklar vergileme alanında da görülebilmektedir. Ülkeler bazen vergi uygulamalarında herhangi bir indirim uygulamazken, bazı ülkeler daha fazla indirim uygulayabilmektedirler.

III. SEÇİLMİŞ AB ÜLKELERİNDE ÖDEME GÜCÜNE ULAŞMA YÖNTEMLERİNİN KULLANIMI

Vergilendirmenin sosyal amaçları arasında gösterilen gelir dağılımında adaleti sağlama amacının gerçekleşmesi için ödeme gücü yaklaşımının benimsenmesi gerektiğinden daha önce bahsedilmişti. Ödeme gücünün göstergeleri ve ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin neler olduğu konusuna önceki kısımlarda değinilmişti. Ancak bu yöntemlerden hangisinin ne düzeyde kullanılacağı ülkelerin farklı özelliklerine göre değişkenlik göstermektedir. Ülkelerin tarihi, siyasi, kültürel, ekonomik özellikleri farklılık gösterdiğinden ödeme gücü yöntemlerini de farklı şekillerde kullanmaktadırlar.

Vergilendirme yetkisinin anayasalara dayandığının unutulmaması gerekir. Gücünü anayasadan alması hem meşruiyet kazandırmakta hem de etkinliğini artırmaktadır. AB üye ülkelerinde vergilendirme ilkelerinin anayasal dayanağı konusunda yapılmış en kapsamlı çalışma Sudi Apak tarafından kaleme alınmıştır. Seçilmiş AB üye ülkeleri anayasalarında vergilerle ilgili şu hükümlere yer verildiği görülmektedir; Ülkelerin çoğunda verginin yasallığı ilkesinin benimsendiği, adalet ilkesinin sosyal devlet olmanın gereği olarak belli ülkelerde benimsendiği, ödeme gücü konusunda ülkelerin farklı yaklaşımları bulunsa da bu ilkenin farklı ülke anayasalarında yer aldığı bununla birlikte de genel eşitlik ilkesinin bir gereği olarak da ödeme gücü ilkesine atıfta bulunulduğu da görülmektedir (Apak, 2008, 15).

A. AB Üye Ülkelerinde Vergide Oran Yapısı Kullanılarak Ödeme Gücüne Ulaşma

AB üye ülkelerinde vergiler anayasalarda farklı şekillerde ele alınmıştır. Bunun gerçekleştirilmesi için uygulamanın nasıl olacağı önem arz etmektedir. Oran yapısının kullanılarak ödeme gücünün sağlanıp adil bir vergi sistemi oluşturulduğu bilinmektedir. AB üye ülkelerinde vergilerin oran yapısı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 2. AB Üye Ülkelerinde Gelir Vergisi Oran Yapısı

Ülke	1. Dilim		2. Dilim		3. Dilim		4. Dilim		5. Dilim		6. Dilim	
	M.	O.	M.	O.	M.	O.	M.	O.	M.	O.	M.	O.
Almanya ²	0- 9408 €	0	9408- 57051 €	14	57051- 270500 €	42	270500 € üzeri	45	-	-	-	-
Avusturya ³	0-11000 €	0	11001- 18000 €	25	18001- 31000 €	35	31001- 60000 €	42	60001 - 90000 €	48	90001- 100000 0 €	50

² Evli mükellefler ile bekar mükellefler farklı gelir dilimlerine göre vergiye tabi tutulmaktadırlar. Evli mükelleflerin vergi matrahı bekarların iki katı şeklinde belirlenmiştir.

³ 100000 € ve üzeri 7. Dilimde ½ 55 vergi oranı uygulanmaktadır.

Belçika	0-13440 €	25	13440-23720 €	40	23720-41060 €	45	41.060 € üzeri	50	-	-	-	-
Bulgaristan⁴	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Çekya⁵	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Danimarka⁶	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estonya⁷	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlandiya	18100-27500 €	6	27200-44800	17.25	44800-78500	21.25	78500 € üzeri	31.25	-	-	-	-
Fransa⁸	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi (GKRY)	0-19500 €	0	19501-28000 €	20	28001-36300 €	25	36301-60000	30	60001 € üzeri	35	-	-
Hırvatistan	0-360000 HRK	24	360000 HRK üzeri	36	-	-	-	-	-	-	-	-
Hollanda⁹	0-20711 €	9,7	20711-34712 €	9,7	34712-68507 €	37,35	68507 € üzeri	49,5	-	-	-	-
İrlanda	0-35300 €	20	35300 € üzeri	40	-	-	-	-	-	-	-	-
İspanya¹⁰	0-12450 €	19	12450-20200 €	24	20200-35200 €	30	35200-60000 €	37	60000 € üzeri	45	-	-
İsveç	0-490700 SEK	0	509300 SEK üzeri	20	-	-	-	-	-	-	-	-
İtalya¹¹	0-15000 €	23	15001-28000 €	27	28001-55000 €	38	55001-75000 €	41	75001 € üzeri	43	-	-
Letonya	0-20004 €	20	20004-62800 €	23	62800 € üzeri	31,4	-	-	-	-	-	-
Litvanya	0-104277 €	20	104277 € üzeri	32	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxemburg¹²	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Macaristan¹³	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malta¹⁴	0-9100 €	0	9101-14500 €	15	14501-19500 €	25	19501-60000 €	25	60001 € üzeri	35	-	-
Polonya	0-85528 PLN	17	85528 PLN üzeri	32	-	-	-	-	-	-	-	-

⁴ % 10 oranında düz oranlı vergi uygulanmaktadır.

⁵ %15 oranında düz oranlı vergi uygulanmaktadır.

⁶ Yönetim bölgelerine göre farklı vergi uygulamaları görülmektedir. Yerelde ve merkezi yönetimde farklı vergi tarife yapısı benimsenmiştir.

⁷ %20 oranında düz oranlı vergi uygulanmaktadır.

⁸ % 0 ile %45 arasında artan oranlı bir vergi tarifesi uygulanmaktadır. Kişilerin zorunlu sosyal güvenlik katkıları da göz önünde bulundurularak medeni hal ve çocuk sayısına göre farklı oranlarda vergilendirilmektedirler.

⁹ Faiz geliri üzerinden % 26,25 ve tasarruf ve yatırım geliri üzerinden %30 oranında düz vergi uygulanmaktadır.

¹⁰ Tasarruf gelirleri ayrı bir tarifeye göre vergilendirilmektedir. 6000 €'ya kadar %19, 6000-50000 € arası %21, 50000 € üzeri ise ½23 oranında vergiye tabidir.

¹¹ Yerleşik olup olmamaya göre farklı vergilendirme uygulanmaktadır. Ayrıca üretken olup olmamaya göre istisna ve muafiyetler uygulanmaktadır.

¹² %8 ve % 42 arasında değişen oranlarda gelir vergisi tarifesi uygulanmaktadır. Evli olup olmama tarifeyi değiştirmektedir.

¹³ %15 oranında düz vergi uygulanmaktadır.

¹⁴ Evli olup olmamaya göre tarife farklılık gösterirken, aile olarak vergilendirmek de avantaj sağlamaktadır.

Portekiz ¹⁵	0-7112 €	14,5	7112-10732 €	23	10732-20322 €	28,5	20322-25075 €	35	25075-36967 €	37	36967-80882 €	45
Romanya ¹⁶	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Slovakya ¹⁷	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Slovenya	0-8500 €	16	8500-25000 €	26	25000-50000 €	33	50000-72000 €	39	72000 € Üzeri	50	-	-
Yunanistan	0-10000 €	9	10000-20000 €	22	20000-30000 €	28	30000-40000 €	36	40000 € Üzeri	44	-	-

Kaynak: <https://taxsummaries.pwc.com/> verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablodaki veriler ülkelerin vergi tarifesi hakkında bilgi vermektedir. Ülkelerin bir kısmında artan oranlı tarife uygulanırken, bir kısmında düz oranlı tarife uygulanmaktadır. Artan oranlılığın şiddeti ödeme gücüne ulaşarak adaletin sağlanması açısından önemlidir. Basamak sayısının artışı ile vergi uyumuna katkı sağlanması beklenmektedir. Avusturya ve Portekiz dilim sayısının en fazla olduğu ülkelerdir. Düz oranlı tarifenin uygulandığı ülkelerde ise nispeten daha az adaletli bir yapının olduğu söylenebilir. Kişilerin ödeme gücü göz önünde bulundurularak adaletli bir yapının benimsenmesi durumunda kişiler vergi ödeme konusunda daha istekli olacaklardır. Ancak sadece artan oranlı olup olmaması vergide adaletin sağlanarak gönüllü uyumun gerçekleşmesi için tek başına yeterli değildir. Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan diğer yöntemlere de bakılmasında yarar vardır.

B. AB Üye Ülkelerinde Ayırma İlkesi Kullanılarak Ödeme Gücüne Ulaşma

Ödeme gücünün bir diğer göstergesi ayırma ilkesidir. Ayırma ilkesi gereği emeğin ve sermayenin farklı vergilendirilmesi önem arz etmektedir. AB üye ülkelerinin bir kısmı sermaye üzerinden daha fazla vergi alırken bir kısmı sermaye lehine bir vergi tarifesi benimsenmektedirler. Dolayısıyla adil bir vergi sisteminin benimsenip benimsenmediğinin belirlenmesi amacıyla emek ve sermaye üzerinden elde edilen vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki paylarına bakmakta yarar vardır.

Tablo 3. AB üye ülkelerinde emek üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payları (%)

Ülke	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Almanya	56,7	56,3	55,3	55,7	56,4	56,1	56,1	56,1	56,6	56,9
Avusturya	56,2	56,3	56,1	56,5	56,5	57,0	56,6	55,7	55,4	55,4
Belçika	55,5	54,5	54,5	53,5	53,0	52,9	52,6	51,4	50,6	50,1
Bulgaristan	33,5	32,8	33,3	32,4	32,7	35,0	33,7	33,9	35,4	36,3
Çekya	50,3	51,3	50,4	50,0	49,6	50,9	49,5	50,1	50,6	51,9
Danimarka	55,4	50,5	50,6	50,0	52,8	52,1	51,1	50,4	50,2	51,6
Estonya	51,9	53,4	52,0	50,8	51,1	50,7	49,8	50,0	50,7	50,7
Finlandiya	54,3	52,1	51,2	52,4	51,4	51,9	51,6	51,4	49,7	49,6
Fransa	52,8	52,6	51,9	52,0	52,0	52,3	51,9	52,0	51,4	51,5
GKRY	34,9	35,6	35,8	36,2	33,9	33,8	34,9	35,0	34,8	35,1
Hırvatistan	42,7	42,0	41,0	40,3	39,2	40,7	39,3	37,8	36,9	37,0
Hollanda	55,4	54,8	56,3	57,3	56,7	54,0	54,0	52,7	51,6	51,6

¹⁵ 80882 € ve üzeri 7. Tarifede 548 vergi oranı uygulanmaktadır.

¹⁶ %10 düzeyinde düz oranlı vergi uygulanmaktadır.

¹⁷ 36.250 €'ya kadar %19 üzerinde gelir elde edenlerde ise %25 oranında vergi uygulanmaktadır.

İrlanda	44,1	43,9	45,6	45,3	44,7	44,2	42,3	42,8	43,0	42,8
İspanya	55,1	53,1	53,7	51,9	50,2	49,7	48,0	48,2	48,4	48,4
İsveç	58,3	56,4	57,3	58,9	58,9	58,3	57,4	58,0	58,3	58,3
İtalya	51,6	52,0	51,3	50,0	50,0	49,7	49,3	48,9	49,4	50,3
Letonya	52,3	50,7	48,7	48,0	47,0	46,5	45,8	45,1	46,0	46,6
Litvanya	50,3	49,8	49,6	49,3	49,7	50,0	49,9	50,6	50,7	51,7
Luxemburg	43,1	42,8	43,4	43,6	44,6	44,2	45,5	45,1	44,4	43,2
Macaristan	47,9	46,9	46,8	47,1	46,6	46,0	45,6	46,3	46,0	45,7
Malta	32,9	32,0	34,1	34,3	34,7	33,8	33,4	34,3	34,6	36,7
Polonya	38,1	37,7	37,9	39,3	40,8	41,0	40,7	40,5	40,4	40,4
Portekiz	42,7	41,4	41,2	40,0	43,2	43,5	43,0	42,7	42,3	42,2
Romanya	44,2	41,7	39,4	39,9	40,2	39,1	36,7	38,7	42,9	46,8
Slovakya	52,2	51,7	50,5	52,2	51,9	51,1	51,0	52,3	52,6	53,4
Slovenya	52,1	51,6	51,8	51,6	50,2	49,4	49,5	49,9	50,0	50,5
Yunanistan	42,8	42,6	40,3	43,7	40,9	40,1	40,2	39,5	41,4	41,5
AB Ort. (28)	51,7	51,0	50,6	50,4	50,5	50,2	49,5	49,6	49,7	49,9

Kaynak: European Commission, Taxation Trends in European Union, 2020, s.213

Tablo 3'te AB üye ülkelerinde emek üzerinden alınan vergilerin toplam vergiler içerisindeki payı hakkında bilgi verilmiştir. Tabloya bakarak ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerden ayırma ilkesinin uygulanma durumu hakkında yorum yapılabilmektedir. Ayırma ilkesinin gereği olarak emek gelirlerinin sermaye gelirler karşısında korunması gerekmektedir. Ancak dünyada sermayenin güçlü yapısı emeği savunmasız bırakmakta, bu durum da sermaye ihtiyacı olan ülkelerde daha çok emek üzerinden vergi alınmasına neden olmaktadır. AB üye ülkelerinde bakıldığında emek üzerinden alınan vergilerin payının yüksek olduğu görülmektedir. 28 AB ülkesi ortalamasına bakıldığında da bu durum göze çarpmaktadır. 10 yıllık süreçte bir düşüş trendine girmiş olduğu gerçeği de göz ardı edilmemelidir. Bulgaristan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Malta ve Polonya'da, emek geliri üzerinden alınan vergilerin payı % 40'tan daha düşük seviyededir. Ancak ülkelerin büyük çoğunluğunda ise % 50'nin üzerinde seyretmektedir. Bu oran İsveç'te % 60 civarındadır. Dolayısıyla adaletin sağlanmasında ödeme gücüne ulaşılırken, ayırma prensibinin uygulamaya yansımadağı sonucu ortaya çıkabilmektedir. Bu da mevcut ekonomik sistemde sermayenin güçlü yapısı ve ülkelerin sermayeye duydukları ihtiyaç ile açıklanabilmektedir.

C. AB Üye Ülkelerinde En Az Geçim İndirimini Kullanılarak Ödeme Gücüne Ulaşma

En az geçim indirimi yöntemi vergiyi kullanarak gelir dağılımında adaleti sağlamaya çalışmakta kullanılan bir araçtır. En az geçim indirimi uygulamasının birçok farklı uygulaması vardır. Burada genel anlamda en az geçim indiriminin nasıl uygulandığı anlatılacaktır.

AB üye ülkelerinin bir kısmında en az geçim indirimi uygulamasına yer verilirken, bazı ülkelerde bu ilke uygulanmamaktadır. Ülkelerde en az geçim indirimi şu şekillerde uygulanmaktadır;

- Almanya'da hem evlilerle bekârlar farklı vergilendirilmekte hem de asgari geçim indirimi uygulanmaktadır. Bekâr bir vergi mükellefi gelirin 9.408 € kadar kısmı için % 0 oranında vergilendirilirken, evli mükellefler 18.816 € kadar kısım için % oranında vergiye tabidirler.

- Avusturya'da 11.000 € altında gelir elde eden tam mükellefler % 0 oranında vergiye tabidirler.
- Fransa'da evli olup olmama etkili olduğu gibi tek çocuk sahibi olma ya da iki çocuk sahibi olma da vergilendirmede önemli hususlar arasındadır. Evli ama çocuk sahibi olmayan bir mükellef 35.000 € altında geliri için vergi ödemezken, evli ve bir çocuk sahibi olan mükellef 45.000 €'ya kadar olan kısım ve iki çocuk sahibi bir mükellef ise 50.000 €'ya kadar olan kısım için vergi ödemez.
- GKRY'nde 19.500 €'ya kadar elde edilen gelir için vergi ödenmemektedir.
- Luxemburg'da ikinci sınıfta yer alan mükellefler arasında sayılan evli mükellefler 20.000 €'ya kadar olan gelir için vergi oranı % 0'dır.
- Malta'da evli mükellefler 12.700 €'ya kadar, bekârlar 9.100 €'ya kadar ve evli çiftler 10.500 €'ya kadar olan gelirleri için % 0 oranında vergi öderler.

Görüldüğü üzere sadece belli ülkelerde en az geçim indirimi uygulandığı görülmektedir. Dolayısıyla AB üye ülkelerin tamamında ödeme gücüne ulaşılması amacıyla en az geçim indiriminden yararlanıldığı söylemek mümkün değildir. Belli ülkelerde uygulanan bu yöntem bazen medeni hal, yerleşik olup olmama gibi farklı koşullara göre de şekillenmiştir.

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan bir diğer yöntem de istisna ve muafiyetlerdir. Ancak her ülkenin kendine has koşulları belli vergi konu ya da mükellefini vergi dışında bırakırmayı gerektirmektedir. Dolayısıyla her ülke için hatta ülke içerisinde farklı bölgeler için istisna ve muafiyetler uygulanabilmektedir. Bu yüzden bu çalışmada istisna ve muafiyetlere yer verilememiştir.

SONUÇ

Modern maliye yazını devletin fonksiyonları arasında temel olarak gelir dağılımında adaletin sağlanmasını saymaktadır. Gelir dağılımında adaletin sağlanması amacıyla da maliye politikası araçlarını kullanma yolunu tavsiye etmektedir. Maliye politikası araçları arasında; vergiler, kamu harcamaları, borçlanma ve bütçe yer almaktadır.

Gelir dağılımında adaletin sağlanmasında vergilerden nasıl yararlanılacağı ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerle belirlenmektedir. Özellikle vergide oran yapısı gelir dağılımında adaletin sağlanması açısından son derece önem arz etmektedir. Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemler; artan oranlılık, ayırma ilkesi, en az geçim indirimi ve istisna ve muafiyetlerdir.

Bu çalışmada AB üye ülkelerinde ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin uygulanması incelenmiştir.

AB üye ülkelerinde artan oranlı tarife uygulayan ülkelerin yanı sıra düz oranlı tarifeyi uygulayan ülkeler de bulunmaktadır. Basamak sayısı da ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Diğer ödeme gücüne ulaşma yöntemleri ile kıyaslandığında artan oranlılığın AB üye ülkelerinde daha başarılı bir şekilde uygulandığı göze çarpmaktadır. Ancak daha önce de belirtildiği gibi düz oranlı

tarifeyi uygulayan ülkeler de bulunması ödeme gücüne ulaşmada birlik bazında değil ülke bazında değerlendirme yapılması gereğini ortaya koymaktadır.

Ayırma ilkesinin AB üye ülkelerinde uygulamasına bakıldığında; ilkenin gereğine uygun tahsilatın gerçekleşmediği göze çarpmaktadır. AB üye ülkelerin neredeyse tamamında % 50'nin üzerinde bir vergi tahsilatı emek üzerinden elde edilen gelirlerden oluşmaktadır. Bu durum sermayenin güçlü yapısına ihtiyaç duyan ülkelerin açığı emek üzerinden elde ettikleri vergilerle kapatmalarından kaynaklanmaktadır.

AB üye ülkelerinin bir kısmında en az geçim indirimi uygulandığı görülmektedir. En az geçim indirimi uygulaması ödeme gücüne ulaşmada en önemli yöntemlerdendir. Ülkeler bazen belli vergiler, bazen belli mükellefler üzerinden belli gelire kadar olan kısımdan vergi almayabilmektedirler. Özellikle medeni hal ve çocuk durumu gibi faktörler göz önünde bulundurulurken bazı ülkelerde bu yöntemden yararlanılarak ödeme gücüne ulaşmaya çalışıldığı görülmektedir. Ancak genel olarak AB üye ülkelere bakıldığında çok az ülkede bu yöntem kullanılmaktadır. Bu da genelleme yapılmasını zorlaştırmaktadır.

Ödeme gücüne ulaşmada kullanılan bir diğer yöntem de istisna ve muafiyetlerdir. Her ülkede belli sosyoekonomik koşullar göz önünde bulundurulurken bazı vergi konusu ya da mükellefleri vergi dışında bırakılabilmektedir. Bununla da ödeme gücüne ulaşılması hedeflenmektedir. Ancak bunlar ülkeden ülkeye hatta ülke içerisinde bölgeden bölgeye farklılık gösterdiğinden oldukça kapsamlı bir konu gibi değerlendirilebilmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın özünü teşkil etmediğinden istisna ve muafiyetler konusuna yer verilememiştir.

Özetle AB üye ülkelerinde ödeme gücüne ulaşmada kullanılan yöntemlerin incelendiği çalışmada ülkelerin farklı yöntemleri farklı şekillerde kullandıkları görülmektedir. AB ülkeleri için bir genelleme yapmak mümkün görünmemektedir. Ayrıca sadece gelir tarafı göz önünde bulundurulurken gelir dağılımında adaletin gerçekleştirilmesi çalışma açısından bir kısıt oluşturmaktadır. Harcama durumları da göz önünde bulundurulurken yapılacak olan bir değerlendirme ile ödeme gücü yöntemlerinin gelir dağılımında adaletle ne derece katkı sağlanacağı analiz edilebilecektir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Sadık AYDIN tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Bu çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, A. (2019). “Kamu Maliyesi”, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 19. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Akdoğan, A. (2009). “Kamu Maliyesi”, 13. Baskı, Ankara: Gazi Yayınları.
- Apak, S. (2008). “AB Ülkeleri ve Türkiye Anayasalarında Ekonomi”, *Maliye ve Finans Yazıları*, Sayı. 79.
- Batirel, Ö. F. (2007), “Kamu Maliyesi ve Yönetimi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 24, İstanbul.
- Bird, R. M. (1976). “A New Look at Benefit Taxation”, Kanada: Institute for Policy Analysis.
- Bozdoğan, K. Buyrukoğlu, S. ve Bozdoğan, D. (2012). Sosyal Vergileme İlkeleri Açısından Asgari Geçim İndiriminin Değerlendirilmesi, *Vergi Dünyası Dergisi*, 375, 128-136.
- Budak, T. (2010). “Türk Vergi Hukukunda Anayasal Ölçüt: Mali Güç”, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Cansız, H. (2014). “Defterdarlık Çalışanlarının Vergileme İlkelerine Bakışı”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 33-43.
- Dikmen, O. (1973). “Maliye Dersleri ve Genel Vergi Teorisi”, Fakülteler Matbaası.
- Edizdoğan, N. (1989). “Kamu Maliyesi”, Bursa: Ekin Yayınları.
- Eke, E. U. (2018), “Türkiye’de Gelir Vergisinde Uygulanan Ayırma İlkesinin Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi”, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Doktora Tezi.
- Erdem, M., Şenyüz, D. ve Tatlıoğlu, İ. (2003). “Kamu Maliyesi”, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Farrar, J., Massay, W. M., Osecki, E. ve Thorne, L. (2020). “Tax Fairness: Conceptual Foundations and Empirical Measurement”, *Journal of Business Ethics*, 162, 487-503.
- Freebairn, J. (2005). “A Comparison of Alternative Tax Bases”, Malbourne Intitute Working Paper Series Working Paper no 11/05.
- Güler, H. (2017). “Gelirin Optimal Vergilendirilmesi: Teori ve Politika”, *International Journal of Economic Studies*, 3(2), 241-250.
- Herekman, A. (1987). “Kamu Maliyesi: Genel Vergi Kuramı”, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Kaldor, N. (1955). “An Expenditure Tax”, Londra: Allen & Unwin.
- Kargı, V. (2017). “Vergilendirme Yetkisi ve Vergilendirmede Adalet”, *Journal of Awareness*, 2(3), 59-70.
- Kay, J. A. (1990). Tax Policy: A Survey, *The Economic Journal*, 100(399), 18-75.
- Kennedy, M. J. (2013). “Public Finance”, Hindistan: PHI Publisher.
- Kızılyallı, H. (1969). “Türk Vergi Sisteminin Ekonomik Analizi”, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Koç, A. F. ve Dağlı, M. F. (2007). “Vergi Yüklü Dağılımı ve Vergi Adaleti”, *Vergi Raporu*, 88, 34-46.
- Lang, J. (1998). “Vergi Adaletinin Anayasal Temelleri”, 13. Maliye Eğitimi Sempozyumu, <https://malieyesempozyumu.sakarya.edu.tr/sites/malieyesempozyumu/file/1372373051-13-turkiye-maliye-sempozyumu-pdf.pdf> (erişim tarihi: 15.06.2021)
- Liberati, P. ve Paradiso, M. (2014). “The Positive Theory of Benefit Taxation in the Italian Schoool of Public Finance”, Collana Del Dipartimento Di Economia, Working Paper 190.
- Minarik, J. J. (1985). “Making Tax Choices”, Washington: The Urban Institute.
- Montesquie, (1998). “Kanunların Ruhu Üzerine I”, (Çev. Hayri Bildik) İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.
- Musgrave, R. A. (1959). “The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy”, McGrew-Hill.
- Mutluer, K., Öner, E. ve Kesik, A. (2014). “Teoride ve Uygulamada Kamu Maliyesi”, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Nadaroğlu, H. (1998). “Kamu Maliyesi Teorisi”, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Neill, J. R. (2000). “The Benefit and Sacrifice Principles of Taxation: A Synthesis”, *Social Choice and Welfare*, Sayı.17.
- Orhaner, E. (2000). “Kamu Maliyesi”, 3. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ortaç, F. R., “Vergilendirilebilir Gelir Kavramı, Geliri Belirleyen Teoriler ve Türk Gelir Vergisinde Yer Alan Gelir Tanımlaması”, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1(2), 105-115.

- Pehlivan, O. (2011). "Kamu Maliyesi", Trabzon: Murathan Yayınları.
- Rakıcı, C. ve Aktuğ, M. (2020). "Gelir Kavramına Yönelik Farklı Görüşler ve Türk Vergi Sisteminin Gelire Yaklaşımı", *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4), 879-904
- Rousseau, J. J. (2017). "Toplum Sözleşmesi", Vedat Günyol (Çev.), 16. Basım, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Saraçoğlu, F. (2016). "Ücretlerin Vergilendirilmesinde Ayırma İlkesi Uygulamasının Değerlendirilmesi", *İş ve Hayat*, 2(3), 41-55.
- Senato Della Republica. (1947). "Constitution of the Italian Republic", https://www.senato.it/documenti/repository/istituzione/costituzione_inglese.pdf (Erişim Tarihi: 14.06.2021).
- Siahaan, F.O. (2005). The Influence of Tax Fairness, Ethical Attitudes and Commitment on Taxpayer Behaviour", *The International Journal of Accounting and Business Society*, 13(2), 33-44.
- Smith, A. (2006), "Ulusların Zenginliği", (Çev. Haldun Derin), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Şen, H ve Sağbaş, İ. (2015). "Vergi teorisi ve Politikası", Ankara: Kalkan Ofset.
- Şener, O. (2014). "Kamu Ekonomisi", İstanbul: Beta Yayınları.
- Şenyüz, D, Yüce, M. ve Gerçek, A. (2019), "Türk Vergi Sistemi", 16. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- Toader, S. A. (2013). "Tax Progressiveness – Pros And Cons Debates", *Romanian Economic Business Review*, 8(3), 157-170.
- Turhan, S. (1993), "Vergi Teorisi ve Politikası", İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Uluatam, Ö. (1999). "Kamu Maliyesi", Bursa: İmaj Yayıncılık.
- Urban, I. (2009). "Kakwani Decomposition Of Redistributive Effect: Origins, Critics And Upgrades", ECINEQ-2009/248.
- Utz, S. (2002). "Ability to Pay", *Faculty Articles and Papers*, 133, 867-950.
- Uzunali, E. ve Altun, E. (2020). "Türkiye’de Negatif Gelir Vergisi Sistemi Önerisinin Bütçe Açısından Değerlendirilmesi", *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 20(47), 383-410.
- Yegen, B. (2019). "Türk Vergi Sisteminde Gelirin Tanımı Konusunda Yaşanan Gelişmeler", *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 237-247.

SUMMARY

In the classical approach, the functions of the state in the economy were limited and the neutral state view was adopted. However, the inadequacy of this view in the solution of the crisis of 29 highlights the interventionist role of the state and a functional state understanding has been adopted. In this context, taxes have been used as a tool for the realization of economic, political and social purposes instead of neutral taxation in the functional state understanding. Among the social goals, the first thing that comes to mind is to ensure justice in income distribution. Taxes have been accepted as the most basic tool to ensure justice in income distribution. How taxes should be used to ensure justice in income distribution is a matter of debate. In particular, the approach of adopting ability to pay is used for this purpose. Certain methods are also used to reach the ability to pay. Increasing tax, minimum subsistence allowance, separation principle, exception and exemption application are among these tools.

In the scope of this study, how taxes are used to ensure justice in income distribution in EU member countries has been examined. In the study, firstly the studies conducted by drawing the theoretical framework of the subject were examined. Later, the income tax tariff structures of EU member states are given.

In addition, information was given about the principle of separation and the countries that apply the least subsistence allowance. Since the scope of exceptions and exemptions differ according to different characteristics of the countries, this study does not include exception and exemption practices.

In addition to countries applying progressive rate tariffs in EU member states, there are also countries that apply flat rate tariffs. The number of digits also varies from country to country. Compared to other methods of reaching ability to pay, it is observed that increasing proportionality is more successfully implemented in EU member states. However, as stated before, the fact that there are countries that apply the flat rate tariff reveals the need to make an assessment not on the basis of the union but on the basis of the country.

Considering the application of the separation principle in EU member states; It is striking that the collection in accordance with the principle is not realized. In almost all EU member states, a tax collection of over 50% consists of income from labor. This is due to the fact that countries that need a strong structure of capital fill the deficit with taxes they obtain on labor.

It is observed that some of the EU member states apply the lowest subsistence allowance. The application of the least subsistence allowance is one of the most important methods of reach the ability to pay. Countries may not be able to collect taxes from certain taxes, sometimes from certain taxpayers up to a certain income. Considering factors such as marital status and child status in some countries, it is observed that this method is used to reach the ability to pay. However, considering the EU member states in general, this method is used in very few countries. This makes generalization difficult.

Another method used to reach the ability to pay is exceptions and exemptions. In each country, some tax issue or taxpayers may be excluded, taking into account certain socioeconomic conditions. With this, it is aimed to reach the ability to pay. However, since these differ from country to country or even from region to region within the country, they can be evaluated as a very comprehensive subject. Therefore, the issue of exceptions and exemptions was not included, as it does not constitute the core of this study.

In summary, in the study examining the methods used to reach the ability to pay in EU member countries, it is seen that countries use different methods in different ways. It does not seem possible to make a generalization for EU countries. In addition, the realization of justice in income distribution by considering only the income side creates a constraint in terms of work. With an evaluation to be made by taking the spending situations into consideration, it will be possible to analyze the contribution of reach the ability to pay methods to the justice in income distribution.

Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Panel Eşik Değer Analizi

Özgür KOÇBULUT* Halil ALTINTAŞ**

ÖZ

Benoit'in (1973) savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini ileri süren çalışmasından bu yana, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri kapsamlı bir şekilde incelenmiş ve birbirinden farklı teoriler geliştirilmiştir. Bu konunun incelenmesinde genellikle doğrusal modeller kullanılmıştır. Birçok ekonomik değişkenin doğrusal olmayan bir veri yaratma mekanizmasına sahip olabileceği düşünüldüğünde, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme konusunda yapılan çalışmalarda bu durumun ihmal edildiği görülmektedir. Bu çalışma, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini panel eşik değer modeli kullanarak 17 OECD ülkesi için incelemektedir. Ampirik sonuçlara göre, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında lineer bir ilişki gözlenmemiştir. Bu sonuç, savunma harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisinin eşik değere bağlı olarak değişebileceğini göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre, savunma harcama oranı 0.599 eşik değerinin üzerindeki (altındaki) durumda, ekonomik büyümeye olan etkisi pozitif (negatif) görünmektedir.

Anahtar Kelimeler: Savunma Harcamaları, Ekonomik Büyüme, OECD Ülkeleri, Panel Eşik Regresyon Analizi.

JEL Sınıflandırması: H50, O40, C50.

Defense Expenditures and Economic Growth Relationship: Panel Threshold Analysis for OECD Countries

ABSTRACT

Since Benoit's (1973) work, which argued that defense spending positively affects economic growth, the effects of defense spending on economic growth have been widely examined, and different theories have been developed. Linear models are generally used in the study of this topic. Considering that many economic variables may have a nonlinear generating mechanism, it is found that this is neglected in studies of defense spending and economic growth. This study examines the relationship between defense spending and economic growth using the panel threshold model for 17 OECD countries. According to empirical results, a linear relationship between defense expenditures and economic growth could not be observed. This result shows that the effect of defense spending on economic growth can change with the threshold value. The findings suggest that defense spending above (below) the threshold of 0.599 positively (negatively) influences economic growth.

Key Words: Defense Spending, Economic Growth, OECD Countries, Panel Threshold Model.

JEL Classification: H50, O40, C50.

I. GİRİŞ

Hükümetler kamu harcamalarını düzenlerken, bu harcamaları ülke

*Dr. Öğr. Üyesi, Tokat GOP Üniversitesi Turhal Meslek Yüksekokulu Yönetim ve Organizasyon Bölümü, o.kocbulut@gmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0003-3092-8400

** Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, haltintas@erciyes.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-8565-4294

kalkınmasında en etkili alanlara harcanacak biçimde planlarlar. Her ne kadar savunma harcamalarının belirlenmesindeki temel düşünce ekonomik büyümeyi desteklemek olmasa da, bu harcamaların bazı kanallar aracılığıyla ekonomik büyüme üzerinde bir takım etkiler ortaya çıkarabileceği kabul edilmektedir. Bu bağlamda Benoit'in (1973), çalışmasından günümüze kadar savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi kapsamlı bir şekilde incelenmiş olsa da ilişkinin içeriği, önemi ve yönü üzerinde tam bir uzlaşma sağlanamamıştır. Bu durum, söz konusu ilişkinin görüldüğünden daha karmaşık bir yapıya sahip olması ve konu ile ilgili farklı teorilerin geliştirilmiş olmasından kaynaklanmaktadır (Turan vd., 2018:141).

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisine yönelik geliştirilen teorilerden ilki, Keynesyen talep yaratma görüşüne dayanmaktadır. Bu konuda yapılan bazı çalışmalarda [Mueller ve Ateşoğlu (1993), Biswas (1992), MacNair vd. (1995), Lai vd. (2002), Ward vd. (1991), Yıldırım vd. (2005), Yıldırım ve Öcal (2016)] savunma harcamalarının toplam talebi artırarak satın alma gücünü olumlu etkilediği ve pozitif dışsallıklar ürettiği ileri sürülmektedir. Artan satın alma gücü, daha fazla talebe yol açacak ve toplam talebin ve istihdamın arttığı bu süreçte savunma harcamaları ekonomik büyümeye yardımcı olacaktır. Savunma hizmetlerinin artırılması için genellikle ağır sanayi içeren silah teknolojisinin geliştirilmesi gerekir ve bu alanda daha fazla yatırım yapılır. Araştırma ve geliştirme sürecinde sivil sektör, teknolojinin yayılmasından daha fazla istifade eder. Örneğin, savaş gemileri için geliştirilen ve daha sonra askeri kullanımından vazgeçilen bir radar cihazının kalp atışlarını yakından izlemek için hastanelerde kullanılmak üzere uyarlanması, bu cihazı daha yararlı hale getirebilmektedir. Ayrıca, savunma harcamaları, beşeri sermaye oluşumu gibi bir dizi olumlu dışsallık yaratabilmektedir. Benoit'e (1973, 1978) göre, ordu sadece eğitimi sübvansane etmekle kalmaz, aynı zamanda daha sonra özel sektörde kullanılabilecek mesleki ve teknik eğitime de katkı sağlar. Örneğin, Hava Kuvvetleri pilotları emekli olduktan sonra sivil havacılık şirketlerinde çalışabilir, bazı insanlar doğrudan askeri organizasyonlardan veya ordudan sivil eğitim desteklemeleri yoluyla eğitim alabilirler, bu da insan kaynaklarının kalitesini artırır (Heo, 1998:638). Ayrıca, güvenli bir çevre/bölge ekonomik kalkınma için önemli bir gerekliliktir. Güçlü bir ordu, yalnızca güvenli bir ekonomik ortam sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda diğer ülkelerle ekonomik, ticari veya güvenlik konularında yapılacak müzakerelerde ulusal liderliğe daha güçlü bir konum sağlayacaktır (Dunne vd., 2005:451).

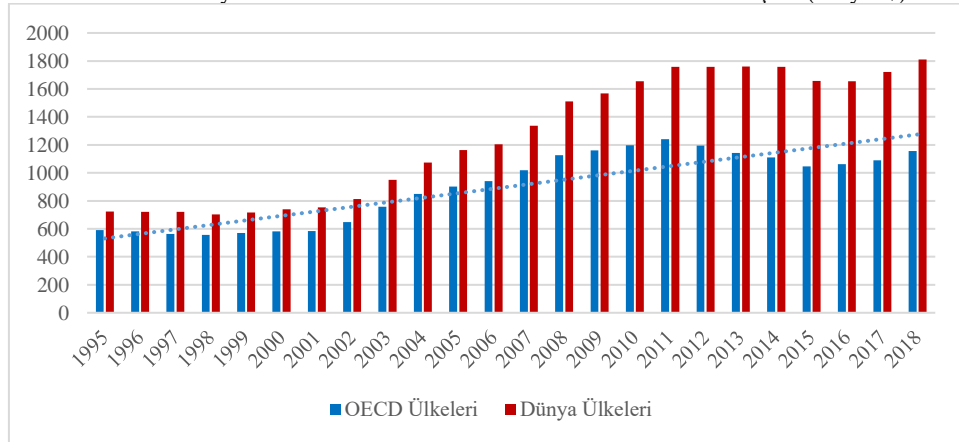
Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini açıklayan diğer bir yaklaşım da, savunma harcamalarının fırsat maliyeti nedeniyle ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olacağı düşüncesine dayanmaktadır. Bu düşüncüyü savunanlara [Deger ve Smith (1983), Heo (1998), Dunne ve Nikolaidou (2001), Yakovlev (2007), Hou ve Chen (2013), Saba ve Ngepah (2019)] göre savunma harcamalarındaki artış, sağlık ve/veya eğitim için yapılan kamu yatırımları gibi sosyal refah harcamalarını azaltmaktadır. Kamu harcamaları vergi, borçlanma veya yeni para basılması yoluyla finanse edilmektedir. Savunma

harcamaları da bir kamu harcaması olduğu için, savunma harcamalarındaki her artış ya daha ağır bir vergi yüküne ya da daha büyük bir borçlanmaya ya da her ikisinin birlikte artmasına neden olabilmektedir. Bir ülkenin gelecekteki üretken kapasiteler için sermaye kaynağı sağlama yeteneği, tasarruf ve yatırıma bağlı olduğundan, tasarruf miktarı göz önüne alındığında, savunma harcamalarındaki artış, planlanan yatırım için mevcut fonları azaltacaktır. Bu durumda savunma harcamalarının yatırım ve tüketimi dışarıda bırakarak ekonomik büyümeyi geciktirdiği ileri sürülmektedir. Diğer taraftan, savunma harcamaları özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha fazla ithalat gerektirebileceği için bu ülkelerde ödemeler dengesinin bozulmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle, ödemeler dengesinde ortaya çıkacak sorunlar gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaretteki rekabet gücünü azaltacaktır (Heo, 1998:639).

Yukarıda açıklananların aksine, bazı çalışmalarda [DeRouen (1994), Heo (2010)] savunma harcamalarının büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz herhangi bir etkisinin olmayacağı da ileri sürülmektedir.

Son yirmi beş yıllık dönemde dünya genelinde yaşanan gelişmeler (savaş, çatışma, terör, barış, teknoloji) tüm dünyada olduğu gibi OECD ülkelerinde de savunma harcamalarının seyrini etkilemiştir. Grafik 1’de OECD ülkelerinde yapılan savunma harcamalarının dünyadaki toplam savunma harcamaları içerisinde önemli bir paya sahip olduğu ve genel olarak bir artış eğilimi gösterdiği görülmektedir. Söz konusu ülkelerde, 1995 yılında yaklaşık 590 milyar dolar olarak gerçekleşen savunma harcamaları, 2018 yılına kadar iki katından fazla artış göstermiş ve yaklaşık 1.156 milyar dolara yükselmiştir. Bu tutar, dünya savunma harcamalarının da yaklaşık yüzde 60’ına karşılık gelmektedir.

Grafik 1. Dünya ve OECD Ülkelerinde Savunma Harcamalarının Gelişimi (Milyar \$)



Kaynak: <https://databank.worldbank.org> (World Development Indicators)

Dünya savunma harcamaları içerisinde OECD ülkelerinin payının oldukça yüksek olması çalışmanın hareket noktasını oluşturmakta ve bu çalışmada OECD ülkelerinde savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri hem akademisyenler hem de politikacılar için önemli bir

araştırma konusu olmuştur. Ekonomi literatüründe bu konu ile ilgili çok sayıda çalışma olmasına rağmen, iki değişken arasındaki kesin ilişki tam olarak belirlenememiş ve savunma harcamalarının büyüme üzerindeki etkisinin doğrusal olmayabileceği olasılığı da genellikle ihmal edilmiştir. Bu nedenle, bu iki değişken hakkındaki asıl soru, ekonomik büyümeyi etkileyebilecek uygun savunma harcaması tutarının (ya da savunma harcamaları/GSYİH oranının) ne kadar olacağı ile ilgilidir. Bu sorunun cevabı ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Bir ülkede savunma harcamalarının planlaması yapılırken, genelde ülkenin jeopolitik konumu ve dünyada yaşanan askeri ve siyasi gelişmeler dikkate alınmaktadır. Aksi takdirde, 'tereyağı ve silahlar' argümanının devreye girerek yatırıma aktarılacak olan kaynakların önemli bir kısmının savunma hizmetlerine tahsis edilmesi durumunda, ekonomik büyümenin yavaşlayabileceği ileri sürülmektedir (Khalji ve Mahmood, 1997:791). Bu durum, hemen her ülkede savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir eşik noktasının bulunabileceği ihtimalini ifade eder.

Bu nedenle çalışmamızın amacı, 1995-2018 dönemi için 17 OECD ülkesinde savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Hansen (1999) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan panel eşik değer yöntemi ile araştırmaktır. Panel eşik değer modeli diğer modellere kıyasla daha üstündür ve yalnızca doğrusal olmayan fonksiyonu hesaplamakla kalmaz, aynı zamanda modeldeki eşik değer sayısını tahmin etmemize ve bu eşik değer (veya değerlerin) anlamlılığını test etmemize de olanak sağlamaktadır. Ayrıca bu yöntem, ekonomideki yapısal değişimin neden olduğu doğrusal olmayan eşik özellikleri yakalamak için de oldukça etkilidir. Çalışmada, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesinde önceki çalışmalara göre farklı bir yöntemin kullanılması ve incelenen ülke grubu için ekonomik büyümeyi olumlu etkileyecek optimum savunma harcaması düzeyinin belirlenmesi bakımından çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışma beş bölüme ayrılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde savunma harcamaları ve ekonomik büyümeyle ilgili literatür özetlenmiştir. Üçüncü bölümde ampirik uygulamada kullanılan ekonometrik yöntem ve veri setine ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Dördüncü bölümde ampirik analizden elde edilen ekonometrik bulgular anlatılmış; beşinci bölümde ise çalışma, genel olarak özetlenmiş ve gerekli politika önerilerine yer verilerek sonuçlandırılmıştır.

II. LİTERATÜR

Benoit (1978), 1950-1965 döneminde 44 gelişmekte olan ülkeden oluşan bir örneklem kullanarak basit korelasyon katsayılarını hesaplamıştır. Benoit'in savunma harcamalarının toplam talebi artırarak ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini ileri süren bu çalışması, konuyla ilgili birçok çalışma için güçlü bir ivme sağlamış ve savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri birçok araştırmacı tarafından kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Sonrasında, Babin (1986), 88 gelişmekte olan ülke verilerini kullanarak her iki değişken arasındaki ilişkiyi araştırmış ve askeri istikrarın ekonomik ilerleme için önemli bir ön koşul olduğunu bildirmiştir. Ateşoğlu ve Mueller (1990), ABD ekonomisi için iki

sektörlü Feder-Ram modelini¹ kullanmışlar ve savunma sektöründen sivil sektöre olumlu bir etki olduğunu tespit etmişlerdir. Bir grup az gelişmiş ülke için Keynesyen talep fonksiyonunu araştıran Stewart'a (1991) göre, savunma ve savunma dışı harcamalar ekonomik büyüme ile olumlu bir şekilde bağlantılıdır, ancak savunma dışı harcamaların büyüme üzerindeki etkisi daha güçlüdür. Mueller ve Ateşoğlu (1993), ABD ekonomisi için teknolojik değişimi iki sektörlü Feder-Ram modeline dahil ederek yaptıkları ampirik analizlerinde, savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi artırdığını bulmuşlardır. Sezgin (1997, 2001) yaptığı çalışmalarda sırasıyla Feder-Ram ve Deger-tipi çok denklemliler modelleri kullanarak Türkiye'de savunma-büyüme ilişkisini incelemiş ve savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yıldırım vd. (2005), dinamik panel veri yaklaşımı kullanarak Orta Doğu ülkeleri ve Türkiye için askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemişler ve askeri harcamaların ekonomik büyümeyi artırdığını tespit etmişlerdir. Panel veri analiz tekniklerini kullanan Kollias vd.'nin (2007) çalışmasından elde edilen bulgular, askeri harcamaların kısa dönemde büyümeyi olumlu etkilemesi ile birlikte söz konusu değişkenler arasında uzun dönemde olumlu bir geri bildirim etkisi olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, Wijeweera ve Webb (2011), Yıldırım ve Öcal (2016), Augier vd. (2017), Daddi vd. (2018), Khan vd. (2018), Hatemi-J vd. (2018), Dimitraki ve Win (2019) tarafından yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlarda savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini göstermektedir.

Toplam talep etkilerinin aksine, Aschauer (1989), askeri sermaye ile toplam faktör verimliliği ilişkisinin oldukça düşük olduğunu belirtmektedir. Bu bağlamda, bazı çalışmalar ise savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olabileceğini ortaya koymuşlardır. Heo (1998), üç sektörlü bir üretim fonksiyonu modeli kullanarak 80 ülke için savunma harcamaları ve büyüme ilişkisini incelemiştir. 50 ülkede savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumsuz, 24 ülkede olumlu bir etkisi olduğunu ve altı ülkede ise savunma harcamalarının büyüme üzerinde önemli bir etkisi olmadığını bulmuştur. Heo ve DeRouen (1998), yeni sanayileşmiş bazı Doğu Asya ülkeleri için yaptıkları çalışmada, teknolojinin üretim fonksiyonuna dahil edilmesi ile birlikte savunma harcamalarının bu ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde olumsuz etkilere neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Granger nedensellik tekniklerini kullanarak Güney Afrika'da savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran Dunne ve Vougas (1999), savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir olumsuz etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Dunne ve Nikolaidou (2001), Keynesyen talep ve neoklasik arz modellerini eşzamanlı olarak tartışmak

¹ Feder'e göre (1982), bir sektördeki faaliyet düzeyi başka bir sektörde dışsallık olarak hareket eder ve bu durum için tek bir tahmin modeli türetilebilir. Feder bu modeli ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek için kullanmıştır. Bu teorik yaklaşım, ayrıca Ram (1986) tarafından farklılaştırılarak kamu sektörünün göreceli büyüklüğü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesi için de kullanılmıştır (Mueller ve Ateşoğlu, 1993:260).

amacıyla, Yunanistan için büyüme, askeri harcama, tasarruf ve bir ticaret dengesi denkleminde oluşan dört denklem sistemini aynı anda ele almışlardır. Sonuçlar, hem doğrudan hem de dolaylı etkilerin önemli ölçüde olumsuz olduğunu göstermektedir. Panel veri analiz tekniklerini kullanan Mylonidis'in (2008) çalışmasından elde edilen bulgular, EU-15 ülkeleri için askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerinde genel olarak net bir olumsuz etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Benzer sonuçlar Braşoveanu (2010), çalışması içinde söz konusudur. Romanya için savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden Braşoveanu, iki değişken arasında negatif bir korelasyon olduğunu ortaya koymuştur. 90 ülkeden oluşan dört farklı ülke grubu için (Afrika, Avrupa, Orta Doğu-Güney Asya ve Pasifik Kıyıları) GMM (Generalized Method of Moments) yöntemini uygulayan Chang vd. (2011) çalışmasında, askeri harcamaların düşük gelirli ülke gruplarında ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini göstermektedir. Dört farklı bölgesel ülke grubu arasında ise Avrupa ve Orta Doğu-Güney Asya bölgeleri için askeri harcamalardan ekonomik büyümeye negatif, ancak daha güçlü bir nedensel ilişki bulunmuştur. Heo ve Ye (2016), soğuk savaş sonrası dönemde savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki doğrudan ve dolaylı bağlantıyı araştırmak için arz ve talep modellerini birleştirerek kapsamlı bir araştırma yapmışlardır. Bulgular, küresel düzeyde savunma harcamalarının özel yatırımları dışlarken, işsizliği bir şekilde azalttığını göstermektedir. Künü vd. (2016), 12 Ortadoğu ülkesinden oluşan bir panelde savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırmak amacıyla Swamy ve Arora (1972) tarafından önerilen yaklaşımı kullanmışlardır. Bulgulara göre, savunma harcamaları ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir ve bu etki iç ve dış çatışmalar sırasında ise artmaktadır. Töngür ve Elveren (2017), 82 ülkeden oluşan bir panelde askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek için beşeri sermaye ve gelir eşitsizliği ile genişletilmiş Solow-tipi büyüme modelini kullanmıştır. Genel bulgu, askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif olduğudur. Gelir eşitsizliği ve beşeri sermaye ile ilgili bulgular ise, gelir eşitsizliği ve beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif iken daha yüksek gelir eşitsizliği altında askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı yönündedir. Son dönemde, d'Agostino vd. (2019), Çetin ve Güzel (2019), Ain vd. (2019), Ahmed vd. (2020) tarafından yapılan çalışmalarda, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkili olduğunu göstermektedir.

Dunne vd.'nin (2005) çalışmasında belirtildiği gibi savunma harcamaları, ülke içerisindeki asayiş ve güven ortamını güçlendirerek ülkenin yatırım ikliminin gelişmesine katkı sağlayabilir. Böylece, savunma harcamalarından ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinden bahsedilebilir. Bu bağlamda, Granger nedensellik testini kullanarak Türkiye'de savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen Sezgin'in (2000) çalışmasından elde edilen sonuçlar, savunma harcamalarından ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Nitekim savunma harcamalarından ekonomik

büyümeye doğru tek yönlü nedenselliği gösteren çalışmalara; Karagol ve Palaz (2004), Narayan ve Singh (2007), Karagianni ve Pempetzoglu (2009), Shahbaz vd. (2013), Yılğör vd. (2014), Zhong vd. (2017), Turan vd. (2018) örnek gösterilebilir.

Bu argümanlara ek olarak, bazı ülkeler ulusal zenginliğin ve bölgesel çıkarların korunması amacıyla savunma harcamalarını artırmayı tercih edebilirler. Bu durumda ise ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru bir nedensellik ilişkisi ortaya çıkabilir. Çin ve Tayvan için savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen Chang vd.'nin (2001) çalışmasında elde edilen Granger nedensellik test sonuçları; Tayvan için çift yönlü, Çin için ise ekonomik büyümeden savunma harcamalarına uzanan tek yönlü Granger nedenselliği göstermektedir. Dritsakis (2004), Yılcı ve Özcan (2010), Anwar vd. (2012), Özer vd. (2017), Desli vd. (2017), Topal vd. (2021) gibi bazı çalışmalarda ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin bulunduğu görülmektedir. Literatürde geri besleme hipotezi olarak bilinen savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisini gösteren çalışmalar arasında Dakurah vd. (2001), Aye (2014) ve Chang vd. (2014) sayılabilir. DeRouen (1994) ve Heo (2010) çalışmalarına ise savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığı ileri sürülmektedir.

Ayrıca, savunma harcamaları-ekonomik büyüme literatüründe doğrusal olmayan modellerin kullanıldığı; Alptekin ve Levine (2012), Tiwari ve Shahbaz (2013), Aurelien vd. (2019), Phiri'nin (2019) çalışmalarından da bahsedilebilir.

Askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek için meta analiz tekniği kullanan Alptekin ve Levine (2012), yaptıkları çalışmada deneysel kanıtları incelemek ve genel sonuçları değerlendirmek için dört farklı hipotez geliştirmişlerdir. Sonuçlar, olumsuz bir askeri harcama-büyüme ilişkisinin gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler için desteklenmediğini, ancak gelişmiş ülkeler için olumlu bir askeri harcama-büyüme ilişkisinin desteklendiğini, ayrıca doğrusal olmayan bir askeri harcama-büyüme ilişkisinin ise doğrulandığını göstermektedir. Tiwari ve Shahbaz'ın (2013) yaptıkları çalışmada Hindistan'da savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği, ancak bu etkinin bir eşik seviyesinden sonra negatife döndüğü sonucuna ulaşmışlardır. Aurelien vd. (2019), 41 Afrika ülkesi için savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla panel yumuşak geçiş regresyon modelini kullanmışlar ve savunma harcamaları için iki eşik değer tespit etmişlerdir. Bu durum, iki değişken arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını göstermektedir. Lojistik yumuşak geçiş regresyon modelini kullanarak Güney Afrika'da savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran Phiri'nin (2019) çalışmasından elde edilen ampirik kanıtlar, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan (ters U-şekilli) bir ilişkinin varlığını işaret etmektedir.

Yukarıda belirtildiği gibi, savunma harcamaları büyüme ilişkisi üzerine çeşitli modeller kullanan çok sayıda ampirik çalışma yapılmış olmasına rağmen elde edilen sonuçlar, bu konuda bir fikir birliğinin olmadığını göstermektedir.

III. EKONOMETRİK YÖNTEM VE VERİ SETİ

Bu çalışmada, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Hansen (1999) tarafından geliştirilen panel eşik regresyon modeli ile analiz edilmiştir. En küçük kareler tahmin yönteminin bir uzantısı olan bu model; bireysel gözlemlerin, eşik değişken adı verilen gözlemlenen bir değişkenin değerine dayalı olarak sınıflara ayrılabilceğini belirtir. Eşik değişkeninin değeri değiştikçe, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkininde doğrusal olmayan bir şekilde değişmesi beklenir.

Modelde değişkenlerin durağan olması, sahte regresyon sorununu ortadan kaldıracığı için uygun panel birim kök testleri kullanılarak serilerin durağan oldukları tespit edildikten sonra panel eşik değer modelleri tahmin edilmiştir.

Değişkenlere ait veriler Dünya Bankası istatistiklerinden (World Development Indicators-WDI) alınmış olup, 17 OECD Ülkesi² için 1995-2018 dönemini kapsamaktadır. Değişkenlere ait tanımlayıcı bilgiler tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Değişkenler, Tanımları ve İstatistik Özeti

Değişkenler	Tanımı	Göz. Say.	Ort.	Standart Sapma	Min.	Max.
<i>y</i>	GSYİH büyüme oranı (yıllık %) (2010 Sabit fiyatlarıyla ABD \$)	408	2.238	2.609	-8.074	25.162
<i>mil</i>	Askeri harcamalar (Silahlı kuvvetlere yapılan tüm cari ve sermaye harcamalarını kapsar) (% of GDP)	408	1.522	0.749	0.310	4.657
<i>gfc</i>	Gayri safi sabit sermaye oluşumu (% of GDP)	408	21.630	2.809	14.751	35.631
<i>exp</i>	Mal ve hizmet ihracatı (% of GDP)	408	51.005	36.578	9.043	221.196
<i>imp</i>	Mal ve hizmet ithalatı (% of GDP)	408	45.989	29.556	11.814	187.165
<i>pop</i>	Toplam nüfus (Milyon kişi)	408	4.07e+07	6.96e+07	408625	3.27e+08

A. Panel Birim Kök Testi

Çalışmada serilerin durağan olup olmadığı Levin, Lee ve Chu (LLC) (2002) panel birim kök testi ile sınanmıştır. Bu testte $t = 1, \dots, T$ zamanı göstermek üzere $i = 1, \dots, N$ yatay kesit birimlerden oluşan bir panel için stokastik süreç $\{y_{it}\}$, gözlemlenmektedir. Regresyon, tek bir zaman serisinde olduğu gibi, sabit ve zaman trendi içerebilir. LLC testinde, paneldeki tüm yatay kesit birimlerin birinci dereceden kısmi otokorelasyona sahip olduğu ancak hata sürecindeki diğer tüm parametrelerin yatay kesit birimler arasında serbestçe değişmesine izin verildiği ve y_{it} 'nin aşağıdaki üç modelden biri tarafından oluşturulduğu varsayılmaktadır (Levin vd., 2002:4).

Model 1: $\Delta y_{it} = \beta y_{it-1} + e_{it}$.

² Verilerin ulaşılabilirliğine göre belirlenen bu ülke grubu; Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'nden oluşmaktadır.

Model 2: $\Delta y_{it} = \mu_{0i} + \beta y_{it-1} + e_{it}$.

Model 3: $\Delta y_{it} = \mu_{0i} + \mu_{1i}t + \beta y_{it-1} + e_{it}$.

Hata süreci (e_{it}), yatay kesit birimler arasında bağımsız olarak dağıtılır ve her bir yatay kesit birimi için sabit ters çevrilebilir bir ARMA sürecini takip eder:

$$e_{it} = \sum_{j=1}^{\infty} \theta_{ij} e_{it-j} + \varepsilon_{it}.$$

Model 1'de, serilerin durağan olmadığını varsayan boş hipotez $H_0: \beta = 0$, alternatif hipoteze karşı $H_0: \beta < 0$ sınanmaktadır. Model 2'de seriler bireysel spesifik ortalamaya sahiptir ancak bir zaman trendi içermezler. Son olarak model 3'te ise seriler, bireysel spesifik ortalamaya sahip olup aynı zamanda zaman trendi de içermektedirler.

LLC testinin temel denklemini (1) nolu eşitlikte gösterilmektedir.

$$\Delta y_{it} = \beta y_{it-1} + \sum_{L=1}^{p_i} \theta_{iL} \Delta y_{it-L} + \mu_{mi} d_{mt} + \varepsilon_{it}. \quad (1)$$

Bu eşitlikte, d_{mt} deterministik değişkenler vektörünü, μ_{mi} deterministik değişkenler vektörünün katsayılarını temsil etmektedir. L ise gecikme uzunluğudur.

B. Panel Eşik Değer Modelleri Tahmin Prosedürü

Eşik regresyon modelinin ana fikri, eşik değişkenleri temel çoklu regresyon modeline dahil etmektir. Modelde, bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni doğrusal olmayan bir şekilde etkileyeceği varsayılmaktadır. Bu modellerde, modeldeki gözlemleri birkaç homojen gruba veya rejime bölmek için kullanılan bir eşik değişken belirlenmektedir. Eşik değişkeninin değeri değiştikçe, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki doğrusal olmayan bir şekilde değişebilir (Li vd., 2020: 3).

Hansen (1999), yapısal değişim noktalarını belirlemek ve eşik değişken kullanan ve ardından gerçek eşik değerini tahmin etmek amacıyla, bireysel spesifik etki ve gözlemlere sahip dengeli paneller için bir tahmin stratejisi geliştirmiştir. Bu çalışmada, Hansen'in çalışmasını dikkate alarak, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkisini araştırmak için bir panel eşik regresyon modeli oluşturduk. Birden fazla eşik değere sahip modellerin geliştirilmesi için bir temel oluşturan bu tek eşikli modelin denklemini (2) nolu eşitlikte gösterilmektedir.

$$y_{it} = \alpha_i + \delta'_1 x_{it} I(\varphi_{it} \leq \nu) + \delta'_2 x_{it} I(\varphi_{it} > \nu) + \omega_{it} W_{it} + \varepsilon_{it}. \quad \varepsilon_{it} iid(0, \sigma^2) \quad (2)$$

Modelde y_{it} , bağımlı değişkeni; α_i , yatay kesit birimlere özgü sabit etkileri; x_{it} , bağımsız değişkeni; $I(\cdot)$ gösterge fonksiyonu; φ_{it} , eşik değişkeni; ν eşik değeri; δ_1 , δ_2 ve ω regresyonun eğim parametrelerini; W , kontrol değişkenlerini; ε_{it} , hata terimini; i ve t ise sırasıyla yatay kesit birimleri ve zamanı göstermektedir. Gözlemler, eşik değişken φ_{it} 'nin eşik değer ν 'den küçük veya büyük olmasına bağlı olarak iki rejime bölünmüştür. Ayrıca φ_{it} 'nin de zaman

içinde değişmediği varsayılır. Buna göre, (2) nolu eşitlik sezgisel olarak aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$y_{it} = \begin{cases} \eta_i + \delta_1' x_{it} + \varepsilon_{it} & \varphi_{it} \leq \nu, \\ \eta + \delta_2' x_{it} + \varepsilon_{it} & \varphi_{it} > \nu. \end{cases}$$

Ayrıca (2) nolu eşitlik farklı bir şekilde kurularak $x_{it}(\nu) = \begin{pmatrix} x_{it} I(\varphi_{it} \leq \nu) \\ x_{it} I(\varphi_{it} > \nu) \end{pmatrix}$ ve

$\delta = (\delta_1' \delta_2')$ olduğunda (3) nolu eşitlik elde edilebilir (Hansen, 1999: 347).

$$y_{it} = \eta_i + \delta' x_{it}(\nu) + \varepsilon_{it}. \quad (3)$$

Hansen'e (1999) göre modelin en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilebilmesi için, doğrusal modellere göre doğrusal olmayan modellerde daha çok dikkat gerektiren bireysel spesifik etkilerin (η_i) ortadan kaldırılması gerekir. Bu bağlamda (2) nolu eşitliğin (t) üzerinden ortalaması alındığında (4) nolu eşitlik elde edilebilir.

$$\bar{y}_i = \eta_i + \delta' \bar{x}_i(\nu) + \bar{\varepsilon}_i \quad (4)$$

(4) nolu eşitlikte $\bar{y}_i = 1/T \sum_{t=1}^T y_{it}$, $\bar{\varepsilon}_i = 1/T \sum_{t=1}^T \varepsilon_{it}$ ve

$$\bar{x}_i(\nu) = 1/T \sum_{t=1}^T x_{it}(\nu) = \begin{pmatrix} T^{-1} \sum_{t=1}^T x_{it} I(\varphi_{it} \leq \nu) \\ T^{-1} \sum_{t=1}^T x_{it} I(\varphi_{it} > \nu) \end{pmatrix}.$$

(3) ve (4) nolu eşitliklerin farkı alındığında (5) nolu eşitlik elde edilir.

$$y_{it}^* = \delta' x_{it}^*(\nu) + \varepsilon_{it}^* \quad (5)$$

(5) nolu eşitlikte $y_{it}^* = y_{it} - \bar{y}_i$, $x_{it}^*(\nu) = x_{it}(\nu) - \bar{x}_i(\nu)$ ve $\varepsilon_{it}^* = \varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i$ dir.

$$y_i^* = \begin{bmatrix} y_{i2}^* \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ y_{iT}^* \end{bmatrix}, \quad x_i^*(\nu) = \begin{bmatrix} x_{i2}^*(\nu)' \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ x_{iT}^*(\nu)' \end{bmatrix}, \quad \varepsilon_i^* = \begin{bmatrix} \varepsilon_{i2}^* \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \varepsilon_{iT}^* \end{bmatrix}$$

Zaman periyodunun silinmesi durumunda y_i^* , $x_i^*(\nu)$ ve ε_i^* bir yatay kesit birimi için yığınlanmış verileri ve hataları gösterir. O halde, incelenen ülke grubu için verileri temsil eden Y^* , $X^*(\nu)$ ve ε^* kullanılarak (4) nolu eşitlik (6) nolu eşitliğe dönüştürülebilir.

$$Y^* = X^*(\nu) \delta + \varepsilon^* \quad (6)$$

(7) nolu eşitlikte sıradan en küçük kareler yöntemi kullanılarak herhangi bir (ν) değeri için, eğim katsayısı (δ) , tahmin edilebilir.

$$\hat{\delta}(\nu) = (X^*(\nu)'X^*(\nu))^{-1}X^*(\nu)'Y^* \quad (7)$$

Regresyon kalıntıları vektörü $\hat{\varepsilon}^*(\nu) = Y^* - X^*(\nu)\hat{\delta}(\nu)$, hata kareler toplamı ise $S_1(\nu) = \hat{\varepsilon}^*(\nu)'\hat{\varepsilon}^*(\nu)$ 'dir. Chan (1993) ve Hansen (1999), (8) nolu eşitlikte hata kareler toplamı minimize edilerek (ν) 'nin en küçük karelerle tahmin edilmesini önermektedirler.

$$S_1 = Y^{*'}(I - X^*(\nu)'(X^*(\nu)'X^*(\nu))^{-1}X^*(\nu)'Y^* \quad (8)$$

Böylece, (9) nolu eşitlik (ν) 'nin en küçük kareler tahmincisini göstermektedir.

$$\hat{\nu} = \arg \min_{\nu} S_1(\nu) \quad (9)$$

Eşik değer tahmin edildikten sonra eğim katsayısı $\hat{\delta} = \hat{\delta}(\hat{\nu})$ ve $\hat{\varepsilon}^* = \hat{\varepsilon}^*(\hat{\nu})$ kalıntı vektörü hesaplanır. $\hat{\sigma}^2 = \frac{1}{n(T-1)}\hat{\varepsilon}^{*'}\hat{\varepsilon}^* = \frac{1}{n(T-1)}S_1(\hat{\nu})$ ise kalıntı varyansdır (Hansen, 1999:349).

(9) nolu eşitlikte eğer (ν) biliniyorsa model, sıradan bir doğrusal modeldir. Fakat (ν) bilinmiyorsa bu durumda bir parametre problemi vardır ve bu da (ν) tahmincisinin standart dağılıma sahip olmadığını gösterir. Hansen (1999), $(\hat{\nu})$ nin (ν) için tutarlı bir tahminci olduğunu kanıtlamış ve $\nu = \nu_0$ 'ı test etmenin en iyi yolunun (10) nolu eşitlikte gösterildiği gibi bir olasılık oran (likelihood ratio-LR) istatistiği kullanarak güven aralığı oluşturmak olduğunu savunmuştur.

$$LR_1(\nu) = (S_1(\nu) - S_1(\hat{\nu})) / \hat{\sigma}^2 \quad (10)$$

Bir eşik etkisinin test edilmesi, katsayıların her rejimde aynı olup olmadığını test etmekle aynıdır. Modelin boş hipotezi $H_0 : \delta_1 = \delta_2$ modelde eşik etkisinin olmadığını, alternatif hipotez $H_A : \delta_1 \neq \delta_2$ ise modelde en az bir eşik etkisinin varlığını gösterir. H_0 hipotezinin LR testi F_1 'e bağlıdır $[F_1 = (S_0 - S_1(\hat{\nu})) / \hat{\sigma}^2]$. S_0 doğrusal modelin hata kareler toplamıdır (Wang, 2015: 122-123).

(2) nolu eşitlik, tek eşik değere sahip modeli göstermektedir. Bazı uygulamalarda birden fazla eşik olabilir. (11) nolu eşitlik, iki eşik değerli modeli gösterir.

$$y_{it} = \alpha_i + \delta'_1 x_{it} I(\varphi_{it} \leq \nu) + \delta'_2 x_{it} I(\nu_1 < \varphi_{it} \leq \nu_2) + \delta'_3 x_{it} I(\nu_1 <) + \varepsilon_{it}. \quad (11)$$

Bu modelde eşik değerler; $\nu_1 < \nu_2$ olmalıdır. Tek eşikli modelde olduğu gibi aynı çözümleme yöntemi çoklu eşik model için de geçerlidir (Hansen, 1999:353). Tek

eşik değerli modelde hata kareler toplamını ($S_1(v)$) minimize eden eşik değer tahmini \hat{v}_1 , diğer eşik değerlerin tahmin edilmesi için bir kriter oluşturur. \hat{v}_1 tespit edildikten sonra (12) ve (13) nolu eşitliklerde ikinci eşik değer tahmin edilir ve onun güven aralıkları belirlenir.

$$\hat{v}_2^r = \arg \min_{v_2} \{S_2^r(v_2)\} \quad (12)$$

$$S_2^r = S \{ \min(\hat{v}, v_2) \max(\hat{v}, v_2) \}$$

$$LR_2^r(v_2) = \frac{\{S_2^r(v_2) - S_2^r(\hat{v}_2^r)\}}{\hat{\sigma}_{22}^2} \quad (13)$$

\hat{v}_2^r asimptotik olarak etkin iken v_1 ise hata kareler toplamından elde edildiği için etkin değildir. Bu nedenle (14) nolu eşitlikte ilk eşik değer yeniden tahmin edilir.

$$\hat{v}_1^r = \arg \min_{v_1} \{S_1^r(v_1)\} \quad (14)$$

$$S_1^r = S \{ \min(v_1, \hat{v}_2) \max(v_1, \hat{v}_2) \}$$

$$LR_1^r(v_1) = \frac{\{S_1^r(v_1) - S_1^r(\hat{v}_1^r)\}}{\hat{\sigma}_{21}^2} \quad (15)$$

İki eşik değerli modelde LR testi (16) nolu eşitlikte gösterilen F_2 istatistiğine dayandırılabilir (Hansen, 1999:354-355; Wang, 2015:124).

$$F_2 = \frac{\{S_1(\hat{v}_1) - S_2^r(\hat{v}_2^r)\}}{\hat{\sigma}_{22}^2} \quad (16)$$

IV. BULGULAR

A. Panel Birim Kök Test Sonuçları

LLC (2002), panel birim kök testinden elde edilen sonuçlar tablo 2'de gösterilmektedir. Bu sonuçlara göre, sabitli ve sabitli-trendli olmak üzere her iki modelde serilerin durağan olmadığını varsayan boş hipotez reddedilmekte ve tüm serilerin durağan $[I(0)]$ olduğu ispatlanmaktadır.

Tablo 2. Panel Birim Kök Analiz Sonuçları

	LLC (2002)	
	Sabitli	Sabitli-Trendli
<i>y</i>	-7.403 (0.000)***	-6.773 (0.000)***
<i>mil</i>	-7.126 (0.000)***	-2.940 (0.001)***
<i>gfc</i>	-3.420 (0.000)***	-3.883 (0.000)***
<i>exp</i>	-2.732 (0.003)***	-4.012 (0.000)***
<i>imp</i>	-4.141 (0.001)***	-5.232 (0.000)***
<i>pop</i>	-4.636 (0.000)***	-8.504 (0.000)***

Not: ***, %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları Shwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

B. Savunma Harcamaları Eşik Değer Modelleri ve Tahmin Sonuçları

OECD ülkelerinde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki eşik etkinin varlığı, (17) nolu eşitlikte gösterilen eşik model (Model 1) kullanılarak analiz edilmiştir.

$$grow_{it} = \alpha_i + \delta_1 mil_{it} I(mil \leq \nu) + \delta_2 mil_{it} I(mil > \nu) + \omega_1 gfc_{it} + \omega_2 exp_{it} + \omega_3 imp_{it} + \varepsilon_{it} \quad (17)$$

Burada, $I(mil \leq \nu)$ ve $I(mil > \nu)$ gösterge fonksiyonudur. Modelde; δ_1 ve δ_2 eğim parametreleridir. δ_1 , savunma harcamalarının eşik düzeyin (ν) altında, δ_2 ise savunma harcamalarının eşik düzeyin üstünde olması durumunda ekonomik büyüme üzerindeki marjinal etkilerini göstermektedir. Model 1'in tahmin sonuçları tablo 3'te gösterilmiştir. Tablo iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda eşik değer parametreleri, ikinci kısımda ise eşik etkiye (rejime) bağlı savunma harcaması değişkeninin doğrusal olmayan etkileri ve eşik etkiden bağımsız değişkenlerin büyüme üzerindeki etkileri gösterilmektedir.

Tablo 3. Model 1 Tahmin Sonuçları

Eşik Değerler	F İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler		
			%10	%5	%1
(ν_1) 0.599*** [0.587, 0.602]	20.55	0.002	9.942	12.450	15.418
(ν_2) 0.703 [0.698, 0.705]	6.45	0.320	11.119	15.833	22.042
(ν_3) 1.718 [1.709, 1.722]	3.89	0.905	16.003	18.423	23.153

Savunma Harcamaları (Rejime Bağlı) Eğim Katsayıları		Kontrol Değişkenleri (Rejimden Bağımsız)		
δ_1	δ_2	gfc	exp	imp
-3.901*** (0,013)	1.117*** (0,034)	0.442*** (0,000)	0.345*** (0,000)	0.355*** (0,000)

Regresyon Modeli

$$y_{it} = -10.152\lambda + 0.168y_{i,t-1}^\alpha - 3.901mil_{it}I(mil_{it} \leq 0.599) + 1.117mil_{it}I(mil_{it} > 0.599) + 0.442gfc_{it} + 0.345exp_{it} - 0.355imp_{it}$$

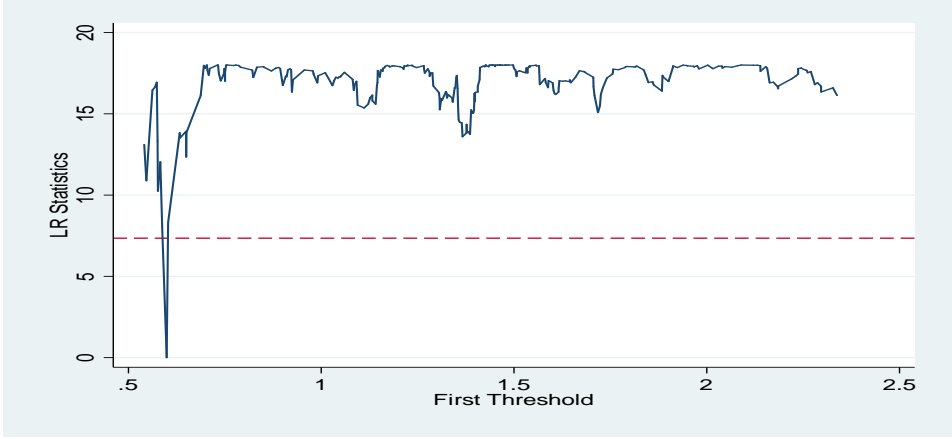
Not: Modelde 400 bootstrap replikasyon kullanılmıştır. ***, %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Ayrıca, λ :Sabit, α : GSYH büyüme oranının başlangıç değerini gösterir.

Tablo 3'te, F testi ve olasılık değerlerine göre modelde eşik etkinin bulunmadığını varsayan H_0 hipotezi yüzde 1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek tek eşik değer var olduğuna karar verilmiştir. Bu durum, savunma harcamaları ve büyüme değişkenleri arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını, savunma harcamalarının belli bir düzeyi aştıktan sonra bir rejim değişikliği gerçekleştiğini ifade etmektedir. Öte yandan analiz sonuçlarına göre (ν_2) ve (ν_3) eşik değer parametrelerinin istatistiksel olarak anlamlı olmaması, modelde birden fazla eşik değer olmadığını varsayan hipotezlerin reddedilemediğini göstermektedir.

Modelde eşik değer tahmin edildikten sonra bu eşik değere ilişkin güven aralıklarını belirlemek için (10) nolu eşitlikte gösterilen LR istatistiği kullanılır. Eşik değer (ν) için güven aralığı değerleri [0.587, 0.602]'dir. LR fonksiyonu grafiği, savunma harcamaları eşik değişken olarak belirlendiğinde eşik değer grafiğinin anlamlılığını görmek için kullanılabilir. Grafik 2'de gösterilen kesikli

çizginin altındaki $LR(\nu)$ fonksiyonunun eşik değer tahmini, $\nu = 0.599$ 'dur. Bu nokta tek eşik değer ile karakterize edilen iki rejimin varlığını göstermekte ve savunma harcamalarının büyümeyi etkilediğine dair güçlü bir kanıt sunmaktadır (Hansen, 2000:588).

Grafik 2. Eşik Değer Güven Aralıkları



Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki eşik etkinin varlığı doğrulandıktan sonra, eşik etkiye (rejime) bağlı savunma harcaması ve diğer değişkenlerin büyüme üzerindeki etkileri tablo 3'ün ikinci kısımda gösterilmiştir. (17) nolu eşitlikte gösterilen model 1'de, tek eşik değere bağlı olarak δ_1 eğim katsayısı negatif, δ_2 eğim katsayısı ise pozitif olmak üzere her ikisi de yüzde 1'de anlamlıdır. Bu sonuçlara göre eşik değer altındaki ($mil \leq 0.599$) savunma harcaması oranı ekonomik büyümeyi negatif (-3.901), eşik değer üstündeki ($mil > 0.599$) savunma harcaması oranı ise ekonomik büyümeyi pozitif (1.117) etkilemektedir. Bu sonuçlar literatürdeki birçok çalışma ile tutarlılık göstermektedir. Eşik değer altındaki savunma harcamalarının büyümeyi negatif etkilemesinin en önemli nedeni fırsat maliyetleridir. Deger ve Smith (1983), Heo (1998), Dunne ve Nikolaidou (2001), Yakovlev (2007), Hou ve Chen (2013), Saba ve Ngepah'a (2019) göre başlangıçta savunma harcamalarındaki artış, diğer alanlarda yapılacak yatırımları azaltacağı için büyüme bu durumdan olumsuz etkilenebilir. Sonraki dönemde savunma harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi pozitif etkilemesi ise Keynesyen talep yaratma yaklaşımı ile açıklanabilir. Literatürde; Mueller ve Ateşoğlu (1993), Biswas (1992), MacNair vd. (1995), Lai vd. (2002), Ward vd. (1991), Yıldırım vd. (2005), Yang vd. (2011), Yıldırım ve Öcal (2016) gibi daha birçok çalışmada, savunma harcamalarındaki artışın toplam talebi, istihdamı, satın alma gücünü artırdığı ve ayrıca doğrudan ya da dolaylı bir şekilde pozitif dışsallıklar üreterek ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği ileri sürülmektedir.

Model 1'de kontrol değişkenlerine (*gfc*, *exp* ve *imp*) ait sonuçlar, istatistiksel olarak anlamlı ve aynı zamanda literatürdeki birçok çalışmayı da destekler niteliktedir. Çalışmada, gayrisafi sabit sermaye oluşumu ve ihracat değişkenleri ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. De

Long ve Summers (1991), Bakare (2011), Ncanywa ve Makhenyane (2016), Keho (2017) çalışmalarına göre, sermaye oluşumu gelecekteki çıktı ve geliri artırmak için yapılan tasarrufları ifade eder ve sosyal ve ekonomik altyapıya yatırım yapan bir ülkenin fiziksel sermaye stokundaki artışa eşittir. Romer (1986) ve Lucas (1988) tarafından geliştirilen büyüme modellerinde de tahmin edildiği gibi; gayrisafi sabit sermaye oluşumu, yatırımların artmasına yardımcı olur, yatırım üretim tabanlarını genişleterek istihdam yaratır, ek istihdam daha büyük yatırımlar yapma konusunda daha fazla tasarruf üretir ve bu zincir etkisi sonuçta ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyebilir.

Klasik ve Neoklasik iktisat teorilerinde ihracat artışı ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki olduğu ileri sürülmektedir. Krueger (1978), Feder (1982) ve Thornton'a (1996) göre ihracat üretimde uzmanlaşmayı teşvik eder, bu da verimlilik düzeyini artırır, ölçek ekonomilerinden ve teknolojik yayılım gibi pozitif dışsallıklardan daha fazla yararlanılmasını sağlar, ayrıca ülkeye daha fazla döviz geliri sağlayacağı için sermaye oluşumunu artırır. Buna göre, analiz sonuçlarında da görüldüğü gibi ihracatın birçok ülkede ekonomik büyümeye katkı sağladığı söylenebilir.

Büyüme modellerinde ithalat, ekonomik büyümeyi artıran ar-ge bilgilerinin gelişmiş ülkelere aktarılmasını sağlayan en önemli araçlardan biri olarak kabul edilmektedir. Ancak bu çalışmada incelenen ülke grubunda ithalatın büyüme üzerindeki etkisi negatiftir. Bu negatif etkinin teorik olarak ithalatın ülkelerin dış ticaret dengesi üzerindeki olumsuz etkisinden kaynaklanmış olabileceği söylenebilir.

Ampirik çalışmalarda ekonometrik bir model tahmin edilirken temel modelde elde edilen sonuçların, farklı modellerle tahmini yapılarak veya modele yeni değişkenler eklenerek veya çıkarılarak başlangıçtaki sonuçların tutarlı ve güvenilir olup olmadığının kontrolü (robustness check) yapılabilir. Bu nedenle, (17) nolu eşitlikte gösterilen model 1'e -diğer değişkenler aynı kalmak koşuluyla- nüfus değişkeni ve 2008 yılında ortaya çıkan küresel finansal krizin OECD ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisini göstermek amacıyla bir adet kukla (kriz) değişkeni eklenmiş ve model, (18) nolu eşitlikte (Model 2) gösterildiği gibi genişletilmiştir.

$$grow_{it} = \alpha_i + \delta_1 mil_{it} I(mil \leq v) + \delta_2 mil_{it} I(mil > v) + \omega_1 gfc_{it} + \omega_2 exp_{it} + \omega_3 imp_{it} + \omega_4 pop_{it} - \omega_5 dum_{it} + \varepsilon_{it} \quad (18)$$

Bu modelde, *pop* değişkeni nüfusu, *dum* ise kukla değişkeni temsil etmektedir. Model 2, yeni değişkenlerle birlikte tahmin edilmiş ve tahmin sonuçları tablo 4'te gösterilmiştir. Tablo 4'te tablo 3'te olduğu gibi iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda eşik değer parametreleri, ikinci kısımda ise eşik etkiye (rejime) bağlı savunma harcaması değişkeninin doğrusal olmayan etkileri ve eşik etkiden bağımsız değişkenlerin büyüme üzerindeki etkileri gösterilmektedir.

Tablo 4. Model 2 Tahmin Sonuçları

Eşik Değerler	F İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler		
			%10	%5	%1
(v_1) 0.599*** [0.587, 0.602]	21.22	0.000	9.402	10.973	13.862
(v_2) 0.703 [0.698, 0.705]	6.20	0.350	11.573	15.483	23.495
(v_3) 1.718 [1.709, 1.722]	3.60	0.942	18.087	21.325	45.260

Savunma Harcamaları (Rejime Bağlı) Eğim Katsayıları		Kontrol Değişkenleri (Rejimden Bağımsız)				
δ_1	δ_2	gfc	exp	imp	pop	dum
-3.902*** (0.013)	1.181*** (0.026)	0.434*** (0.000)	0.340*** (0.000)	0.348*** (0.000)	-2.520 (0.325)	-2.786*** (0.000)

Regresyon Modeli

$$y_{it} = -9.115^{\lambda} + 0.164y_{it-1}^{\alpha} - 3.902mil_{it}I(mil_{it} \leq 0.599) + 1.181mil_{it}I(mil_{it} > 0.599) + 0.434gfc_{it} + 0.340exp_{it} - 0.348imp_{it} - 2.786dum_{it} - 2.520pop_{it}$$

Not: Modelde 400 bootstrap replikasyon kullanılmıştır. ***, %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Ayrıca, λ :Sabit, α : GSYH büyüme oranının başlangıç değerini gösterir.

Model 2'nin tahmin sonuçlarına göre, modele eklenen nüfus değişkeninin istatistiksel olarak anlamsız, kriz değişkeninin ise anlamlı ve aynı zamanda negatif işaretli olduğu görülmektedir. Bu durum, küresel ekonomik krizin o dönemde OECD ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerinde negatif etkili olduğunun göstergesidir. Model 1 ve model 2'den elde edilen sonuçlar karşılaştırıldığında, ne eşik değer sayısı ve parametrelerinde ne de savunma harcamaları ve diğer kontrol değişkenlerinin katsayılarında ve işaretlerinde dikkate değer bir değişiklik olmadığı görülmektedir. Bu sonuçlar, model 1'de elde edilen sonuçları doğrulamakta ve aynı zamanda temel modelde elde ettiğimiz sonuçların güvenilir ve tutarlı olduğunu göstermektedir.

İncelenen ülke grubunda her iki rejime giren ülke sayıları tablo 5'te gösterilmektedir. Tabloya göre, belli dönemlerde bir iki ülke haricindeki hemen hemen tüm ülkelerde savunma harcamaları eşik değer seviyesinin üstündedir.

Tablo 5. Yıllara Göre Her Rejimdeki Ülke Sayısı

Yıllar	$\varphi_{it} \leq v$	$\varphi_{it} > v$	Ülke Sayısı (N)
1995	0	17	17
1996	0	17	17
1997	0	17	17
1998	0	17	17
1999	0	17	17
2000	0	17	17
2001	0	17	17
2002	0	17	17
2003	1	16	17
2004	1	16	17
2005	1	16	17
2006	2	15	17

2007	2	15	17
2008	2	15	17
2009	2	15	17
2010	2	15	17
2011	2	15	17
2012	2	15	17
2013	2	15	17
2014	2	15	17
2015	2	15	17
2016	2	15	17
2017	2	15	17
2018	1	16	17
Toplam	28	380	408

Not: Tablo yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

SONUÇ

Benoit'in (1973) savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini ileri süren çalışmasından günümüze kadar savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri kapsamlı bir şekilde incelenmiş ve bir fikir birliğine varılamamıştır. Önceki çalışmalarda genellikle doğrusal modeller kullanılmış ve birçok ekonomik değişkenin doğrusal olmayan bir veri yaratma mekanizmasına sahip olabileceği düşüncesi ihmal edilmiştir. Bu nedenle çalışmada, 17 OECD ülkesinde 1995-2018 dönemi için doğrusal olmayan bir modelleme çerçevesinde savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada öncelikle LLC (2002) panel birim kök testi ile analizde kullanılan serilerin durağan olduğu tespit edilmiş ve sonrasında değişkenler arasındaki ilişki Hansen (1999) tarafından geliştirilen panel eşik regresyon modeli ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını göstermekte ve savunma harcamaları için bir eşik değer bulunduğuna dair güçlü kanıtlar sunmaktadır. İncelenen ülke grubunda ekonomik büyüme açısından en uygun savunma harcamaları/GSYİH oranı 0.599 olarak tahmin edilmiştir. Aynı zamanda bu eşik değer tahmini, savunma harcamalarının belli bir düzeyi aştıktan sonra bir rejim değişikliği gerçekleştiğini ifade etmektedir. Buna göre savunma harcamaları/GSYİH oranı eşik değer seviyesinin altında iken; savunma harcamaları büyümeyi negatif etkilemekte, bu seviyenin üstünde ise etki tersine dönmektedir. Çalışmadan elde edilen bulgular, Keynes'in talep yaratma teorisini desteklediğini, yani savunma harcamalarındaki artışın satın alma gücünü artırdığını ve pozitif dışsallıklar üreterek ekonomik büyümeye katkı sağladığını göstermektedir.

Çalışmanın sonuçlarına göre birkaç politika önerisinde bulunulabilir. Savunma harcamalarının ekonomide üretken bir rol oynaması nedeni ile OECD ülkelerinde savunma harcamaları/GSYİH oranı belirlenen eşik değer seviyenin altına düşürülmemeli, askeri alanda ar-ge, beşeri sermaye oluşumu, teknolojik yayılım gibi olumlu dışsallıklara neden olacak yerli ve yabancı sermaye yatırımları teşvik edilmelidir. Ek olarak özellikle durgunluk dönemlerinde ekonomik canlanma açısından savunma harcamalarının politika uygulayıcılar tarafından bir

politika aracı olarak kullanılması da önerilebilir. İleriki dönemlerde yapılacak çalışmalarda; iç savaş, terörizm, ekonomik veya siyasi özgürlüklerin sınırlılık derecesi dikkate alınarak askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenebilir. Ayrıca askeri ittifak modellerinin (NATO gibi) savunma-büyüme ilişkisini nasıl etkilediği konusunda da araştırmalar yapılabilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Dr. Öğr. Üyesi Özgür KOÇBULUT ve Prof. Dr. Halil ALTINTAŞ tarafından kaleme alınmıştır. Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır

Çıkar Beyanı

Yazarların herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Ahmed, Z., Zafar, M. W. and Mansoor, S. (2020). Analyzing the Linkage Between Military Spending, Economic Growth, and Ecological Footprint in Pakistan: Evidence From Cointegration and Bootstrap Causality. *Environmental Science and Pollution Research*, 27, 41551-41567. Doi: 10.1007/s11356-020-10076-9
- Ain, Q. U., Rais, S. I., Shah, S. T. H., Zaman, K., Ejaz, S. and Mansoor, A. (2019). Empirically Testing Keynesian Defense Burden Hypothesis, Nonlinear Hypothesis, and Spillover Hypothesis: Evidence from Asian Countries. *Theoretical and Applied Economics*, 2019, 26-1(618), 169-182.
- Alptekin, A. and P. Levine. (2011). Military Expenditure and Economic Growth: A Meta-Analysis. *European Journal of Political Economy*, 28(4): 636-650. Doi: 10.1016/j.ejpoleco.2012.07.002
- Anwar, M.A., Rafique, Z. and Joiya, S.A. (2012). Defense Spending-Economic Growth Nexus: A Case Study of Pakistan. *Pakistan Economic and Social Review*, 163-182.
- Aschauer, D. A. (1989). Is Public Expenditure Productive? *Journal of Monetary Economics*, 23(2), 177-200.
- Ateşoğlu, H.S. and Mueller, M.J. (1990). Defense Spending and Economic Growth. *Defense Economics*, 2, 19-27.
- Augier, M., McNab, R., Guo, J. and Karber, P. (2017). Defense Spending and Economic Growth: Evidence from China, 1952–2012. *Defence and Peace Economics*, 28(1), 65-90. Doi: 10.1080/10242694.2015.1099204
- Aurelien, N. K. A., Nchofoung, T. N., Marcel, T. K. and Jean-Claude, K. (2019). Non-linear Effect of Military Spending on Economic in Africa: A Comparative Study Between Stable and Unstable Countries. *International Journal of Development and Conflict*, 9(2), 195-215.
- Aye, G. C., Balcilar, M., Dunne, J. P., Gupta, R. and Eyden, R. (2014). Military Expenditure, Economic Growth and Structural Instability: A Case Study of South Africa. *Defence and Peace Economics*, 25(6), 619-633. Doi: 10.1080/10242694.2014.886432
- Babin, N. E. (1986). The Impact of Military Expenditures on Economic Growth and Development in the Less Developed Countries. Unpublished Ph.D. dissertation, College Park, University of Maryland.
- Bakare, A. (2011). A Theoretical Analysis of Capital Formation And Growth in Nigeria. *Far East Journal of Psychology and Business*, 3(1), 11-24.
- Benoit, E. (1973). Defence and Economic Growth in Developing Countries. D.C. Heath, Boston.

- Benoit, E. (1978). Growth and Defence in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-287.
- Biswas, B. (1992). Defence Spending and Economic Growth in Developing Countries. *Economic Research Institute Study Papers*, ERI Study Paper, 92-104.
- Brasoveanu, L. O. (2010). The *Impact of Defense Expenditure on Economic Growth*. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 13(4), 148-168.
- Chan, K.S. (1993). Consistency and Limiting Distribution of the Least Squares Estimator of a Threshold Autoregressive Model. *The Annals of Statistics*, 21, 520-533.
- Chang, H-C., Huang, B-N. and Yang, C.W. (2011). Military expenditure and economic growth across different groups: A dynamic panel Granger-causality approach. *Economic Modelling*, 28, 2416-2423. Doi:10.1016/j.econmod.2011.06.001
- Chang, T., Fang, W., Wen, L.F. and Liu, C. (2001). Defence Spending, Economic Growth and Temporal Causality: Evidence from Taiwan and Mainland China, 1952-1995. *Applied Economics*, 33(10), 1289-1299. Doi: 10.1080/00036840122529
- Chang, T., Lee, C-C., Hung, K. and Lee, K-H. (2014). Does Military Spending Really Matter for Economic Growth in China and G7 Countries: The Roles of Dependency and Heterogeneity, *Defence and Peace Economics*, 25(2), 177-191 Doi: 10.1080/10242694.2013.763460
- Çetin, I. ve Güzel, S. (2019). Military Expenditures and Economic Growth in Middle East and North African Countries. *TESAM Akademi Dergisi*, 6(1), 187-211. Doi: /10.30626/tesamakademi.528018
- D'Agostino, G., Dunne, J. P. and Pieroni, L. (2019). Military Expenditure, Endogeneity and Economic Growth. *Defence and Peace Economics*, 30(5), 509-524. Doi: 10.1080/10242694.2017.1422314
- Daddi, P., D'Agostino, G. and Pieroni, L. (2018). Does Military Spending Stimulate Growth? An Empirical Investigation in Italy. *Defence and Peace Economics*, 29(4), 440-458. Doi: 10.1080/10242694.2016.1158438
- Dakurah, A. H., Davies, S. P. and Sampath, R. K. (2001). Defense Spending and Economic Growth in Developing Countries: A Causality Analysis. *Journal of Policy Modeling*, 23(6), 651-658. Doi: 10.1016/S0161-8938(01)00079-5
- De Long, B. and Summers, L. (1991). Equipment Investment and Economic Growth. *NBER Working Paper Series*, No: 3515.
- Deger, S. and Smith, R. (1983). Military Expenditure and Growth in Less Developed Countries. *Journal of Conflict Resolution*, 27, 335-353.
- Derouen, Jr., K. R. (1994). Defense Spending and Economic Growth in Latin America: The Externalities Effects. *International Interactions*, 19(3), 193-212. Doi: 10.1080/03050629408434827
- Desli, E., Gkoulgoutsika, A. and Katrakilidis, C. (2017). Investigating the Dynamic Interaction between Military Spending and Economic Growth. *Review of Development Economics*, 21(3), 511-526. Doi:10.1111/rode.12268
- Dimitraki, O. and Win. S. (2019). Military Expenditure Economic Growth Nexus in Jordan: An Application of ARDL Bound Test Analysis in the Presence of Breaks. *Defence and Peace Economics*, Doi:10.1080/10242694.2020.1730113.
- Dritsakis, N. (2004). Defense Spending and Economic Growth: An Empirical Investigation for Greece and Turkey. *Journal of Policy Modeling*, 26(2), 249-264. Doi: 10.1016/j.jpolmod.2004.03.011
- Dunne, J.P., Smith, R. and Willenbockel, D. (2005). Models of Military Expenditure and Growth: A Critical Review. *Defence and Peace Economics*, 16, 449-461. Doi: 10.1080/10242690500167791
- Dunne, P. and E. Nikolaidou. (2001). Military Spending and Economic Growth: A Demand and Supply Model for Greece, 1960-96. *Defence and Peace Economics*, 12(1), 47-67. Doi: 10.1080/10430710108404976

- Dunne, P. and Vougas, D. (1999). Military Spending and Economic Growth In South Africa: A Causal Analysis. *Journal of Conflict Resolution*, 43(4), 521-537. Doi: 10.1177/0022002799043004006
- Feder, G. (1982). On Exports and Economic Growth. *Journal of Development Economics*, 12(1/2), 59-73.
- Hansen, B.E. (1999). Threshold Effects in Non-Dynamic Panels: Estimation, Testing and Inference. *Journal of Econometrics*, 93, 345-368. Doi: 10.1016/S0304-4076(99)00025-1
- Hansen, B.E. (2000). Sample Splitting and Threshold Estimation. *Econometrica*, 68(3), 575-603. Doi: 10.1111/1468-0262.00124
- Hatemi-J, A., Chang, T., Chen, W.-Y., Lin, F.-L. and Gupta, R. (2018). Asymmetric Causality Between Military Expenditures and Economic Growth in Top Six Defense Spenders. *Qual Quant*, 52,1193-1207. Doi: 10.1007/s11135-017-0512-9
- Heo, U. (1998). Modelling the Defence-Growth Relationship Around the Globe. *Journal of Conflict Resolution*, 42, 637-657.
- Heo, U. (2010). The Relationship Between Defense Spending and Economic Growth in the United States. *Political Research Quarterly*, 63(4), 760-770.
- Heo, U. and DeRouen Jr, K. (1998). Military Expenditures, Technological Change, and Economic Growth in the East Asian NICs. *The Journal of Politics*, 60(3), 830-846. Doi: 10.2307/2647651
- Heo, U. and Ye, M. (2016). Defense Spending and Economic Growth Around the Globe: The Direct and Indirect Link. *International Interactions*, 42(5), 774-796. Doi:10.1080/03050629.2016.1149067
- Hou, N. and Chen, B. (2013). Military Expenditure and Economic Growth in Developing Countries: Evidence From System GMM Estimates. *Defence and Peace Economics*, 24(3), 183-193. Doi:10.1080/10242694.2012.710813
- Karagianni, S. and Pempetzoglu, M. (2009). Defense Spending and Economic Growth in Turkey: A Linear and Non-Linear Granger Causality Approach. *Defence and Peace Economics*, 20(2), 139-148. Doi: 10.1080/10242690801923173
- Karagöl, E. and Palaz, S. (2004). Does Defence Expenditure Deter Economic Growth in Turkey? A Cointegration Analysis. *Defence and Peace Economics*, 15(3), 289-298. Doi:10.1080/10242690320001608908
- Keho, Y. (2017). The Impact of Trade Openness on Economic Growth: The Case of Cote d'Ivoire. *Cogent, Economics & Finance*, 5(1), 1-14.
- Khan, H.U.R., Zaman, K., Islam, T., Yousaf, S.U., Nassani, A. A., Khan, A., Mustaffa, M. S., Ahmad, J., Hishan, S. S. and Aamir, A. (2018). Does Higher Military Spending Affect Business Regulatory and Growth Specific Measures? Evidence from the Group of Seven (G-7) Countries. *Economia Politica*, 5:1, 1332820. Doi:10.1007/s40888-018-0131-5
- Khilji, N.M. and Mahmood, A. (1997). Military Expenditures and Economic Growth in Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 36(4), 791-808.
- Kollias, C., Mylonidis, N. and Paleologou, S-M. (2007). A Panel Data Analysis of the Nexus Between Defence Spending and Growth in the European Union. *Defence and Peace Economics*, 18, 75-85. Doi: 10.1080/10242690600722636
- Krueger, A.O. (1978). *Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, MA: Ballinger.
- Künü, S., Hopoglu, S. and Bozma, G. (2016). Conflict, Defense Spending and Economic Growth in the Middle East: A Panel Data Analysis. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1), 80-86.
- Lai, C-C, Shieh, J-Y. and Chang, W-Y. (2002). Endogenous Growth and Defense Expenditures: A New Explanation of the Benoit Hypothesis. *Defence and Peace Economics*, 13(3), 179-186. Doi: 10.1080/10242690210975
- Levin, A., Lin, C-F. and Chu, C-S. J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24. Doi: 10.1016/S0304-4076(01)00098-7
- Li, Q., Shi, X. and Wu, Q. (2020). Exploring Suitable Topographical Factor Conditions for Vegetation Growth in Wanhuigou Catchment on the Loess Plateau, China: A New Perspective for

- Ecological Protection and Restoration. *Ecological Engineering*, 158, doi:10.1016/j.ecoleng.2020.106053
- Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Macnair, E.S., Murdoch, J.C., Pi, C-R. and Sandler, T. (1995). Growth and Defense: Pooled Estimates for the NATO Alliance, 1951–1988. *Southern Economic Journal*, 61, 846-860.
- Mueller, M.J. and Atesoglu, H.S. (1993). Defense Spending, Technological Change and Economic Growth in the United States. *Defense Economics*, 4, 259-269. Doi: 10.1080/10430719308404765
- Mylonidis, N. (2008). Revisiting the Nexus Between Military Spending And Growth in the EU. *Defence and Peace Economics*, 19(4), 265-272. Doi: 10.1080/10242690802164801
- Narayan, P.K. and Singh, B. (2007). Modelling the Relationship between Defense Spending and Economic Growth for the Fiji Islands. *Defence and Peace Economics*, 18(4), 391-401. Doi: 10.1080/10242690600807924
- Ncanywa, T. and Makhenyane, L. (2016). Can Investment Activities in the form of Capital Formation Influence Economic Growth in South Africa?. *SAAPAM Limpopo Chapter 5th Annual Conference Proceedings*, 270-279.
- Ozer, H.A., Yagcıbası, O.F. and Karaoglan, S. (2017). Asymmetric Causality Between Economic Growth and Military Expenditures: The Case of Turkey. *The Empirical Economics Letters*, 16(9), 900-907.
- Phiri, A. (2019). Does Military Spending Nonlinearly Affect Economic Growth in South Africa? *Defence and Peace Economics*, 30(4), 474-487, Doi: 10.1080/10242694.2017.1361272
- Ram, R. (1986). Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence from Cross Section and Time Series Data. *American Economic Review*, 76(1), 191-203.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Saba, C. S. and Ngepah, N. (2019). Military Expenditure and Economic Growth: Evidence from a Heterogeneous Panel of African Countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3586-3606. Doi: 10.1080/1331677X.2019.1674179
- Sezgin, S. (1997). Country Survey X: Defence Spending in Turkey. *Defence and Peace Economics*, 8(4), 381-409. Doi: 10.1080/10430719708404887
- Sezgin, S. (2000). A Causal Analysis of Turkish Defence Growth Relationship: 1924-1996. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 55(2), 113-124.
- Sezgin, S. (2001). An Empirical Analysis of Turkey's Defence-Growth Relationships with A Multi-Equation Model (1956-1994). *Defence and Peace Economics*, 12(1), 69-86. Doi: 10.1080/10430710108404977
- Shahbaz, M., Afza, T. and Shabbir, M.S. (2013). Does Defence Spending Impede Economic Growth? Cointegration and Causality Analysis for Pakistan. *Defence and Peace Economics*, 24(2), 105-120. Doi: 10.1080/10242694.2012.723159
- Stewart, D.B. (1991). Economic Growth and the Defense Burden in Africa and Latin America: Simulations from a Dynamic Model. *Economic Development and Cultural Change*, 40, 189-207.
- Swamy, P.A.V. and Arora, S.S. (1972). The Exact Finite Sample Properties of the Estimators of Coefficients in the Error Components Regression Models. *Econometrica*, 40, 261-275.
- Thornton, J. (1996). Cointegration, Causality and Export-Led Growth in Mexico. 1895-1992. *Economics Letters*, 50(3), 413-416. Doi: 10.1016/0165-1765(95)00780-6
- Tiwari, A. and Shahbaz, M. (2013). Does Defense Spending Stimulate Economic Growth in India? A Revisit. *Defence and Peace Economics*, 24(4), 371-395. Doi: 10.1080/10242694.2012.710814
- Topal, M.H., Unver, M. and Türedi S. (2021). The Military Expenditures and Economic Growth Nexus: Panel Bootstrap Granger Causality Evidence from NATO Countries. *Panoeconomicus*. Doi: [10.2298/PAN170914002T](https://doi.org/10.2298/PAN170914002T)
- Töngür, Ü. and Elveren, A.Y. (2017). The Nexus of Economic Growth, Military Expenditures, and Income Inequality. *Qual Quant*, 51, 1821–1842. Doi: 10.1007/s11135-016-0368-4

- Turan, T., Karakaş, M. ve Özer, H. A. (2018). Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi. *Maliye Dergisi*, 175, 140-153.
- Wang, Q. (2015). Fixed-Effect Panel Threshold Model Using Stata. *The Stata Journal*, 15(1), 121–134.
- Ward, Md., Davis, D., Panubarti, M., Rajmaria, S. and Cochran, M. (1991). Country Survey I: Military Spending in India. *Defence Economics*, 3(1), 41-63. Doi: 10.1080/10430719108404714
- Wijeweera A. and Webb, M. J. (2011). Military Spending and Economic Growth in South Asia: A Panel Data Analysis. *Defence and Peace Economics*, 22(5), 545-554. Doi: 10.1080/10242694.2010.533905
- Yakovlev, P. (2007). Arms Trade, Military Spending, and Economic Growth. *Defence and Peace Economics*, 18(4), 317-338. Doi: 10.1080/10242690601099679
- Yang, A. J. F., Trumbull, W. N., Yang, C. W. and Huang, B-N. (2011). On the Relationship Between Military Expenditure, Threat, and Economic Growth: A Nonlinear Approach. *Defence and Peace Economics*, 22(4), 449-457. Doi: 10.1080/10242694.2010.497723
- Yılandı, V. ve Özcan, B. (2010). Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye İçin Savunma Harcamaları ile GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 21-33.
- Yıldırım, J. and Öcal, N. (2016). Military Expenditures, Economic Growth and Spatial Spillovers. *Defence and Peace Economics*, 27(1), 87-104.
- Yıldırım, J., Sezgin, S. and Öcal, N. (2005). Military Expenditures, Economic Growth in Middle Eastern Countries: A Dynamic Panel Data Analysis. *Defence and Peace Economics*, 16(4), 283-295. Doi: 10.1080/10242690500114751
- Yılğör, M., Karagöl, E. T. and Saygılı, Ç. A. (2014). Panel Causality Analysis Between Defence Expenditure and Economic Growth in Developed Countries. *Defence and Peace Economics*, 25(2), 193-203. Doi: 10.1080/10242694.2012.724879
- Zhong, M., Chang, T., Goswami, S., Gupta, R. and Lou, T-W. (2017). The Nexus Between Military Expenditures and Economic Growth in the BRICS and the US: An Empirical Note. *Defence and Peace Economics*, 28(5), 609-620. Doi: 10.1080/10242694.2016.1144897

SUMMARY

Since Benoit's (1973) work, which argued that defence spending had a positive effect on economic growth, several studies have explored the effects of defence spending on economic growth. A starting point for this study is the fact that the share of OECD countries in global defence spending is quite high. The purpose of this study is to investigate the effects of defence spending on economic growth in OECD countries.

Although there are many studies on this topic in the economic literature, the relationship has not been precisely determined and the possibility that the effect of defence spending on growth is not linear has been overlooked. Therefore, the main question regarding these two variables is to what extent the appropriate amount of defence spending (or the defence spending/GDP ratio) could affect economic growth. The answer to this question varies across panel members. Indeed, the most appropriate amount of defense spending depends on the nature and structure of the economy. This implies the possibility that there may be a threshold between defense spending and economic growth in each country.

In this study, the effect of defence spending on economic growth was examined in a non-linear modelling framework for the period 1995-2018 in 17 OECD countries. In the model, in addition to the defence expenditure and economic growth variables,

variables relating to gross fixed capital formation, exports and imports are also added to the model as control variables. In the econometric analysis, the variables included in the model must be stationary in order to eliminate the false regression problem. For this reason, in this study, we examined the stochastic properties of the series by using the LLC panel unit root tests (2002), and then the relationship between the variables was analyzed with the threshold panel regression model developed by Hansen (1999). The threshold model is superior to other models because it not only allows the non-linear function to be calculated, but also allows the number of threshold values in the model to be predicted and the accuracy of these threshold values or values to be tested. In addition, this method is very effective in capturing the non-linear properties of thresholds caused by structural changes in the economy.

The results of the analysis show that the relationship between defence spending and economic growth in OECD countries is non-linear and proves that there is a threshold value for defence spending. The most appropriate ratio of defence expenditure to GDP in terms of economic growth was estimated at 0.599 in the group of countries studied. At the same time, this threshold estimate implies that a regime change occurs after defence spending exceeds a certain level. Consequently, when the ratio of defense spending to GDP is below the threshold, defense spending has a negative effect on growth, and above that level, the effect is reversed. These results are consistent with many studies in the literature. It is suggested in the literature that the most important reason why defense spending below the threshold negatively affects growth is opportunity cost. According to Deger and Smith (1983), Heo (1998), Dunne and Nikolaidou (2001), Yakovlev (2007), Hou and Chen (2013), Saba and Ngepah (2019), initial increases in defense spending will reduce investments in other areas. Growth may be negatively affected by this. The positive effect of increased defense spending on economic growth in the following period can be explained by the Keynesian approach to demand generation. In the literature; Mueller and Ateşoğlu (1993), MacNair et al. (1995), Lai et al. (2002), Ward et al. (1991), Yang et al. (2011), Yıldırım and Öcal (2016), it is argued that increased defence spending increases total demand, employment, purchasing power and also positively affects economic growth by generating positive externalities directly or indirectly.

According to the empirical results, defence spending plays a productive role in the economy. Therefore, in OECD countries, the ratio of defence expenditure to GDP should not be lowered below a certain threshold level, and investments in domestic and foreign capital that will lead to positive externalities such as military R&D, human capital formation and technological expansion should be encouraged. In addition, defence spending should be used as a policy tool by practitioners especially in times of recession.

Dış Ticaret ve Göç İlişkisi: İtalya ve İspanya Örneği

Suna ŞAHİN*

ÖZ

Göçün kaçınılmaz ve çok boyutlu olduğu son derece hareketli bir dünyada yaşıyoruz. Uluslararası göçün süreçlerini anlamak için geliştirilen teoriler ve her perspektifin varsayımları ile hipotezleri doğası gereği çelişkili olmasa da, politikaların uygulanması açısından çok farklı çıkarımları taşımaktadırlar. Ülkeler farklıdır ve bir ülke için en uygun olan şey başka bir ülke için geçerli olmayabilir.

İtalya ve İspanya'da dış ticaret ve göç ilişkisinin incelenmesini amaçlayan bu çalışma, 1990-2018 dönemleri arasını kapsamaktadır. Çalışmaya ait veriler Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) ve Dünya Bankası (World Bank) veri tabanlarından yararlanılarak derlenmiştir. Çalışma sonuçlarına göre İtalya'da ithalat ve ihracat göçün Granger nedenidir. İspanya'da ise göç hem ihracatın hem de ithalatın Granger nedenidir. İspanya için göç olgusuna ilave olarak ihracatta ithalatın Granger nedeni olarak bulunmuştur. Çalışma kapsamında bulunan sonuçların uzun dönemli olarak geçerliliği Engle-Granger Eşbütünleşme analizi yardımı ile sınanmış ve uzun dönemli ilişki kabul edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Göç, Uluslararası Ticaret, Neo-Klasik Ekonomi, İthalat, İhracat

JEL Sınıflandırması: F22, F11, F6.

Relationship between Foreign Trade and Migration: The Case of Italy and Spain

ABSTRACT

We live in a highly dynamic world where migration is inevitable and multidimensional. Although the theories developed to understand the processes of international migration and the assumptions and hypotheses of each perspective are not inherently contradictory, they have very different implications for policy implementation. Countries are different, and what works best for one country may not work for another.

This study, which aims to examine the relationship between foreign trade and migration in Italy and Spain, covers the period between 1990 and 2018. The data of the study were compiled by using the databases of the European Statistical Office (Eurostat) and the World Bank (World Bank). According to the results of the study, import and export in Italy is the Granger cause of migration. In Spain, on the other hand, immigration is the Granger cause of both exports and imports. In addition to the immigration phenomenon for Spain, Granger was found to be the reason for imports in exports. The long-term validity of the results within the scope of the study was tested with the help of Engle-Granger Cointegration analysis and a long-term relationship was accepted.

Key Words: International Migration, International Trade, Neo-classical Economics, Export, Import

JEL Classification: F22, F11, F6.

*Dr.Öğr.Üyesi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, suna.sahin@yeniuyuzyl.edu.tr, ORCID Bilgisi:0000-0002- 8241-739X.

(Makale Gönderim Tarihi: 13.02.2021 / Yayına Kabul Tarihi:08.06.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.879740

Makale Türü: Araştırma Makalesi

GİRİŞ

Göç hareketlerinin başlaması için ülkelerin coğrafi olarak yakın olmaları gerekmez, çünkü göç olgusunda akışlar fiziksel ilişkilerden çok politik ve ekonomik ilişkileri yansıtmaktadır. Uluslar birden fazla göç sistemine dahil olabilmektedir. Siyasi ve ekonomik koşullar değiştikçe göç ile ilgili sistemler de gelişmektedir. Ülkeler sosyal değişime, ekonomik dalgalanmalara veya politik karışıklığa tepki olarak bir sisteme katılabilir veya sistemden çıkabilirler. Siyasal ve politik değişimlerin aktörü olan hükümetler, göç oranlarını yalnızca işgücü piyasalarını etkileyen politikalar yoluyla değil, aynı zamanda sigorta piyasalarını, sermaye piyasalarını ve vadeli işlem piyasalarını şekillendiren politikalarla da etkileyebilirler. Gelir dağılımını etkileyen hükümet politikaları ve ekonomik değişiklikler, ortalama gelir üzerindeki etkilerinden bağımsız olarak uluslararası göçü etkileyecektir. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde neo-klasik bakış açısı altında göç olgusu ve buna karşılık ortaya çıkan yeni göç ekonomisi konularına da değinilmiştir.

I. ULUSLARARASI GÖÇÜN BAŞLANGICI

Uluslararası göçün neden başladığını açıklamak için çeşitli teorik modeller önerilmiştir ve her biri nihayetinde aynı şeyi açıklamaya çalışsa da, kökten farklı kavramları, varsayımları ve referans çerçevelerini kullanırlar. Örneğin, yeni göç ekonomisi sadece işgücü piyasasını değil, çeşitli piyasalardaki koşullarını da ele alır. Buna ilaveten göçü, aile geliri üzerindeki riskleri en aza indirmek veya aile üretim faaliyetlerindeki sermaye kısıtlamalarının üstesinden gelmek için alınan bir hane kararı olarak görür. İkili işgücü piyasası teorisi ve dünya sistemleri teorisi genellikle bu tür mikro seviyeli karar süreçlerini görmezden gelir ve çok daha yüksek kümelenme seviyelerinde işleyen güçlere odaklanır. İkili işgücü piyasası teorisi göçü modern endüstriyel ekonomilerin yapısal gereksinimlerine bağlarken, dünya sistemleri teorisi göçü ekonomik küreselleşmenin ve ulusal sınırların ötesine geçmenin doğal bir sonucu olarak görür (Douglas, 1993: 432).

Son yirmi yılda dünya, yüzyılın başından bu yana uluslararası insan göçünde en büyük artışları yaşamıştır. Meydana gelen bu artışların en önemli etkilerinden birisi ülkenin sahip olduğu iş gücü stokuna yapılan ilavelerdir. Çoğu ekonomik göç modeli, göçmenleri mevcut sakinlerden ayırt edilemez olarak ele almaktadır.¹ Bu modellerde, yerli emeğin yabancı işgücünün aksine artışı arasındaki temel fark, göçmenler ev sahibi ülkenin refahına dahil olup olmadığı ve fiziksel, beşeri sermayenin yabancı emeğe eşlik edip etmediği sorularıdır. Anavatanla olan göçmen bağları, ev sahibi ve anavatan ülkeler için ticareti artırıcı etkilere sahip olabilir.

Göçmen bağlantılarının ikili ticaret akışlarını etkileme mekanizmaları iki genel kategoriye ayrılabilir. Birincisi, göçmenlerin tercihlerini veya kendi ülkelerinin ürünlerini, diğeri ise bilgi ve güven ile ilgili ticaret işlemlerinin maliyetlerini ifade eder. Birinci sınıf mekanizmalar, göçmenlerin kendi

¹ Bu konuda Greenwood (1983), Greenwood ve McDowell (1985) ve Reubens (1983) çalışmalarına bakılabilir.

ülkelerinin ürünlerini tüketmelerinin, ev sahibi ülkenin bu malların ithalatında doğrudan bir artışa yol açacağını göstermektedir. Daha geniş olan ikinci kategori ise dış piyasa bilgilerinin elde edilmesi ve ticari ilişkilerin kurulmasıyla ilgili işlem maliyetlerinde bir azalma yoluyla ev sahibi ve anavatan ülkeler arasındaki hem ihracat hem de ithalat akışlarında doğrudan bir artışı öngörmektedir. Göçmen bağlantılarının dış piyasa bilgileri ve güven geliştirme ile ilgili ticaret için işlem maliyetlerini azaltabileceği çeşitli yollar vardır. İlk olarak, göçmenlerin ana dili, ev sahibi ülkenin sakinleri tarafından bilinebilir veya daha sık kullanılabilir. Sonuç olarak bu, ev sahibi ülkede, ev sahibi ve ana ülke dillerinde iki dilli olan göçmenler ve göçmen olmayan kişilerden oluşan daha büyük bir grup oluşturabilir ve bu da iletişim engellerinin ortadan kalkması nedeniyle ticaret maliyetlerini düşürür. İkincisi, ürünler ülkeler arasında farklılaştırılırsa ve göçmenler kendi ülkelerindeki ürünleri ve tercihleri hakkında bilgi getirirse, ev sahibi ülkede bu piyasa bilgilerinin edinmenin maliyetleri azalacaktır. Son olarak, ticaret genellikle teslimat ve ödeme sözleşmelerine bağlı olduğundan, göçmen temasları aracılığıyla güvenin geliştirilmesi, ticaret sözleşmelerinin müzakere edilmesi ve bunların uygulanmasının sağlanması ile ilgili maliyetleri azaltabilir (Gouls, 1991: 4-5). Gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret akışları bu etkilerden çok az fayda sağlayabilirken, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret daha fazla etkilenecektir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde resmi ticaret sözleşmeleri gelişmiş ülkelerdeki kadar kurumsallaşmamıştır. Bu göçmen bilgilerinin etkilerinin önemi, ev sahibi ülkedeki başlangıçtaki dış piyasa bilgilerinin miktarına ve göçmenlerin bilgileri aktarma ve içinde buldukları topluluğu ev sahibi ülkeye entegre etme becerilerine bağlı olacaktır. Bu da göçmenlerin eğitim düzeyine, ev sahibi ülkede kalış sürelerine ve göçmen topluluğunun büyüklüğüne bağlı olabilir.

Kısacası göçmenler, dış piyasa bilgilerinin sağlayarak, ev sahibi ve anavatan ülke arasındaki ticaretin işlem maliyetlerini düşürebilir. Bu durum ticarete konu olan malların dış fiyatı ile yurt içi fiyatı arasındaki farkı azaltır ve ikili ticaret akışını artırır. Bu, göçmen bağlantıları yoluyla ticaret yaratma potansiyeli yüksek olan ülkelere serbest göçün sağlanmasıyla yapılabilir. Kısacası göçün ekonomik sonuçlarını değerlendirmenin yanı sıra göçün ekonomi politikasını anlamakta oldukça önemlidir.

II. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ GÖÇ OLGUSU

Küreselleşmeyle birlikte birçok ülke mevcut ticaret politikalarını liberalleştirilmiş ve ticaretin önündeki engelleri kaldırmıştır. Dolayısıyla işlem maliyetleri azalmış ve göç, uluslararası ticaretin artmasına katkıda bulunmuştur. Göçmenlik ve ticaret arasındaki bağlantı Heckscher-Ohlin (HO) modeli ile açıklanabilir. İşgücü göçünün ve uluslararası ticaretin ikame mi yoksa tamamlayıcı mı olduğu konusundaki tartışmalar sürmekte ve çeşitli görüşler sunulmaktadır. Bu görüşlerin birincisi Ricardocu ve HO modeli olarak kabul edilen geleneksel ticaret teorisi, ikincisi ise Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) teoremidir. Geleneksel ticaret teorisinin bakış açısı faktör hareketleri ile uluslararası ticaretin birbirinin ikamesi olduğu yönündedir (Faustino ve Leitao,

2008: 2). HO teoreminin bazı varsayımlarının kaldırılması durumunda uluslararası göç ve dış ticaret arasındaki ikame ilişkisinin, tamamlayıcılık ilişkisine dönüşebileceğini vurgulayan çalışmalar da mevcuttur. Bu teoremin varsayımlarından birisi ülkelerin aynı teknoloji seviyesine sahip olduğudur. Bu varsayım kaldırıldığında ülkeler arasındaki teknolojik farklılıkların, ticaretin oluşmasına sebep olacağı vurgulanmaktadır. Emek faktörü Ricardo modelinde ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise hareketsizdir. Ricardo'nun bu varsayımının zorunluluktan kaynaklandığını, işçilerini verimli yerlerden verimsiz yerlere göç etmeleri durumunda tüm modelin geçersiz kalacağını belirtmek mümkündür. Bu modele karşılık olarak HO Modelinde ise uluslararası iş gücü akımlarının tamamen serbest olduğu kabul edilmiştir. Böyle bir durumda, ülkeler arasında ücret eşitliği kendiliğinden sağlanmaktadır. Şöyle ki ücret farklılığı olursa işçiler, ücretlerin düşük olduğu yerden yüksek olduğu yerlere doğru giderler bunun sonucunda ise ücret düzeyleri eşitlenmiş olur. Uluslararası düzeyde bakıldığında düşük ücret veren ülkelerin dışarıya işçi göndermeleri ülkenin iş gücü arzını düşürecek ve ülkede ücretlerin yükselmesine neden olacaktır. Ücret düzeyi yüksek olan ülkelerde ise yabancı işçilerin ülkeye alınmasıyla iş gücü arzında bir bollaşma ve dolayısıyla da ücretlerde düşüşler yaşanacaktır.

Eksik uzmanlaşma varsayımı altında Faktör Fiyat Eşitliği teoremi olarak da bilinen HOS teoremine göre ticaretin serbest olması, ülkeler arasındaki faktör fiyatlarının eşitlenmesine neden olur ve bu durum uluslararası serbest faktör hareketliliği ile aynı sonucu gösterir (Seyidoğlu, 2007: 69-70). Teoreme göre eğer uzmanlaşma tam olarak sağlanamamış ise nihai mal ticareti ve işgücü hareketleri birbirlerinin yerlerine ikame edilebilirler. Bu, göreceli faktör fiyatları eşit olana kadar, ticaret ortakları arasında bol faktörün fiyatında bir artışa ve kıt faktörün fiyatında bir düşüşe yol açar. Bu nedenle, HO varsayımlarına göre, ticaret ve işgücü hareketliliği ikamedir. Başka bir deyişle, malların ticareti, iş gücü ticaretinin yerini alır. Bu mekanizma, iş gücü uluslararası olarak hareketsiz olsa bile ülkeler arasında ücret oranlarının eşitlenmesine yol açar (Faustino ve Leitao, 2008: 3).

III. NEO-KLASİK EKONOMİ: MAKRO TEORİ VE MİKROEKONOMİ TEMELLİ ULUSLARARASI GÖÇE BAKIŞ AÇISI

Neo-klasik ticaret teorisi, ticaretin faktör içeriğine ilişkin birçok tahminlerde bulunur ancak ticaret hacmi hakkında söyleyecek çok az şeyi vardır ve ticaretin ikili dağılımı açısından açıklamada bulunmamaktadır (Jon ve Hummels, 1997: 1). Uluslararası göç teorisi, başlangıçta ekonomik gelişme sürecindeki emek göçünü açıklamak için geliştirilmiştir.² Bu teori ve uzantılarına göre, uluslararası göç, tıpkı iç göç gibi, iş gücü arz ve talebindeki coğrafi farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Sermayeye göre büyük bir emek gücüne sahip ülkeler, düşük bir denge piyasa ücretine sahipken, sermayeye göre sınırlı bir emek gücüne sahip ülkeler, yüksek bir piyasa ücretine sahiptir. Sonuçta

² Bu konuda Lewis (1954), Ranis ve Fei (1961) ile Harris ve Todaro (1970)'nun çalışmalarına bakılabilir.

ortaya çıkan ücret farklılığı, düşük ücretli ülkelerdeki işçilerin yüksek ücretli ülkeye taşınmasına neden olur. Bu hareketin bir sonucu olarak, sermaye fakiri olan ülkede emek arzı azalır ve ücretler yükselirken, sermaye zengini ülkede emek arzı artar ve ücretler düşer. Bu sadece uluslararası hareketin maddi ve manevi maliyetlerini yansıtır.

İş gücü bol bir ülkeden işgücü düşük bir ülkeye işçi akışı izlendiğinde, bunun aslında sermaye zengini ülkelere sermaye fakiri ülkelere doğru bir yatırım akışı olduğu görülecektir. Fakir ülkelerdeki görece sermaye kıtlığı, uluslararası standartlar bakımından yüksek olan bir geri dönüş oranından kazanç sağlar ve böylece de yatırımı çeker. Yeteneklerinin karşılığını daha fazla almak isteyen yüksek donanımlı işçilerin, idareciler, teknikerler ve diğer donanımlı çalışanların sermaye zengini ülkelere sermaye fakiri ülkelere göç etmeleri, sermaye hareketliliğini dolayısıyla üretim faktörlerinin daha verimli kullanılmasına imkan veren beşeri sermayeyi de etkileyecektir.

Bu nedenle, uluslararası emek akışı, insan sermayesinin uluslararası akışından kavramsal olarak ayrı tutulmalıdır.

Neo-klasik makroekonominin sunduğu uluslararası göçün açıklaması, kamusal düşünceyi güçlü bir şekilde şekillendirmiş ve birçok göç politikası için entelektüel bir temel sağlamıştır. Neo-klasik makroekonominin önermeleri ve varsayımları şunlardır (Douglas, 1993: 434):

➤ İşçilerin uluslararası göçü, ülkeler arasındaki ücret oranlarındaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

➤ Ücret farklılıklarının ortadan kaldırılması emeğin hareketini sona erdirecek ve bu tür farklılıkların yokluğunda göç meydana gelmeyecektir.

➤ Uluslararası insan sermayesi akışı, beşeri sermayeye etki edecek farklı bir göç modeli ortaya çıkarır.

➤ İş gücü piyasaları, uluslararası işgücü akışlarının teşvik edildiği başlıca mekanizmalardır; diğer tür piyasaların uluslararası göç üzerinde önemli etkileri yoktur.

➤ Hükümetlerin göç akışlarını kontrol etmesinin yolu, gönderen ve / veya alan ülkelerdeki işgücü piyasalarını düzenlemek veya etkilemektir.

Makroekonomik modele karşılık gelen mikroekonomik model ise bir bireysel seçim modelidir. ³Mikroekonomik modelde, bireysel rasyonel aktörler göç etmeye karar verirler çünkü maliyet-fayda hesaplaması genellikle hareketten, parasal olarak olumlu bir net getiri beklentilerine neden olur. Uluslararası göç, beşeri sermayeye yapılan bir yatırım şekli olarak kavramsallaştırılır. İnsanlar becerilerine göre en üretken olabilecekleri yere taşınmayı seçerler. Ancak insanların, daha fazla iş gücü üretkenliği ile ilişkili daha yüksek ücretleri yakalayabilmeleri için, taşınırken bakım masraflarının maddi maliyetlerini içeren ve iş ararken yeni bir dil ve kültür öğrenmeye yönelik çabayı içeren belirli

³ Bu konuda Sjaastad (1962) ve Todaro (1969, 1976, 1989) ile Todaro ve Maruszko (1987)'nin çalışmalarına bakılabilir.

yatırımları üstlenmeleri; yeni bir işgücü piyasasına ve eski bağları kesip yenilerini oluşturmanın psikolojik maliyetlerine de uyum sağlamaları gerekir.

Teoride, potansiyel bir göçmen, göçün beklenen net getirisinin en yüksek olduğu yere gider (Borjas, 1990) ve bu da önceki makroekonomik formülasyonlardan biraz farklı olan birkaç önemli sonuca yol açar. Bunlar (Douglas, 1993: 435-436):

➤ Uluslararası hareket, hem kazanç hem de istihdam oranlarındaki uluslararası farklılıklardan kaynaklanmaktadır; bunların ürünü beklenen kazançları belirlemektedir (bunun aksine önceki modelde tam istihdam varsayılmıştır).

➤ Gönderen ülkeye göre muhtemel ücret oranını veya varış noktasında istihdam olasılığını artıran bireysel beşeri sermaye özellikleri (ör. eğitim, deneyim, dil becerileri gibi.), diğer şeyler eşit/sabit olmak üzere, uluslararası hareket olasılığını artıracaktır.

➤ Göç maliyetlerini düşüren bireysel özellikler, sosyal koşullar veya teknolojiler, göçün net getirisini arttırır ve dolayısıyla bu durum, uluslararası hareket olasılığını yükseltir.

➤ Aynı ülke içindeki bireyler çok farklı göç eğilimleri sergileyebilirler.

➤ Ülkeler arasındaki toplam göç akışları, bireysel maliyet-fayda hesaplamaları temelinde gerçekleştirilen bireysel hareketlerin basit toplamıdır.

➤ Ülkeler arasında kazanç ve / veya istihdam oranlarında farklılık olmaması durumunda uluslararası hareket gerçekleşmez. Göç, beklenen kazançlar (kazançların ve istihdam oranlarının ürünü) uluslararası olarak eşitlenene kadar (hareket maliyetleri düşüldükten sonra) gerçekleşir ve bu sonuç eşitlenene kadar hareket durmaz.

➤ Beklenen getirilerdeki farklılığın boyutu, ülkeler arasındaki uluslararası göçmen akışının boyutunu belirler.

➤ Göç kararları, işgücü piyasaları arasındaki dengesizlik veya kesintilerden kaynaklanmaktadır; diğer piyasalar göç kararını doğrudan etkilemez.

➤ Kabul eden ülkelerdeki koşullar olası göçmenler için psikolojik olarak cazipse, göç maliyetleri negatif olabilir. Bu durumda, ülkeler arasındaki göçü durdurmak için negatif bir kazanç farkı gerekli olabilir.

➤ Hükümetler göçü öncelikle gönderen ve / veya alan ülkelerdeki beklenen kazançları etkileyen politikalar aracılığıyla kontrol eder.

IV. YENİ GÖÇ EKONOMİSİ

Neo-klasik teorisinin birçok varsayım ve sonucuna karşı "yeni bir göç ekonomisi" ortaya çıkmıştır (Stark ve Bloom, 1985: 173-178). Bu yeni yaklaşımın temeli, göç kararlarının tek tek aktörler tarafından değil, akraba insanlardan oluşan daha büyük birimler (aileler veya hane halkı) tarafından alınması ve insanların sadece beklenen geliri en üst düzeye çıkarmak için değil, aynı zamanda riskleri en aza indirmek ve iş gücü piyasasındakiler dışında çeşitli piyasa başarısızlıklarıyla ilişkili kısıtlamaları gevşetmek için toplu olarak hareket

ettiğidir. Bireylerin aksine haneler, aile işçiliği gibi hane halkı kaynaklarının dağıtımını çeşitlendirerek ekonomik refahlarına yönelik riskleri kontrol etme konumundadır. Bazı aileler yerel ve işleyen bir ekonomi dinamiğinin parçası durumunda olmalarına rağmen bazıları ise yerel olmayan ve dolayısıyla dinamiklikten uzak olan bir ekonominin parçası olabilirler. Bu tür yerel olmayan ekonomiler ücret ve istihdam yönünden yerel ekonomilerin gerisindedir ve ilave olarak yerel ekonomilerle zayıf bağlantılara sahiptir.

Yerel ekonomik koşulların kötüleşmesi ve buradaki faaliyetlerin yeterli geliri sağlayamaması durumunda, hane destek için göçmen dövizlerine güvenebilir. Gelişmiş ülkelerde, hane halkı gelirine yönelik riskler genellikle özel sigorta piyasaları veya hükümet programları aracılığıyla en aza indirgenir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde bu risk yönetimi mekanizmaları yetersizdir, yoktur veya yoksul aileler için erişilemez durumdadır ve bu da onları göç yoluyla riskleri çeşitlendirmeye teşvik eder. Erişilebilir kamu veya uygun fiyatlı özel sigorta ve kredi programlarının yokluğunda, piyasa başarısızlıkları uluslararası hareket için güçlü baskılar yaratır.

Göçün "yeni ekonomisi" nden doğan teorik modeller, neo-klasik teoriden ortaya çıkanlardan oldukça farklı bir dizi önerme ve hipotez sunmaktadır. Şöyle ki (Douglas, 1993:439-440):

➤ Aileler, hane halkları veya kültürel olarak tanımlanmış diğer üretim ve tüketim birimleri, özerk bireyler için değil göç araştırmaları için uygun analiz birimleridir.

➤ Ücret farklılığı, uluslararası göçün meydana gelmesi için yeterli bir koşul değildir; Hane halkları, ücret farklılıklarının olmadığı durumlarda bile ulus ötesi hareket yoluyla riskleri çeşitlendirmek için güçlü teşviklere sahip olabilir.

➤ Uluslararası göç ve yerel istihdam/ üretim birbirini dışlayan olasılıklar değildir. Hanelerin hem göç hem de yerel faaliyetlerde bulunmaları için güçlü teşvikler vardır. Aslında, yerel ekonomik faaliyetlerin getirilerindeki bir artış, sermaye ve bu faaliyetlere yatırım yapmanın önündeki risk kısıtlamalarının üstesinden gelmenin bir yolu olarak göçün çekiciliğini artırabilir. Dolayısıyla, gönderen bölgelerdeki ekonomik kalkınmanın, uluslararası göç baskısını azaltması gerekmez.

➤ Ulusal sınırların ötesinde ücret farklılıkları ortadan kalktığında uluslararası hareket varsayımlarda olduğu gibi durmaz. Gönderen ülkelerdeki diğer piyasalar eksik rekabet piyasası veya dengesizlik içindeyse, göç teşvikleri var olmaya devam edebilir.

➤ Gelirdeki aynı beklenen kazanç, gelir dağılımının farklı noktalarında bulunan haneler için veya farklı gelir dağılımına sahip topluluklarda bulunanlar için göç olasılığı üzerinde aynı etkiye sahip olmayacaktır.

➤ Devlet sigorta programları, özellikle işsizlik sigortası, uluslararası hareket için teşvikleri önemli ölçüde etkileyebilir.

➤ Gelir dağılımlarını şekillendiren hükümet politikaları ve ekonomik değişiklikler, bazı hane halklarının görece yoksunluklarını ve dolayısıyla göç etme teşviklerini değiştirecektir.

➤ Göçmen gönderen bölgelerde daha yüksek bir ortalama gelir üreten hükümet politikaları, görece yoksul hanelerin gelir kazancından pay almaması halinde göçü artırabilir. Tersine, görece zengin hanelerin gelir kazancından pay almaması durumunda politikalar göçü azaltabilir.

IV. TİCARET VE GÖÇ BAĞLANTILARI ÜZERİNE LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmaların odak noktası yapılan araştırmalarda farklılık göstermektedir. Literatürde her iki yönde de göç ve ticaret arasındaki bağlantıların tanımını bulabiliriz. Bunlar (Bacarreza vd. 2006: 127) :

- Dış ticaretin göç akışları üzerindeki etkisi,
- Göçün dış ticaret akışları üzerindeki etkisi.

Göç yetkilileri ve araştırmacıları genel olarak ticarete, özellikle de dış ticaret politikasının göç üzerindeki etkisine odaklanmaktadır (Morrison, 1982: 4-26). Ekonomistler ise, genellikle göçün etkisini, daha doğrusu göçün dış ticaret akışları üzerindeki etkisini incelerler. Ampirik çalışmalarda, göçün ticarete etkisi, tersine kıyasla daha fazla kabul edilmektedir. Ticaret üzerindeki göç etkisine ilişkin çalışmalarda, genel olarak ticaret akışlarını tahmin etmek için gravity model kullanılır. Sonuçlar, birkaç ülkede ve çok farklı zaman dilimleri için tahmin edilmekle birlikte oldukça homojendir.

Gould'un çalışmasında (1994) kırk yedi ortakla ABD ticaretini incelemek için bir çekim modeli kullanmış ve ticaretin göçten olumlu etkilendiğini ortaya koymuştur. İhracat ve ithalat özelinde bakıldığında ise ihracat, ithalata göre, göç olgusuna daha güçlü bir cevap vermektedir.

Head ve Rie'in (1998) çalışmalarında, göçün Kanada'nın ikili ticareti ile önemli bir pozitif ilişkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Bu önermeyi, 1980'den 1992'e kadar 136 ortakla Kanada'nın dış ticaret verileri kullanılarak ortaya koymuşlardır. Genişletilmiş çekim modeli, göçmenlerdeki yüzde 10'luk bir artışın, Kanada'nın göçmenin anavatanına yaptığı ihracatta yüzde 1'lik bir artış ve ithalatta yüzde 3'lük bir artış sağladığı sonucunu göstermiştir. Göçün, girişimci/burjuvazi sınıf aracılığıyla, ticaret üzerinde mülteciler hariç diğer tüm sınıflara göre daha az etkisi olduğu görülmüştür. Göçmenler, ticaret fırsatları hakkında daha iyi bilgi sahibi olmaları veya bu piyasalara tercihli erişimleri nedeniyle menşe ülkeleriyle uluslararası ticaret düzeyini artırabilirler.

Dunlevy ve Hutchinson'ın (1999) çalışmasında, 1870-1910 yılları arasında ABD'nin beş yıllık aralıklarla 17 ülkeden yaptığı 78 mal ithalatını ele almış ve panel çekim modeli uygulamıştır. Göçmen stokundaki artışın ABD'nin ithalatı üzerinde pozitif etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bruder'in (2004) çalışması, panel veri yöntemi kullanılarak 1970-1998 yılları arasındaki iş gücü göçünü ele almıştır. Seçtiği ülkeler İspanya, Türkiye, Portekiz, İtalya, Yunanistan ve Almanya'dır. Sonuçlara göre ihracat ve ithalat üzerinde emek göçünün anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Parsons (2005), göç ve ikili ticaret akışları arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğunu, ancak dış ticaretin göç üzerindeki etkisinin daha çok dolaylı ve tam olarak anlamlı olmadığı sonucuna varmıştır.

Bacarreza vd. (2006), 1990-2003 yılları aralığında Bolivya üzerine araştırma yapmışlar ve çekim modelini kullanmışlardır. Göçün ihracat ve ithalat üzerindeki etkisini ayrıca göçün endüstri içi ticaret üzerindeki etkisini de test etmişlerdir. Sonuçlar, Bolivya'da göçün ihracat ve ithalat üzerindeki pozitif anlamlı etkisinin olduğunu ve göç akımlarının endüstri içi ticarete de olumlu etkilediğini göstermiştir.

Faustino ve Leitão (2008) çalışmasında 1995-2003 dönemleri arasında Portekiz'in Avrupa ülkeleri ile ikili ticareti arasındaki ilişkiyi test etmişlerdir. Araştırmalarındaki temel varsayım göçün işlemlerin maliyetlerini azaltmaya katkıda bulunduğu ve bunun da ticaret akışlarını teşvik ettiği yönündedir. Panel veri analizi kullanmışlar ve sonuçlar göçmen stokunun Portekiz ihracatı, ithalatı ve ikili endüstri içi ticareti üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Bulgular, Portekiz'e gelen göçmenler Latin ortak ülkeden geldiklerinde, ticaret üzerindeki etkilerin Latin olmayan ülkelere gelen göçmenlere göre daha güçlü olduğunu göstermektedir.

Demirtaş ve Çakırca'nın (2019) çalışmasında 2013-2016 yılları arasında Türkiye'nin göç aldığı 125 ülke ile dış ticareti ele alınmış, sonuçlar uluslararası göçün ihracat, ithalat ve dış ticaret üzerine etkisinin pozitif olduğunu ve Türkiye'de uluslararası göçün ithalat üzerindeki pozitif etkisinin ihracat üzerindeki etkisinden daha büyük olduğunu göstermiştir.

V. GÖÇMENLİK VE TİCARET ARASINDAKİ POTANSİYEL BAĞLANTILAR

Göçmenler, en son ikamet ettikleri ülkede üretilen mallara yönelik tercihlerinden dolayı ithalat üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olabilirler. Bu etkinin gücünün belirli bir ülkeden temin edilen malları tercih etmede daha az etkisi olan homojen ürünler için, küçük olacağı söylenebilir. Ancak, ideal ürün çeşidinin yerel olarak mevcut olmadığı ve ithalat gerektirebileceği farklılaştırılmış mallar söz konusu olduğunda bu etki daha büyük olabilir. Göçmenler toplam nüfusun küçük bir bölümünü temsil etselerdi, ithalat akışları üzerindeki bu etkinin ihmal edilebilecek kadar küçük olması beklenebilirdi.

Göçmenlerin hem ithalatı hem de ihracatı etkilediği önemli bir, mekanizma kendi ülke ekonomileri hakkında sahip oldukları bilgidir. Dış ticaret, yurt içi işlemlerle ilişkili maliyetlerin üzerinde ve ötesinde maliyetler getirir. İhracatçı, potansiyel pazarları belirlemeli ve alışılmadık ortamlarda dağıtım kanallarına erişim sağlamalıdır. Bu arada ithalatçı güvenilir bir tedarik kaynağı bulmalıdır. Bu faaliyetler genellikle yerel adetler, kanunlar ve iş uygulamaları hakkında bilgi gerektirir ve bu uzun vadeli iş ilişkilerinin varlığı ile kolaylaştırılabilir. Pek çok göçmen, memleketlerinin dil becerilerinin yanı sıra piyasa bilgisine ve iletişimine sahiptir. Bu durum her iki yönde ticaretin işlem maliyetlerini düşürür (Head ve Ries, 1998: 49-50).

Rauch (1999:7-35), eksik enformasyonun ticaretin önündeki bir engel olarak önemine değinmiştir. Mesafenin ikili ticaret hacimleri üzerindeki etkisinin malın türüne göre değiştiğini tespit etmiştir. Yakınlık, farklılaştırılmış ve uzmanlaşmış mallar için organize piyasalara sahip mallara veya hazır fiyat

listelerine göre daha fazla ticareti teşvik edici görünmektedir. Rauch, bu etkinin bilgi engellerinden kaynaklanabileceğini savunmaktadır ve göçmenlerin bu engellerin azaltılmasında bir rol oynayabileceğini öne sürmektedir.

Göçün ticaret üzerindeki etkisi, göçmen sınıfına ve daimi ikametgâh bölgesine göre değişir. Bu durum ister ithalat ister ihracat şeklinde olsun, refahı artırabilir. Göç, ticaret açıklarında artışa neden olduğu ölçüde, para biriminin değer kaybetmesine neden olabilir ve bu da reel gelirleri düşürür. Aslında ticari etkiler, göçmenliğin maliyet ve faydalarının genel değerlendirmesinin yalnızca bir bileşenidir. Ticaret etkileri ticaret dengesi olumsuz olsa bile, ulusal beşeri ve mali sermaye stoklarına yapılan eklemelerle ilişkili faydalarla dengelenebilir. Göçmenlerin ticaret yaratma mekanizması aracılığıyla ev sahibi ülkenin refahını da etkileyebileceğini söylemek mümkündür.

Göçün ticareti kolaylaştırabileceği birkaç mekanizma vardır (Globerman, 1995). Genellikle, göçmenlerin menşei ülkeleriyle ticareti genişletmedeki rolü, daha düşük işlem maliyetlerinde değil, aynı zamanda göçmen olmayanlara kıyasla farklı tercihlerinde de görülmüştür. Göçmenler ticaret araçları olarak bir rol oynayabilir. Genel olarak, göçten ticarete pozitif bağlantı için aşağıdaki nedenler listelenmiştir (Head ve Ries ,1998: 47-62):

- Göçmenlerin piyasa fırsatları konusundaki üstün bilgisi,
- Göçmenlerin piyasa fırsatlarına tercihli erişimi,
- Göçmenlerin belirli yabancı ürün çeşitlerine yönelik tercihleri

(kendi ülkeleri dahil).

Göçün ticaret üzerindeki etkisi, diğer faktörlerin yanı sıra, ticaret akışlarının düzenlenmesine de bağlıdır. Rauch (1999:7-15), Girma ve Yu (2002: 115-130) ve Blanes'e (2005:244-270) göre göçmenler ikili ticaret akışlarını iki şekilde etkileyebilirler. Birincisi, göçmenlerin yanlarında kendi ülke ürünleri için bir tercih getirmesi fikri ile ilişkilidir (tercih kanalı). İkincisi, göçün etnik ağlar veya bilgi mekanizmaları (işlem maliyetini azaltma kanalı) yoluyla, ev ve ev sahibi ülkeler arasındaki işlem maliyetlerini azaltabileceği fikrini ifade eder.

Göçmen grupları arasında girişimcilik faaliyetlerindeki büyük varyasyonlara odaklanan teoriler, bir bireyin girişimcilik faaliyetinde bulunma eğilimini gösteren dört ana faktöre vurgu yaparlar (Razin, 1990:2-3). Bunlar, kişisel karakter, insan sermayesi ve kişisel kaynaklar, sosyal ağlar, ekonomik sunulan fırsatlardır. Burada özellikle sosyal ağların rolünü vurgularlar.⁴ Girişimci göçmen gruplarının etnik bağları koruma ve aile uyumu, güven ilişkileri, ortak dil, kültür ve yaşam alışkanlıkları gibi varlıklara dayalı bir yerleşim bölgesi oluşturma yolunu izledikleri görülmüştür. Uluslararası girişimcilik karşılaştırmaları iki ana gerçeği vurgulamaktadır. Bunlar (Ward ,1987: 83-104):

- Göçmenler arasındaki farklılıklar, büyük ölçüde göçmenlerin niteliklerine göre kabul eden ülkelerin göçmenlik politikalarından kaynaklanmaktadır.

⁴ Bu konular için Light (1984), Mars ve Ward (1984) ile Portes ve Bach (1985) 'in çalışmalarına bakılabilir.

➤ Ekonomik özelliklerdeki farklılıklar ve özellikle küçük işletmelere yönelik siyasi örgütsel tutum ve bir iş kurmanın önündeki bürokrasi.

VI. SEÇİLMİŞ ÜLKELER İTALYA VE İSPANYA’NIN GÖÇ OLGUSU

Tarihsel olarak, göçmenler ve etnik azınlıklar, oldukça kurumsal olarak düzenlenmiş endüstriyel ekonomilerin inşasında temel bir rol oynamışlardır (Quassoli, 1999: 217). Göç olgusu insanlık tarihinin ayrılmaz bir parçası olmuştur ve İspanya bu dinamiğe karşı yabancı değildir, aksine 21. yüzyılın başından beri dünyadaki en yüksek göç oranlarından birine sahip olmuştur (Paz, 2012:2). İspanya, hem yoğun göç alan bir AB ülkesi olması ve farklı ulusal azınlıkları barındırması hem de Kuzey Avrupa Ülkelerine geçmek isteyenlere transit ülke konumunda bulunmasından ötürü politik sorunlar yaşamakta ve göç akımlarına yönelik politikalar geliştirmeye çalışmaktadır (Öztürk, 2014: 111). İspanya geleneksel olarak göçmen yanlısı bir ülkedir; ana göç dalgaları geçen yüzyılın üç döneminde meydana gelmiştir. Bunlardan birincisi, Birinci Dünya Savaşı'na (1914-1918) kadar gerçekleşen esas olarak Latin Amerika'ya göç, ikinci dalga iç savaştan (1936-1939) kaynaklanmış ve son olarak yirminci yüzyılın ellili ve altmışlı yıllarında Avrupa'ya göçün ürettiği üçüncü dalgadır. Bununla birlikte, İspanya’da son zamanlarda bu eğilim büyük ölçüde tersine dönmüş ve dünyadaki göç için ana çekim noktalarından biri haline gelmiştir.

Göçün gelişi ve kalıcılığı nedeniyle İspanya'daki değişim sürecini analiz etmek için gösterge işlevi görebilecek birçok konu bulunmaktadır. Bunlar (Zapata Barrero, 2005 :102-103);

- Geleneksel siyasi partiler tarafından popülist argümanların kullanılması,
- Çok kültürlülüğün iki süreci arasındaki bağlantı (çok ulusluluk ve göç)
- Laiklik veya dini çoğulculuğun yönetimi.

Göçmenlik gibi çok ulusluluk da birçok Avrupa ülkesinde (Belçika, İspanya, Büyük Britanya, İrlanda) meydana gelen bir süreçtir. Bu bağlantının yönetilme şekli İspanya'da önemli bir konudur. Göçmenlerin devlet dışı ulusal kimlik anlayışlarında barınma talepleri, özyönetim talepleri üzerinde bazı etkilere sahip olabilir.

Yasadışı göçü durdurmak mümkün olmayabilir, ancak var olan durum kontrol altında tutulabilir. Sınır yönetimi bunu yapmanın bir yoludur. Sınır yönetimi ne kadar katı olursa olsun, yasadışı yollardan bir ülkeye girmeye çalışanlar için cezalar ve hatta ölümler o kadar yüksektir. Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da veya Ukrayna, Moldova ve Beyaz Rusya gibi ülkelerde yaşananların AB üzerindeki göç baskısı açısından inkar edilemez orta ve uzun vadeli sonuçları olacaktır. Göçle ilgili söylem, esas olarak Hükümet tarafından başlatılan eylemlerin kontrolünün bir ürünüdür (Sanchez, 2008: 112).

Kuzey Amerika, Avustralya ve Orta-Kuzey Avrupa ülkelerinin aksine, Güney Avrupa ülkeleri fordist dönemin sonuna kadar göç ülkeleri olarak kalmışlardır. Avrupalıların ve Avrupalı olmayanların 1960'larda en gelişmiş

bölgelere gittikçe artan göçleri, İtalya söz konusu olduğunda, bir iç ekonomik patlama ile aynı zamana denk gelmiştir (Quassoli, 1999: 219).

İtalya'da da diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi istihdamın kayıt dışı hale getirilmesi, göçmen girişleri ve bunların alıcı toplumlar üzerindeki etkisiyle ilgili olarak nelerin olduğunu anlamada gerçekten önemli bir rol oynamaktadır (Reyneri, 1998: 104).

İtalya'daki göç olgusunu ele aldığımızda göze çarpan en önemli yönü en çarpıcı şey, ülkenin bir göç veren ülke statüsünden göç alan ülke durumuna dönüşürken ne kadar hızlı değişim yaşadığıdır. İtalya'nın bir göç alan ülke haline gelmesinin kamusal çerçevede netleştiği 1980'li yıllarda, bu olgu temelde patolojik bir durum olarak kabul edilmiştir. Zaten yüksek işsizlikle boğuşan ve bir bölgeden diğerine ciddi eşitsizlikler gösteren bu sorunlu ülkede yeni bir sosyal sorun ortaya çıkmıştır. Bu arada, işgücü piyasası (firmalar, aynı zamanda hanehalkı) ve bazı sosyal aktörler (dernekler, sendikalar, kiliseler vb.) ekonomik entegrasyonun başka bir yönüne eğilmişlerdir. Eğilim ilk başta gayri resmi olmuş ancak işgücü arzı ile talebi arasındaki uçurum daha derin ve daha belirgin olduğunda, daha zengin ve daha gelişmiş bölgelere odaklanmaya başlanması zaman içinde giderek daha resmi hale gelmiştir. Bu durumun siyasi düzenlemesi daha sonra yapılmıştır. 1989 tarihli Martelli Yasası ile göçmenlerin iş gücü piyasasına özgürce ve İtalyan işçilerle eşit şartlarda katılımının önü açılmıştır. Ancak piyasa gerçekleri ile göç politikaları arasındaki boşluk yıllar geçtikçe tekrar tekrar artmıştır. Yasalar göçmenlik politikasının temelini oluşturmaya devam etmiştir. Yabancıların kabulüne yönelik yıllık kota sistemi çerçevesinde, sadece mevsimlik veya yüksek vasıflı işler için değil, işle ilgili nedenlerle de İtalya'nın göçmenliğe çoğu Avrupa Birliği ülkesinden daha açık olduğu unutulmamalıdır. Ancak iş gücü talebi ile işgücü piyasası (firmalar ve aileler), her yıl yabancı işçilerin işe alınması için ihtiyatlı tahminleri aşarak kanun yapıcıları gerçek piyasa dinamiklerine uyacak şekilde yasaları geriye dönük olarak yeniden düzenlemeye zorlamıştır (Ambrosini, 2011: 175-194).

İtalyan ekonomisi ve toplum işleyişinin, bir tür mikro-sosyal kendin yap yaklaşımının, zayıf kurumsal düzenlemelerin bıraktığı boşluğu doldurduğu ve hatta normatif kapanışları aktif olarak engellediği söylenebilir. İtalya'nın bir göç ülkesi olarak hala gönülsüz ve geçmişiyile bağlantılı olması, ulusal kimlik ve vatandaşlık statüsüyle ilgilenmekten kaynaklanmaktadır. Dahası, İtalya yasadışı göçmenleri tutuklamak ve sonra sınır dışı etmek, özellikle deniz sınırlarındaki dış kontrolleri hedeflemek amacıyla taktik ve stratejilerini güçlendirmiştir.

1980'ler döneminde İspanya, Portekiz, Yunanistan ve İtalya işsizlik, çalışma esnekliği ve resmi olmayan düzenlemelerde büyük bir artış göstermişlerdir. Diğer ülkelerle (özellikle Kuzey-Orta Avrupa ülkeleri ve ABD) karşılaştırıldığında, İtalya'da mevcut olan kayıt dışı ekonomi karmaşık bir yapı oluşturmaktadır. (Quassoli, 1999: 214). İtalya, 1970'li yıllardan itibaren göç veren ülke statüsünden göç alan ülke statüsüne geçmiş ve 1980'li yıllardan sonra bu durum ivme kazanmıştır. Göçmenler açısından İtalya bazen hedef ülke bazen de Kuzey Avrupa ülkelerine göçlerde transit ülke konumundadır (Purkis ve

Güngör, 2015:2). Diğer Avrupa ülkelerinden farklı olarak, İtalya savaş sonrası ekonomik kalkınmayı, yurt dışından gelen büyük bir emek akışı ile desteklememiş ve büyük imalat firmaları, vasıfsız düşük ücretli işler için çok sayıda yabancı işçiyi absorbe etmemiştir. Ekonomik patlama, Kuzey'in büyük imalat sanayilerinde istihdam edilen iş gücü sağlayan, doğu ve güney bölgelerinden kuzeydeki sanayi üçgenine doğru iç göçle sağlanmıştır. İtalya, postfordist geçişin ortasında göç alan bir ülke haline gelmiştir. Buna ilaveten yabancı göçmenlerin o zamandan beri karşılaştıkları sosyal sistem, sözde fordist toplumlarda istikrar ve entegrasyon sağlayan bazı temel özelliklerde önemli bir azalma olduğunu göstermektedir.

Göçmenlerin İtalyan ekonomisi için önemli olmasının nedenlerinden birincisi göçün, İtalyan toplumunun ve iş gücü piyasasının yapısal bir özelliği haline gelmesindedir. Göç meselesi artık kısa vadeli bir olgu olarak kabul edilmemektedir. Yasal engellere ve bürokratik zorluklara rağmen İtalya, büyük ölçüde kayıt dışı ekonominin temel özellikleri ve genişlemesi nedeniyle ekonomik entegrasyon için iyi fırsatlar sunmaktadır. İkinci olarak, Güney'de tarımda geçici ve düzensiz işlerin yüksek oranda sömürüldüğü belirli bir alan dışında, yabancı ve yerli işçiler arasındaki rekabet nispeten düşüktür (Calvanese ve Pugliese, 1990). Göçmen işçiler nadiren yerli işçilerin yerini almaktadır ve genelde, İtalyanların istenmeyen işlerini yapma eğilimindedirler. İtalya'nın güneyindeki ve kuzeyindeki göçmenlerin genel yaşam koşulları karşılaştırıldığında farklı bölgesel eğilimler görülmektedir. Güneyde, 1980'lerde ve 1990'ların başında göçmenler daha elverişli yaşam koşulları ve yerel toplumla bütünleşme şansını yakalamışlardır. Kuzeye doğru ilerleyen coğrafi kaymalar, ülke içindeki coğrafi hareketlilik yüksek kalsa da, göçmenlerin istikrara kavuşmasına yönelik yeni bir eğilimi ortaya çıkarmaktadır. Göçmenler genellikle Kuzey'i daha fazla bürokrasi, daha fazla polis denetimi ve enformel sektörde daha az fırsatla ilişkilendirmektedir. Kuzey'in metropol alanlarında sosyal yaşam daha zor ve uyumsuzluk ile sosyal izolasyon sorunları daha yaygındır.

VII. DIŞ TİCARET VE GÖÇ İLİŞKİSİ: İTALYA VE İSPANYA ÜZERİNE YAPILAN BİR ANALİZ ÇALIŞMASI

A. Araştırmanın Amacı

Çalışmanın amacı, 1990-2018 dönemleri arasında İtalya ve İspanya'daki dış ticaret ve göç ilişkisinin incelenmesidir. Göçün ticaret üzerindeki etkisine yönelik çalışmaların az olması nedeniyle yapılan bu çalışma literatüre katkı sağlayacaktır. Çalışmaya ait veriler Avrupa İstatistik Ofisi ve Dünya Bankası veri tabanlarından yararlanılarak derlenmiştir.

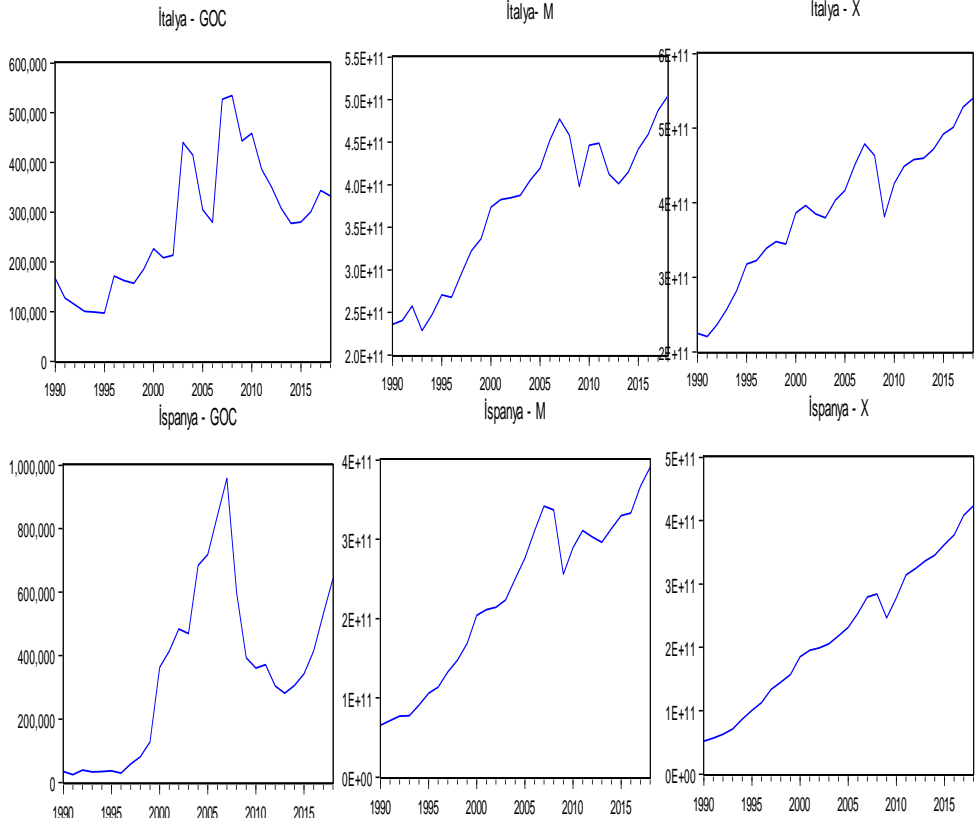
B. Araştırma Verileri ve Kapsamı

Araştırma kapsamında kullanılacak olan verilere ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir. İç göçlerin dış ticaret ile olan ilişkisini açıklamayı hedefleyen çalışmada İtalya ve İspanya'ya ait iç göç, ihracat ve ithalat verilerini baz almaktadır.

Tablo 1: Kullanılan verilere İlişkin Bilgiler

Ülke	İTALYA			İSPANYA		
	GOC	M	X	GOC	M	X
değişken	GOC	M	X	GOC	M	X
obs	29	29	29	29	29	29
mean	276234.7	3.74E+11	3.92E+11	344043.7	2.28E+11	2.22E+11
median	279714.0	3.98E+11	3.96E+11	360705.0	2.50E+11	2.18E+11
maximum	534712.0	5.04E+11	5.40E+11	958266.0	3.90E+11	4.23E+11
minimum	96710.00	2.29E+11	2.20E+11	24320.00	6.54E+10	5.17E+10
std.dev.	130540.6	8.54E+10	9.03E+10	267451.9	1.02E+11	1.12E+11
kaynak	eurostat	worldbank	worldbank	eurostat	worldbank	worldbank

Granger nedensellik analizi yardımıyla ilişkinin test edilmesi için öncelikle verilerin durağanlıklarının sağlanması gerekmektedir. Zaman serisi ile ilgili yapılan analizlerde sahte regresyon problemleri ile karşılaşılması adına gerekli olan bu durağanlık sınamaları, bu çalışmada Genişletilmiş Dickey- Fuller (ADF) yöntemi ile ele alınmıştır. Granger nedenselliğın ancak durağan veriler ile yapılması nedeniyle çalışmanın nedensellik analizinde birinci farklara yer verilmiştir.

Grafik 1. Durağanlık Sınaması Öncesi Değişkenlere Ait grafikler

Yukarıda durağanlık öncesi hallerine ait grafikleri verilmiş olan veriler için David A. Dickey ve Wayne A. Fuller (1979)'ın birim köklerin varlığını ve durağanlığını test edilebilen yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemle göre;

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + e_t$$

Eşitliğinde Y_t gözlenen değeri, t ise zaman endeksini göstermek üzere; $|\rho| \geq 1$ olduğu gösterilebiliyorsa birim kökün varlığından söz edilebilmektedir. Burada e_t ise sıfır ortalamalı ve varyanslı bağımsız ve normal dağılımlı rasgele değişkenlerin bir dizisini temsil etmektedir (Dickey ve Fuller, 1979: 427). Dickey ve Fuller tarafından belirtilen hipotezler şu şekildedir; (Gujarati, 2006: 718-719).

H0: $|\rho| \geq 1$: Birim kök mevcuttur. Seri durağan değildir.

H1: $|\rho| < 1$: Birim kök yoktur. Seri durağandır.

Dickey-Fuller testine, kullanılmakta olan değişkenin gecikmeli değerlerinin de eklenmesi ile birlikte oluşturulan Genişletilmiş Dickey-Fuller testi (ADF) ile, hata terimlerindeki korelasyon sorununun çözümü amaçlanmaktadır (Sancar ve Polat, 2015: 422).

C. Araştırmanın Sonuçları

Aşağıdaki tablo ve grafiklerde yapılan analizin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2. Durağanlık Sınaması (Genişletilmiş Dickey-Fuller Test Sonuçları)

Ülke	İtalya					
	Seviye			1.Fark		
Değişken	Goc	M	X	Goc	M	X
ADF Test İstatistiği	-1.6267	-0.8448	-0.9934	-5.6615	-4.8858	-4.7888
Lag Length	0	0	0	1	0	1
Kritik Değer	-3.6891	-3.6891	-3.6891	-3.7114	-3.6998	-3.7114
Prob	0.4561	0.7904	0.7415	0.0001*	0.0005*	0.0007*

*: Test istatistiğinin %1 önem düzeyinde anlamlılığını temsil etmektedir.

(Gecikme Uzunlukları Schwarz Bilgi Kriteri 'ne göre otomatik belirlenmiştir.)

Ülke	İspanya					
	Seviye			1.Fark		
Değişken	Goc	M	X	Goc	M	X
ADF Test İstatistiği	-1.5852	-0.5695	0.5105	-3.5912	-4.6933	-5.8085
Lag Length	1	0	2	0	0	1
Kritik Değer	-3.6998	-3.6891	-3.7114	-2.9762	-3.6998	-3.711457
Prob	0.4762	0.8622	0.9838	0.0129**	0.0009*	0.0001*

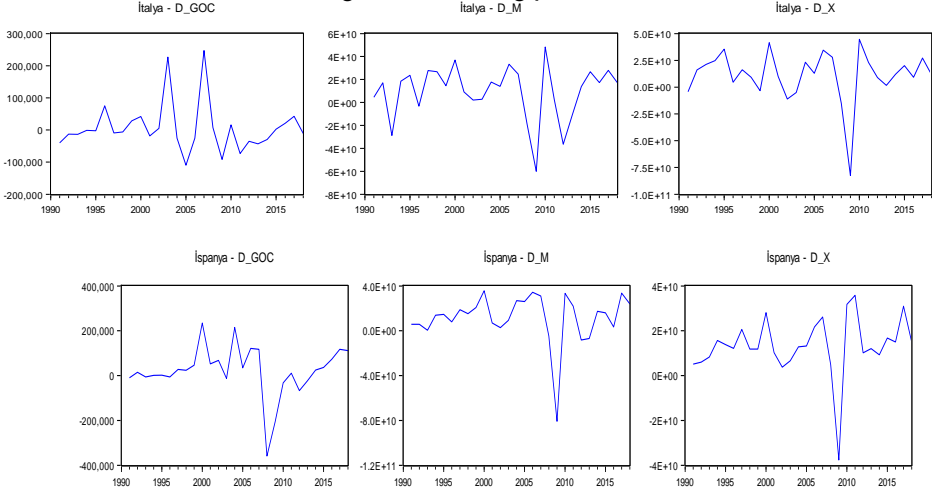
*:Test istatistiğinin %1 önem düzeyinde anlamlılığını,

**::Test istatistiğinin %5 önem düzeyinde anlamlılığını temsil etmektedir.(Gecikme Uzunlukları Schwarz Bilgi Kriteri 'ne göre otomatik belirlenmiştir.)

Yukarıdaki tabloda, modelde kullanılan değişkenlere ait durağanlık testleri gösterilmektedir. ADF test istatistiğinin, %1 kritik değerinden küçük olması durumunda gerçekleşecek olan durağanlık, seviye düzeyinde sağlanamamıştır ancak birinci farklarında durağanlık sağlanmıştır. “D” sembolü ile gösterilen ve farkları alınmış olan serilerde, Genişletilmiş Dickey-Fuller test istatistik değeri %1 kritik değerden küçüktür. Bu durumda, H_1 kabul edilir. Yani,

kullanılacak değişkenler birinci derecelerinde durağandır. Durağan olan serilerin grafikleri aşağıda gösterilmiştir.

Grafik 2. Durağanlık Sonrası Değişkenlere Ait Grafikler



İki değişken eğer eşbütünlük ise bu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki ortaya çıkabilir. Granger, iki seri eşbütünlük ise bu seriler arasında en az bir yönde bir nedensellik ilişkisi olması gerektiğini belirtmektedir. Değişkenler arasında bir nedenselliğin varlığının araştırılması ve var olan nedenselliklerin yönü ile ilgili olarak bir takım sonuçlara ulaşmak için Granger yöntemi kullanılmaktadır. Bu test bir takım eşitlikleri sınavarak nedenselliği araştırmaktadır. Bu eşitlikler şunlardır; (Granger, 1969: 431).

$$X_t = \sum_{i=1}^m a_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_i Y_{t-i} + \varepsilon_{t1}$$

$$Y_t = \sum_{i=1}^m c_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m d_i Y_{t-i} + \varepsilon_{t2}$$

Verilen denklemlerde a_i , b_i , c_i , ve d_i gecikme katsayılarını ifade ederken, m ifadesi bütün değişkenler için ortak olan gecikme derecesini, ε_{t1} ve ε_{t2} ise korelasyona sahip olmayan süreçleri ifade etmektedir (Uzunöz ve Akçay, 2012: 8).

Tablo 3. Gecikme Uzunlukları

ÜLKE		İTALYA			İSPANYA		
Bilgi Kriteri		AIC	SC	HQ	AIC	SC	HQ
GECİKME UZUNLUĞU	0	125.7781	125.9262	125.8154	124.4747	124.6228*	124.5119
	1	125.9469	126.5393	126.0959	124.1040	124.6964	124.2530
	2	125.2616	126.2984	125.5224	124.1773	125.2141	124.4381
	3	124.3763	125.8574*	124.7488	124.3458	125.8269	124.7183
	4	123.9621	125.8875	124.4464	124.0393	125.9647	124.5235
	5	123.5556*	125.9253	124.1516*	122.9097*	125.2795	123.5057*

AIC: Akaike, SC: Schwarz, HQ: Hannan-Quinn bilgi kriterlerini temsil etmektedir. Uygun gecikme uzunluğu (*) sembolü ile ifade edilmiştir.

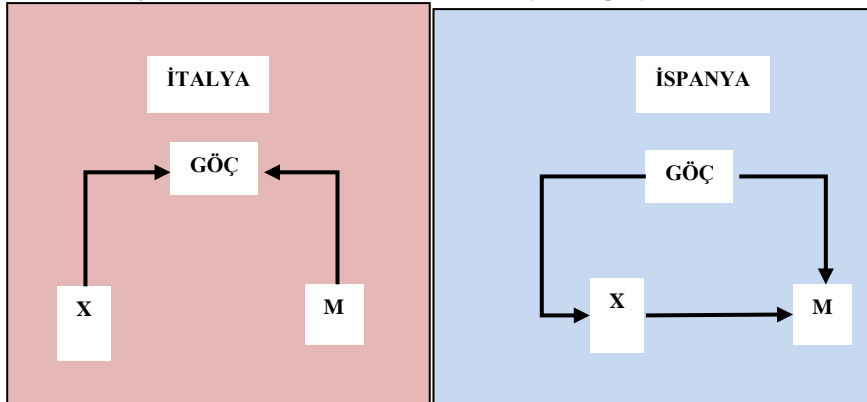
Granger nedensellik analizinin gecikme uzunluğuna duyarlı olduğu bilinmektedir. Uygunluk için Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn Bilgi kriterleri dikkate alınmıştır. Her iki ülke için de uygun gecikme değeri 5 olarak belirlenmiştir.

Tablo 4. Granger Nedensellik Analizi Çıktıları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	df	Ki-Kare	Prob	Sonuç
İtalya – D_GOC	İtalya – D_M	5	13.81957	0.0168	H ₁ Kabul
	İtalya – D_X	5	17.66354	0.0034	H ₁ Kabul
İtalya – D_M	İtalya – D_GOC	5	3.102748	0.6841	H ₀ Reddedilemez
	İtalya – D_X	5	3.057205	0.6912	H ₀ Reddedilemez
İtalya – D_X	İtalya – D_GOC	5	2.334123	0.8012	H ₀ Reddedilemez
	İtalya – D_M	5	1.351492	0.9295	H ₀ Reddedilemez
İspanya – D_GOC	İspanya – D_M	5	1.245500	0.9404	H ₀ Reddedilemez
	İspanya – D_X	5	5.087447	0.4053	H ₀ Reddedilemez
İspanya – D_M	İspanya – D_GOC	5	15.34576	0.0090	H ₁ Kabul
	İspanya – D_X	5	14.58952	0.0123	H ₁ Kabul
İspanya – D_X	İspanya – D_GOC	5	16.45902	0.0056	H ₁ Kabul
	İspanya – D_M	5	6.388985	0.2702	H ₀ Reddedilemez

Analiz çıktılarına göre 1, 2, 9, 10 ve 11. Sırada kurulan nedensellik hipotezleri kabul edilmiştir. Bu sonuçlara göre; İtalya’ da İthalat ve ihracat göçün granger nedenidir. İspanya’da ise bu durum geçerli değildir. Burada ise göç hem ihracatın hem de ithalatın granger nedenidir. İspanya için göç olgusuna ilave olarak ihracatta ithalatın granger nedenidir. Tablo 5’de kabul edilen nedensellikler ve bu nedenselliklerin yönü ok işaretleri ile gösterilmiştir.

Tablo 5. Granger Nedensellik Analizi Sonuçlarının İtalya ve İspanya İçin Görselleştirilmesi



Aralarında nedensellik ilişkisi bulunan değişkenlerin uzun dönemli ilişkilerinin incelenmesi için ise Engle Granger eşbütünlük testi uygulanmıştır. İki aşamadan oluşan bu yöntemde; aynı seviyede durağanlaşmış serilerin seviye değerleri ile kurulan regresyon modelinden elde edilmiş olan kalıntıların durağanlığı incelenmektedir. Eğer bu kalıntılar seviye değerlerinde durağan iseler, uzun dönemde birlikte hareket ederler, yani seriler eşbütünlüktedir. Aralarında Granger nedenselliği bulunmuş olan değişkenlere ait eşbütünlük testi sonuçları Tablo 6’ te gösterilmiştir.

Tablo 6. Engle-Granger Eşbütünlük Testi

İSPANYA			İTALYA		
	t İstatistiği	Prob		t İstatistiği	Prob
Sabitli	-6.488245	0.0000*	Sabitli	-5.792430	0.0001*
Sabitli ve Trendli	-6.365690	0.0001*	Sabitli ve Trendli	-5.773409	0.0004*
Sabitsiz ve Trendsiz	-6.618008	0.0000*	Sabitsiz ve Trendsiz	-5.908841	0.0000*

* %1 anlamlılık düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Verilen şekilden de anlaşılacağı üzere modellere ait hata terimlerinin p olasılık değeri 0.05' ten küçüktür, yani değişkenler eşbütünlüktedir.

SONUÇ

Göç dünya çapında büyük bir güç olarak ortaya çıkmıştır. Avustralya, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri gibi geleneksel göç kabul eden toplumlarda, göç hacmi artmış ve göç, Avrupa'dan, Asya, Afrika ve Latin Amerika'ya doğru güçlü bir şekilde kaymıştır. Bu arada Avrupa'da, yüzyıllardır göçmen gönderen ülkeler birdenbire göçü kabul eden toplumlara dönüşmüştür. Batı Avrupa'daki ülkelerin birçoğu 1945'ten sonra, yurt dışından önemli sayıda işçiyi çekmeye başlamışlardır. Göçmenler başlangıçta esas olarak Güney Avrupa'dan çekilse de, 1960'ların sonunda çoğunlukla Asya, Karayipler, Afrika ve Orta Doğu'daki gelişmekte olan ülkelere gelmişlerdir.

1980'lerde Güney Avrupa'daki ülkeler bile - İtalya, İspanya ve kuzeydeki daha zengin ülkelere göçmen gönderen Portekiz, Asya, Afrika ve Orta Doğu'dan işçi ithal etmeye başlamışlardır. Düşük ve azalan doğum oranı, yaşlanan nüfusu ve yüksek yaşam standardıyla Japonya ise iş gücü ihtiyaçlarını temin etmek için kendini Asya ve hatta Güney Amerika'daki daha fakir ülkelere gelen göçmenleri kabul eder durumda bulmuştur. Dünyanın gelişmiş ülkelerinin çoğu çeşitli, çok ırklı toplumlar haline gelmişlerdir ve henüz bu durumda olmayanlarsa kararlı bir şekilde bu yönde ilerlemektedir. Neredeyse tüm sanayileşmiş ülkelerin temel yapısal özelliği olarak uluslararası göçün ortaya çıkışı, alta yatan güçlerin gücüne ve tutarlılığına tanıklık etmektedir. Şu anda, uluslararası göçün tek ve tutarlı bir teorisi yoktur, yalnızca büyük ölçüde birbirinden izole edilmiş, disiplin sınırlarına göre bölünmemiş, parçalanmış bir teori kümesi vardır. Fakat göçle ilgili mevcut kalıplar ve eğilimler, göç süreçlerinin tam olarak anlaşılmasının, sadece bir disiplinin araçlarına güvenilerek veya tek bir analiz düzeyine odaklanarak sağlanamayacağını göstermektedir.

Çalışmada 1990-2018 dönemleri arasını kapsayan İtalya ve İspanya'ya ait dış ticaret ve göç ilişkisi araştırılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre İtalya' da ithalat ve ihracatın göçün Granger nedeni olduğu buna karşın İspanya'da ise bu durumun geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Burada ise göç hem ihracatın hem de ithalatın Granger nedenidir. İspanya için göç olgusuna ilave olarak ihracatta ithalatın Granger nedeni olarak bulunmuştur. İspanya, uluslararası göçteki en önemli gelişmelerden birinde başrol oynayarak Avrupa göç sistemine bir hedef ülke olarak katılmaktadır. Çalışma kapsamında bulunan sonuçların uzun dönemli

olarak geçerliliği Engle-Granger Eşbütünlüşme analizi yardımı ile sınanmış ve uzun dönemli ilişki kabul edilmiştir.

Uluslararası göçün süreçlerini anlamak için geliştirilen teoriler, farklı analiz seviyelerinde işleyen nedensel mekanizmaları ortaya koymuşlardır. Her perspektiften türetilen önermeler, varsayımlar ve hipotezler doğası gereği çelişkili olmasa da, yine de politika formülasyonu için çok farklı çıkarımlar taşır. Hangi modelin hangi koşullar altında desteklendiğine bağlı olarak bir sosyal bilimci, politika yapımcıların varış ülkelerindeki ücretleri ve istihdam koşullarını değiştirerek uluslararası göçü düzenleme çalışmalarını önerebilir; menşe ülkelerde ekonomik kalkınmayı teşvik ederek; gönderen derneklerde sosyal sigorta programları oluşturarak; menşe yerlerindeki gelir eşitsizliğini azaltarak; gelişmekte olan bölgelerde vadeli işlemleri veya sermaye piyasalarını iyileştirerek; veya bu eylemlerin bir kombinasyonu ile ya da piyasa ekonomik ilişkilerinden doğan uluslararası hareketin yapısal zorunlulukları göz önüne alındığında, tüm bu programların hepsi tavsiye edilebilir. Uluslararası göç hakkında verilecek olan siyasi ve politik kararlar, dünyanın dört bir tarafında yeni ve çeşitli etnik kimliklere mensup olan toplumların oluşmasına öncülük eden göç olgusuyla ilgili çatışmalara ve yanlış anlamalara sebep olarak, gündemdeki yerini korumaya devam edecektir.

Aslında göçmen davranışları da dahil olmak üzere insan davranışlarının çoğu hem duygulara bir karşılık hem de bağımsız arzuların bir tezahürüdür. Bireylerin göç davranışlarının sadece kendi algıladıkları görece yoksunlukları doğrultusunda değişmesi değil ,aynı zamanda beceri düzeylerine göre de değişiklik göstermesi beklenebilir. Esas olarak gelişmekte olan ülkelerden gelen insanların gelişi ve kalıcılığı, moderniteden gelen çatışmaları yönetmek için mevcut araçlarla çalışmak konusunda zorluklar yaşadığını giderek daha açık hale getirmektedir. Göç politikaları proaktif olmalı, yani olgunun dinamikleri önceden tahmin edilmeli ve göçün avantajları (kültürel çeşitlilik, demografik piramidin iyileştirilmesi, doğum oranına olumlu etki, iş gücü piyasası) artırılmaya ve tehditleri azaltmaya (gettoların yaratılması, yasadışı ve düzensiz göç artışından kaynaklanan güvensizlik sorunları, kamu hizmetlerinde gerginlik) çalışmalıdır.

Sonuç olarak yapılan bu çalışmanın takip ettiği literatür incelendiğinde göç ve dış ticaretin birbiri üzerinde çok etkili olmadığı düşünülmektedir. Bu çalışma ile birlikte göç olgusunun sadece sosyolojik olarak değil, ekonomik olarak da ele alınmasının önemi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Dr.Öğr.Üyesi Suna Şahin tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Ambrosini, M. (2011). Immigration in Italy: Between Economic Acceptance and Political Rejection, *Journal of International Migration and Integration*, 14, 175-94.
- Bacarreza, C., Gustova, J. ve Ehrlich, L. (2006). The Impact of Migration on Foreign Trade: A Developing Country Approach, Munich Personal RePEc Archive, No:1090 https://mpra.ub.uni-muenchen.de/1090/1/MPRA_paper_1090.pdf, 125-146.
- Blanes, V. J. (2005). Does immigration help to explain intra-industry trade? Evidence for Spain, *Review of World Economics*, 141, 244-270. <https://doi.org/10.1007/s10290-005-0027-7>
- Borjas, G.(1990). Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy. New York: Basic Books
- Bruder, J. (2004). Are trade and migration substitutes or complements?, The case of Germany, 1970-1998. Working Paper, University of Rostock, Germany
- Calvanese, F. and Pugliese E.(1990) La presenza straniera in Campania. Franco Angeli, Milano.
- Demirtaş, G. ve Çakırca, S. Y. (2019). Uluslararası göçün dış ticaret üzerine etkisi: Türkiye için ampirik bir analiz. *Siyasal: Journal of Political Sciences*, 28(2), 141–163. <http://doi.org/10.26650/siyasal.2019.28.2.0055>
- Dickey, D.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431.
- Douglas S. Massey, Joaquin Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino and J. Edward Taylor(Sep.,1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal *Population and Development Review*, 19 (3), 431-466.
- Dunlevy, J. A. ve Hutchinson, W. K. (1999). The Impact of Immigration on American Import Trade in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries, *The Journal of Economic History*, 59(4): 1043-1062.
- Faustino, H. C. ve Leitaó, N.C. (2008). Using The Gravity Equation To Explain The Portuguese Immigration-Trade Link, Working Papers, ISSN No: 0874-4548 , School of Economics and Management Technical University of London, 1-16.
- Girma, S. and Yu, Z. (2002), The link between immigration and trade. Evidence from UK, *Review of World Economic*, 138, 115-130. <https://doi.org/10.1007/BF02707326>
- Globerman, S.(1995). 'Immigration and trade,' in *Diminishing Returns: Canada's Recent Immigration Policy*, ed. Don J. DeVoretz (Montreal: C.D. Howe and the Laurier Institution
- Gould, David M. (1994). 'Immigration links to the home country: empirical implications for U.S. bilateral trade flows,' *Review of Economics and Statistics* 76, 302-316, ed. R. Jones and P. Kenen (Amsterdam: North-Holland)
- Gouls , David M. (1991). Immigrant Links To The Home Country: Empirical Implications For U.S. And Canadian Bilateral Trade Flows by David M. Gould.
- Greenwood, M. (1983). The Economics of Mass Migration from Poor to Rich Countries, *The American Economic Review*, 73(2), 173-177.
- Greenwood, M.J, and McDowell J. M. (1985). Factor Market Consequences of U.S. Poor to Rich Immigration, *Journal of Economic Literature*.
- Gujarati, D. N. (2006). Temel ekonometri, Ü. Şenesen, G.G. Şenesen (Çev.), İstanbul: Literatür Yayınları.
- Harris, J. R., and Michael P. Todaro. (1970). Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis. *American Economic Review*, 60(1),126-142.
- Haveman, Jon and Hummels, David L. (1997). What Can We Learn from Bilateral Trade? Gravity and Beyond, Purdue CIBER Working Papers, Paper 121.ss.1-38.
- Head, K. ve Ries, J. (1998). Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada, *The Canadian Journal of Economics*, 31(1): 47-62.
- Lewis, W. Arthur. (1954). Economic development with unlimited supplies of labor, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2), 139-191.
- Light, I. (1984). Immigrant and Ethnic Enterprise in North America, *Ethnic and Racial Studies*, 7 (2), 195-216.

- Mars, G. and R. Ward. (1984). Ethnic Business Development in Britain: Opportunities and Resources, Pp. 1-19 in Ethnic in a, edited by R. Ward and R. Jenkins, Cambridge: Cambridge University Press.
- Morrison, T, K. (1982). The Relationship of U.S Aid, Trade and Investment to Migration Pressures in Major Sending Countries. *International Migration Review*, 16(1), 4–26.
- Öztürk, Güneş Ö. (2014). İspanya Göç Politikaları Ve Göçmen Hayatlar: İspanya Örneği Türkiye İçin Bir Model Olabilir Mi?, *Nüfusbilim Dergisi / Turkish Journal Of Population Studies*, 36, 103–135.
- Parsons, C. (2005). Quantifying the trade-migration nexus of the enlarged EU, A Comedy of Errors or Much Ado About Nothing?, Sussex Centre for Migration Research, Sussex Migration Working Paper No. 27
- Paz , Conejero E. (2012). La Política De Inmigración En España. *3C Empresa, Investigación Y Pensamiento Crítico*, 1(8), 2-27.
- Portes, A. and R.L. Bach. (1985). *Latin Journey, Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley: University of California Press.
- Purkis, S. ve Güngör, F.(2015). İtalya, Milano’da Yaşayan Türkiyelilerin Göçmenlik Deneyimleri, *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (53), 1-29.
- Quassoli, F. (1999). Migrants in the Italian Underground Economy, *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 212-231.
- Ranis, Gustav, and J.C.H. Fei. (1961). A theory of economic development, *American Economic Review*, 51(4), 533-565.
- Rauch, J. (1999). Networks versus markets in international trade, *Journal of International Economics*, 48 (1), 7-35.
- Razin, E. (1990).Immigrant Entrepreneurs in Israel, Canada and California, 1989-90- California Immigrants in World Perspective: The Conference Papers, 5 (8), 1-39.
- Reubens, P.E. (1983). International Migration Models and policies, *The American Economic Review*, 73(2), 178-182.
- Reyneri, E. (1998) The Mass Legalization of Migrants in Italy: Permanent or Temporary Emergence from the Underground Economy?, *South European Society and Politics*, 3(3), 83-104, DOI: 10.1080/13608740308539548
- Sánchez Montijano, Elena (2008). La politización de la inmigración en España, en *El discurso político en torno a la inmigración en España y la Unión Europea*, Ed.itörler: Zapata-Barrero, R.; González, E. y Sánchez Montijano, E, Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración, pp. 81-112.
- Seyidoğlu, H. (2007). *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*. 16. Baskı, İstanbul: Güzem Cem Yayınları.
- Sjaastad, Larry A. (1962). The costs and returns of human migration. *Journal of Political Economy*, 70 (5), 80-93.
- Stark , Oded and Bloom , David E. (May, 1985). The New Economics of Labor Migration The American Economic Review, Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association, 75(2), 173-178.
- Todaro, Michael P. (1969). A model of labor migration and urban unemployment in less- developed countries. *The American Economic Review*, 59 (1), 138-48.
- Todaro, Michael P. (1976). *Internal Migration in Developing Countries*. Geneva: International Labor Office.
- Todaro, Michael P. (1989) . *Economic Development in the Third World*, New York: Longman.
- Todaro, Michael P. and Lydia Maruszko. (1987). Illegal migration and US immigration reform: A conceptual framework. *Population and Development Review*, 13 (1), 101-114.
- Uzunöz, M ve Akçay, Y. (2012). Türkiye’de Büyüme ve Enerji Tüketimi Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1970-2010. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (2), 1-16.
- Ward, R. (1987). Ethnic Enterprises in Britain and Europe.in *Entrepreneurship in Europe*, edited by R. Coffee and R. Scase, London: Croom Helm, 83-104.

- Zapata-Barrero, R.; González, E. y Sánchez Montijano, E. (2008). El discurso político en torno a la inmigración en España y en la Unión Europea. Madrid: Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Trabajo en Inmigración
- Zapata-Barrero, R. (2005). Interpretando el proceso de multiculturalidad en España y la propuesta de ciudadanía cívica de la UE. *Arbor*, 181(713), 101–114.
<https://doi.org/10.3989/arbor.2005.i713.445>

SUMMARY

We live in an extremely changeable world where migration is inevitable and at the same time it has very important dimensions. What works best for a country may not be applicable to another since each country is different. To understand the processes of international migration, developed theories and in each perspective, assumptions, and hypotheses even with no contradictions according to their nature, have very different implications for the implementation of policies.

Countries within a system need not be geographically close. With globalization and economic liberalization, the increasing speed and intensity of immigration in countries with democratic political systems can be seen as a result of the developments in new connections and transportation technologies. Immigrants' knowledge about their country's economies is an important mechanism that is affected by both imports and exports. By providing foreign market information, immigrants can reduce the transaction costs of trade between the host and home countries. A variety of theoretical models have been proposed to explain why international migration begins, and although each tries to explain the same thing, they use radically different concepts and assumptions.

Immigrants may lower the trade costs between the host country and the motherland by providing external market data. This will lead to the closing of the price gap between the external prices and the local prices of the goods subject to international trade. The information that the immigrants have for the economic details of their original country is a positive mechanism for both imports and exports. Foreign trade has certain costs beyond the local market trading costs. Exporters need to concentrate on finding the potential markets and should have the ability to access different distribution channels. There is also a need to find a reliable supplier. All these activities require detail knowhow regarding the local customs, legislation and business applications. Long term business relations will eliminate the friction and facilitate more international trade. Most of the immigrants besides their native language advantage also have the market knowledge and the required communication skills of their native country. Immigration has emerged as a major force throughout the world.

The purpose of this study is to examine the foreign trade and immigration relationship in Italy and Spain. The study covers the period between 1990-2018. The data of the study was completed using databases of the European Statistics Office and the World Bank. According to the findings of this study, both import and export in Italy are the Granger reasons for immigration. This is not the case in Spain. Here, migration is the Granger cause of both exports and imports. The

long-term validity of the results within the scope of the study was tested with the help of Engle-Granger Cointegration analysis and a long-term relationship was accepted. What is most striking, analyzing the phenomenon of migration in Italy, is how fast the country has changed its status from a place of emigration to one of immigration. It should be noted that Italy, with its annual quota system for the admission of foreigners for reasons related to work, and not only seasonal or highly skilled work, is more open to immigration than most European Union countries. In addition to the phenomenon of immigration for Spain, the Granger reason for imports within exports has been found. The co-integrity test of the data used in the study was also made and it was concluded that the relationship was valid in the long term. To understand the processes of international migration, developed theories and in each perspective, assumptions, hypotheses even with no contradictions according to their nature, have very different implications for the implementation of policies.

As a result, when the literature followed by this study is examined, it is thought that migration and foreign trade are not very effective on each other. With this study, the importance of considering the phenomenon of migration not only sociologically but also economically has been tried to be revealed.

The Role of House Prices in Monetary Transmission Mechanism: Evidence from Turkish Economy

Şeyma ŞAHİN KUTLU*

ABSTRACT

It is possible for central banks to carry out their policies effectively by making the correct assessment of the reflection of their monetary policy decisions on real economic activities. For this reason, it is important to examine the effects of applied policies on real economic activities and inflation. Accordingly, the 2008 global financial crisis revealed the importance of the relationship between monetary policy, house prices, and real economic activity, in other words, the channel of transmission of house prices. As a matter of fact, developments in the housing industry have a significant impact on the process leading up to the 2008 Global financial crisis. In this context, after the 2008 Global financial crisis, both the role of house prices in monetary policy implementation and the function of house prices in the transmission mechanism has begun to be questioned. In this study, the effectiveness of the house prices transmission channel, a subgroup of the asset prices channel based on the experience of the 2008 Global financial crisis, was empirically analyzed based on the Turkish economy. The VAR model has been preferred as a method of empirical analysis. The analysis covers the period 2010-2019, and the monthly data set is used in the analysis. The results of the analysis show that monetary policy affects house prices, but house prices do not have a statistically significant effect on housing investment, industrial production index, and inflation. Related results show that the housing prices transmission channel is not active in the Turkish economy.

Key Words: Monetary Transmission Mechanism, House Prices, VAR Model

JEL Classification: E52

Parasal Aktarım Mekanizmasında Konut Fiyatlarının Rolü: Türkiye Ekonomisi Kanıtlar

ÖZ

Merkez bankalarının politikalarını etkin bir şekilde yürütebilmeleri para politikasına ilişkin kararlarının reel ekonomik faaliyetlere yansımaları konusunda doğru değerlendirme yapmaları ile mümkün olmaktadır. Bu nedenle de uygulanan politikaların reel ekonomik faaliyetlere ve enflasyona etkilerinin incelenmesi önem arz etmektedir. Bu doğrultuda 2008 küresel finansal krizi tecrübesi para politikası, konut fiyatları ve reel ekonomik faaliyetler arasındaki ilişkinin diğer bir ifadeyle konut fiyatları aktarım kanalının önemini ortaya çıkarmıştır. Nitekim 2008 Küresel Finansal krizine giden süreçte konut sektöründe yaşanan gelişmelerin önemli bir etkisi bulunmaktadır. Bu çerçevede 2008 Küresel Finansal Krizinden sonra hem konut fiyatlarının para politikası uygulamalarındaki rolü hem de aktarım mekanizmasında konut fiyatlarının işlevi sorgulanmaya başlamıştır. Bu çalışmada, 2008 küresel finansal krizi tecrübesinden hareketle varlık fiyatları kanalının bir alt grubu olan konut fiyatları aktarım kanalının etkinliği Türkiye ekonomisi temelinde ampirik olarak analiz edilmiştir. Ampirik analiz yöntemi olarak VAR modeli tercih edilmiştir. Analiz 2010-2019 dönemini kapsamakta ve analizde aylık veri seti kullanılmaktadır. Analiz sonuçları; para politikasının konut fiyatlarını etkilediği ancak konut fiyatlarının konut yatırımı, sanayi üretim endeksi ve enflasyon üzerinde

* Res. Ass. PhD, Bandırma Onyedli Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, ssahin@bandirma.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1485- 642X.

(Makale Gönderim Tarihi: 10.02.2021 / Yayına Kabul Tarihi: 11.08.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.878337

Makale Türü: Araştırma Makalesi

istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koymaktadır. İlgili sonuçlar, Türkiye ekonomisinde konut fiyatları aktarım kanalının etkin olmadığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Para Politikası Aktarım Mekanizması, Konut Fiyatları, VAR Yöntemi
JEL Sınıflandırması: E52

INTRODUCTION

The high cost to economies of crises caused by asset price bubbles after the 1980s has increased central banks' interest in asset prices. Especially with the experience of the 2008 Global financial crisis, the role of asset prices in monetary policy practices and the effectiveness of house prices in the transmission mechanism were up for questioning. As a matter of fact, in the process leading up to the 2008 Global financial crisis, the Fed's low interest rate policy to mitigate the effects of the 2001 recession and Japan's low interest rate policy to exit the deflationary process since the 1990s have significant implications. A close relationship between expansionary monetary policy and the house price bubble, which played a central role in the formation of the crisis, has been demonstrated by the findings of theoretical and empirical studies (Taylor, 2007; Shiller, 2008; Bernanke, 2009; Holt, 2009). However, the fact that developments in the housing industry have led to a significant contraction in economic activity has raised the importance of house prices in the transmission mechanism.

Especially in the economies where inflation targeting strategy is applied, central banks aims to change market interest rates and credit rates by changing nominal interest rates; and to shape the real economic activities and rate of inflation by affecting monetary policy expectations and *asset prices*. Therefore, decisions made by central banks on policy interest rates or a policy change, change consumption and investment expenditures through these channels, and thus the level of total demand and total revenue. Changes in the level of total demand and total product affect the inflation rate. In other words, monetary policy decisions are transferred to real economic activities through the interest rate channel, credit channel, expectations channel, and asset prices channels. (Macit and Durgun, 2019: 77-78). Asset prices, one of the channels of monetary transmission, are the main source of collateral in the banking sector. This makes asset prices an important source of macroeconomic fluctuations. Secondly, asset prices are forward-looking variables. Therefore, asset prices can help central banks as indicator variables in policy making by reflecting private sector expectations. Finally, asset prices can include not only their core value but also a bubble formed when they exceed their core value. This causes asset prices to affect economic variables more than they should (Bjørnland and Jacobsen, 2013: 1084 - 1085).

In the house prices channel, which is a subgroup of the asset prices channel, monetary policy decisions first affect house prices. Furthermore, the changes in house prices affect real economic activities such as consumption, investment, and inflation. Therefore, addressing house prices in the transmission mechanism requires addressing both the impact of monetary policy on house prices and the impact of house price changes on real economic activity and inflation. There are six channels through which monetary policy decisions affect the housing market

and real economic activity with regards to house prices. These channels are the capital use cost channel, the house price expectations channel, the housing supply channel, the wealth effect channel, the credit channel that is effective on consumer spending and housing demand. The cost of capital use channel, the house price expectations channel, and the housing supply channel refer to channels where changes in monetary policy directly affect house prices. Other channels are the channels where changes in monetary policy affect house prices through housing demand and housing supply (Mishkin, 2007: 5).

In the cost of capital use channel, monetary policy affects interest rates, which have a significant impact on the cost of capital use, thus leading to changes in housing investments. Because falling capital costs increase housing investments by raising Tobin Q value (Nocera and Roma, 2017: 9). In the channel of house price expectations, monetary policy affects housing demand by changing house price expectations, which affect the cost of using capital. In this context, a decrease in house price expectations leads to an increase in the cost of capital use and thus a decrease in housing demand (Mishkin, 2007: 6-8). In the housing supply channel, the relationship between monetary policy and the cost of financing housing construction is discussed. The fact that interest rates affect the cost of financing housing construction can significantly affect the level of housing supply. Therefore, increasing interest rates increase the cost of producing new housing, leading to a decrease in housing construction activities (Bourne, 1981).

In the wealth effect channel, the impact of house price change on consumption is discussed. The theoretical substructure of the wealth effect channel is based on the Life Cycle Hypothesis, first put forward by Modigliani and Brumberg (1954) and later developed by Ando and Modigliani (1963). According to the Life Cycle Hypothesis, consumption is not a function of current income, but of income to be obtained over a lifetime. In this direction, household consumption expenditures are associated with lifetime income consisting of stocks, real estate, and other assets. The fact that household consumption expenditures depend not only on current income but also on Lifetime Income ensures that wealth is included in the short-term consumption function. This causes the monetary policy to affect consumption expenditures and the total level of demand over the value of assets. (Modigliani, 1986: 310). Accordingly, an expansionary monetary policy encourages housing demand, leading to increased house prices. House price growth increases household wealth depending on the importance of housing in the household portfolio. This increase in household wealth increases total consumption expenditures by increasing demand for housing and other assets (Mishkin, 1996: 8). The credit channel, which affects consumer spending and housing demand, can be explained by improving the amount of credit available to households and loan conditions as house price growth reduces problems caused by asymmetric information. Fund providers may be reluctant to lend because they do not know whether fund claimants have the resources to repay the loan or whether the borrower will engage in risky behavior that will reduce the likelihood of the loan being repaid. In such a case, the collateral reduces the problems caused by

asymmetric information. Because collateral significantly reduces the lender's losses if the borrower defaults on the loan and prevents the borrower from engaging in excessively risky behavior. Rising house prices can lead to a reduction in the bank's loan losses, leading to improved credit conditions. The improvement in credit conditions increases household consumption spending and raises the housing demand (Boivin et al. 2010; Mishkin, 2014).

This study aims to address the effectiveness of the house prices transmission channel in the Turkish economy. Housing occupies an important place in the household asset portfolio due to reasons such as the traditional structure of investors and social status in Turkey. It can also be stated that housing is an important consumer product. However, developments in the housing and real estate sector in the US economy during the 2008 Global financial crisis showed the importance of the relationship between monetary policy, house prices, and real economic activity. These issues are the main motivator of the monetary transmission mechanism to address the asset prices channel over house prices.

In this context, the second part of this study deals with the relevant literature. The third part details the methodology and data set. The fourth part focuses on the results of econometric analysis, and, finally, the fifth part presents the results of the study.

I. LITERATURE REVIEW

In the literature, there are studies aimed at determining the effectiveness of monetary transmission mechanisms. But the literature on addressing house prices within the asset prices channel attracted the attention of researchers, especially with the 2008 Global financial crisis. For this reason, the relevant literature has started to form extensively since 2008. In Turkey, the lack of a long-term series of price indices related to the house price index has led to more limited studies of the Turkish economy. A large part of the research on the role of house prices in the monetary transmission is aimed at developed countries' economies. It is noting that studies done for developing countries are quite limited.

When the studies on the economies of developed countries are taken into account, Lacoviello and Minetti (2003), expressed, in their studies that use the VAR method, that in a monetary contraction, Finland, Switzerland, and the United Kingdom significantly reduce housing prices in their economies and the housing market played a key role in the transmission of monetary policy. Giuliodori (2004) analyzed the role of house prices in the monetary transmission mechanism in nine European countries using the VAR method. The results of the analysis show that house prices in most of the countries covered were significantly affected by monetary shocks. It has been concluded that changes in house prices have significant effects on consumption expenditures and that the transmission mechanism is more effective in countries with developed housing and housing market. In his study of the UK economy Elbourne (2008), found that a shrinking monetary policy led to a decline in house prices. The study, which used the SVAR method, concluded that the decrease in house prices reduced consumption expenditures and that about 12-15% of the decrease in consumption was caused by

a decrease in house prices. Bjørnland and Jacobsen (2010) discussed the role of the monetary transmission mechanism in Norway, Sweden and the United Kingdom by the SVAR method. The results of the analysis show that the response of house prices to monetary policy shocks in the countries covered is rapid and severe. However, monetary policy has been found to respond systematically to house prices. It has been concluded that the effectiveness of the house price transmission mechanism was largely influenced by institutional differences. In his study for the United States and the Eurozone, Musso et al. (2011), concluded that monetary policy shocks affect house prices more strongly in the United States than in the Eurozone. Accordingly, it was found that the housing market transmission channel in the United States is more effective compared to the eurozone. Calza et al. (2009) analyzed the role of house prices in the monetary transmission mechanism in 19 developed countries. The results of the analysis found that monetary policy has significant effects on house prices and housing investment in countries that conduct more adjustable interest rate policies. In addition, it has been found that the transmission from house prices to consumption is stronger in economies where home loan interest rates are more flexible in terms of the countries covered. Nocera and Roma (2017) report that monetary policy with the Bayesian SSVS-VAR method in seven European economies has a strong and lasting impact on house prices. In addition, their studies have shown that house prices play an important role in the monetary transmission mechanism. Wilhelmsson (2020) analyzed the effectiveness of the house prices transmission channel in the Swedish economy using the SVAR method. According to the results of the study, monetary policy has both direct and indirect effects through bank loans. However, monetary policy shock has been found to permanently affect GDP through the housing market. In other words, it is concluded that the transmission channel of house prices in the Swedish economy is quite effective. Looking at studies on the Chinese economy, Koivu (2010) found in his study that an expansionary monetary policy led to increases in both housing and stock prices. It also concluded that rising housing and share prices had boosted household consumption, but that the impact was rather weak. In another study for the Chinese economy, Yang et al. (2017) examined the effectiveness of the house prices transmission channel nationally and regionally. According to the results of the study using the Panel VAR method, monetary policy has a significant impact on consumption expenditures. However, there were regional differences in size and house prices. In China's central southern and western provinces, monetary policy has a significant impact on consumption, but the contribution of house prices to the transmission is quite low. In contrast, in Tier-1 and eastern provinces, the contribution of house prices to the transmission was significant, while household consumption was shown to be less sensitive to monetary policy. Wu and Bian (2018) analyzed the role of house prices in the monetary policy transmission mechanism for different regions of China by the SVAR method. The results of the analysis reveal that a shrinking monetary policy in first-tier cities has led to a significant reduction in private consumption spending through house prices. However, in second-and third-tier cities, the response of

house prices to interest rate shocks was relatively weak. Because of these differences, it has been stated that policymakers should make customized policies for different cities.

Looking at studies of Yıldırım and Erdoğan (2014) on the Turkish economy using the VAR method, it has been concluded that house prices do not respond to monetary policy shocks, in other words, the house price transmission channel is not effective. Mercan and Canbay (2017), in their study using the VAR method, conclude that house prices affect GDP. Erdoğan et al. (2018), concluded that house prices were active in the BRICT countries in their work using the Panel VAR method. Mercan (2019), who took 34 developed and 10 developing countries, including Turkey, into account in his study which used the Panel VAR method, concluded that housing prices transport channel is effective in both developed and developing countries. However, it has been found that the impact of house prices on GDP in developed countries is stronger.

II.METHODOLOGY AND DATA SET

A. Methodology

In the VAR method put forward by Sims (1980), all variables are considered endogeneous, and it is assumed that each variable in the model is affected by the past values of both its own and other variables (Gujarati and Porter, 2009: 784-785). Therefore, the VAR method is defined as a model of simultaneous equations that does not contain any problems of determination, and the dynamic relations of internally accepted variables with each other are revealed. The VAR method's usage the Cholesky method, which is sensitive to the variable ordering of the covariant matrix; in other words, not imposing any restrictions on the structural model, provides some advantages in testing economic relations (Tari and Bozkurt, 2006: 4). However, the choice of restrictions in modeling economic relations is often one of the issues that researchers have difficulty with. One reason why the VAR method is often used in economic research is the ease it brings about restrictions.

The standard form of the VAR model with two variables and a period lag can be expressed as:

$$y_t = a_1 + \sum_{i=1}^p b_{1i}y_{t-i} + \sum_{i=1}^p b_{2i}x_{t-i} + v_{1t} \quad (1)$$

$$x_t = c_1 + \sum_{i=1}^p d_{1i}y_{t-i} + \sum_{i=1}^p d_{2i}x_{t-i} + v_{2t} \quad (2)$$

In equations (1) and (2), (p) shows the length of the lag. As can be seen from the equations, the dependent variable is related to both its own and of the other variable's lags. v represents the terms of random error contained in the equation. Error terms are unrelated to their own lagged values and the values of variables contained in the model. Although the fact that error terms are unrelated to their lagged values does not impose any restrictions on the model, the problem of autocorrelation can be eliminated by increasing the lag length of variables (Özgen and Güloğlu, 2004: 96)

The results obtained in the VAR method are not directly interpreted. Rather than interpreting the resulting coefficients, the results of impulse response function and variance decomposition are used to interpret the relationships between

variables. In this context, the effects of a standard deviation shock occurring in error terms of endogenous variables with impulse response functions on other variables are measured (Sevüktekin and Çınar, 2017: 510-515). Another method used in interpreting relationships between variables is analysis of variance decomposition. In analysis of variance decomposition, it can be seen as a percentage of how much of the changes that occur in a variable are caused by itself and other variables. (Brooks, 2008: 290-292).

In the VAR method, decomposition of the covariance matrix using the Cholesky method, which is sensitive to variable ordering, results in a change of the results depending on the order. The first variable in the model affects all other variables simultaneously, but is not affected by other variables. Similarly, the second variable in the model is simultaneously affected by the first variable, while it is not affected by the variables that come after it. Therefore, the order of variables is of great importance when using the VAR method. In this study, the ranking of variables was determined in accordance with economic theory.

B. Data Set

In the study, the VAR method was used to determine the role of house prices in the monetary transmission mechanism in the Turkish economy. In the study, BIST interbank overnight repo interest was used to represent the monetary policy interest rate. The series of House Price Index (2017=100), representing house prices, used a series of building license permits as an indicator of the housing investment variable. Industrial Production Index (2015=100) was used to represent the product series. Consumer Price Index (2003=100) variable is included in the model representing inflation. The period of the study was determined as 2011:01-2019:11, so that maximum observation can be obtained for all variables.

Variables used in the study, symbols used to represent variables, and data source of the variables are seen in Table 1. House price index, housing investment, industrial production index and consumer price index variables are included in the model in logarithmic form. In addition, the industrial production index variable was adjusted seasonally with Tramo/Seats.

Table 1. Variables, Symbols of Variables, and Data Sources

Variable	Symbol	Data Source
BIST interbank overnight repo interest	MPIR	CBRT
House Price Index	HPI	CBRT
Housing Investment	HI	TurkStat
Industrial Production Index	IPI	TurkStat
Consumer Price Index	CPI	CBRT

III. ANALYSIS RESULTS

In econometric models where time series are used, the problem of spurious regression can be encountered if variables contain unit roots. Therefore, first, the stationarity states were tested with the Augmented Dickey-Fuller (ADF) test, in other words, whether the variables contain a unit root. ADF unit root test results are in Table 2. As a result of the unit root test, it is observed that MPIR, HPI, HI, IPI and CPI variables are stationary in their first differences (prob<0.05).

Table 2. ADF Unit Root Test Results

Variables	ADF Test statistics (Level)		ADF Test statistics (First difference)		
	Intercept	Trend & Intercept	Intercept	Trend & Intercept	
MPIR	-1.930688 [0.3172]	-2.375888 [0.3899]	-5.800869 [0.0000]	-5.782540 [0.0000]	
HPI	-0.845683 [0.8015]	-1.180241 [0.9089]	-3.341559 [0.0155]	-5.387957 [0.0001]	
HI	-2.287972 [0.1778]	-2.690642 [0.2427]	-12.01426 [0.0000]	-12.06423 [0.0000]	
IPI	-1.315901 [0.6200]	-2.861939 [0.1792]	-14.46799 [0.0000]	-14.43520 [0.0000]	
CPI	2.377725 [1.0000]	-0.489604 [0.9826]	-5.923057 [0.0000]	-6.567174 [0.0000]	
Critical Values	% 1	-3.495677	-4.050509	-3.495677	-4.050509
	% 5	-2.890037	-3.454471	-2.890037	-3.454471
	% 10	-2.582041	-3.152909	-2.582041	-3.152909

Notes: The values in [] show probability values. The critical values are derived from MacKinnon (1996).

A lag length test was performed to determine the appropriate lag length for the installed model. Lag length was found to be 2, in line with Likelihood Ratio Test (LR), Final Prediction Error (FPE), Akaike Information Criterion (AIC) and Hannan-Quinn Information Criterion (HQ).

Table 3. Lag Length Test Results

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	RS	HQ
0	641,6360	NA	1.57 e-12	-12,99257	-12,86069	-12,93923
1	751,8798	206,9882	2.75 e-13	-14,73224	-13,94092*	-14,41217
2	797,7755	81.48843*	1.80 e-13*	-15.15868*	-13,70794	-14.57189*
3	816,3866	31.14495	2.08 e-13	-15,02830	-12,91812	-14,17477
4	830,9177	22.83465	2.62 e-13	-14,81465	-12,04504	-13,69440
5	846,7314	23.23641	3.26 e-13	-14,62717	-11,19813	-13,24020
6	870,1195	31.97965	3.53 e-13	-14,59427	-10,50581	-12,94057
7	888,5094	23.26889	4.33 e-13	-14,45938	-9,711476	-12,53895
8	907,7225	22.34999	5.35 e-13	-14,34128	-8,933946	-12,15412

In order to determine whether the model contains a structural problem, LM (Lagrange Multiplier) autocorrelation test was first performed. Table 4 contains LM test results. Since the probability value is > 0.05 , it can be stated that the model does not have an autocorrelation problem up to 8 lag lengths.

Table 4. Autocorrelation Test Results

LM Autocorrelation Test		
Lag	LM statistics	Probability value
1	27.05281	0.3539
2	33.14308	0.1280
3	30.88269	0.1935
4	23.98510	0.5209
5	31.58515	0.1709
6	12.87976	0.9780
7	18.93089	0.8008
8	36.27141	0.0679

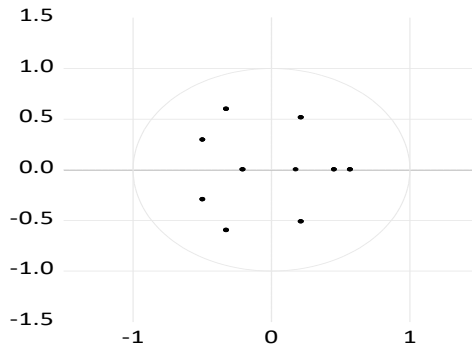
In order to determine whether there is a problem with heteroscedasticity in the model, the White Heteroscedasticity Test was performed. Table 5 contains the results of the White Heteroscedasticity Test. The test results show that the model (since $0.0560 > 0.05$) does not contain any heteroscedasticity problems.

Table 5. White Heteroscedasticity Test

Chi-Square	Degree of freedom	Probability value
339,9194	300	0.0560

Figure 1 shows the inverse roots of the AR characteristic polynomial for the predicted model. As can be seen from the graph, the inverse roots of the AR characteristic polynomial are contained within the unit circle. It can be stated that the model established in this direction does not contain any problems in terms of stationarity and stability conditions are provided.

Figure 1. Inverse Roots of the AR Characteristic Polynomial



After evaluating whether the established VAR model meets econometric criteria, we evaluated the relations between the variables and the results of the decomposition of the impulse response and variance. Figure 2 includes effect response functions that show the reactions of other variables to monetary policy. Accordingly, the response of the housing investment and industrial production index to a standard deviation shock that occurs in policy interest is statistically meaningless. However, the reaction of the house price index and the consumer price index is statistically significant. Accordingly, a standard deviation in policy interest reacts negatively to the shock of house prices and positively to the consumer price index.

Figure 2. Variables' Response to the Monetary Policy Shock
Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.

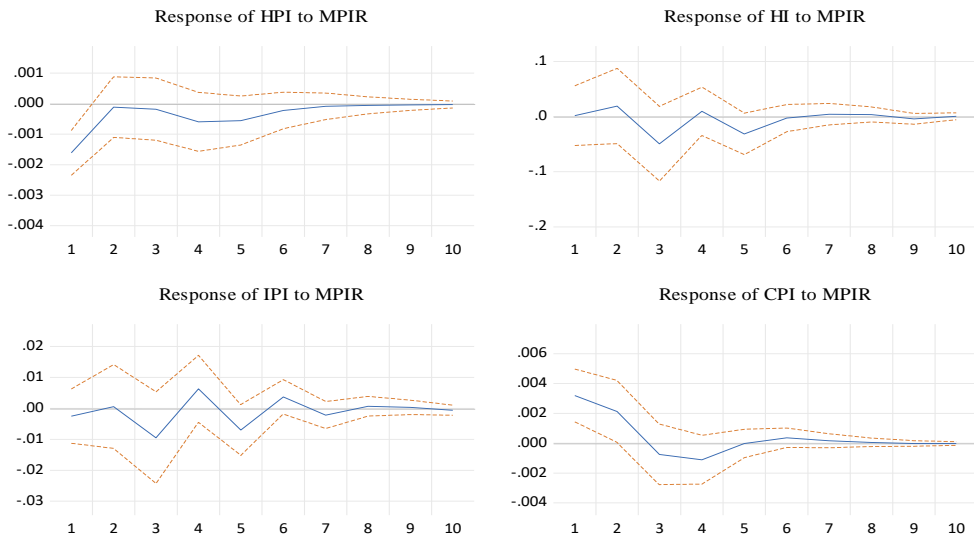
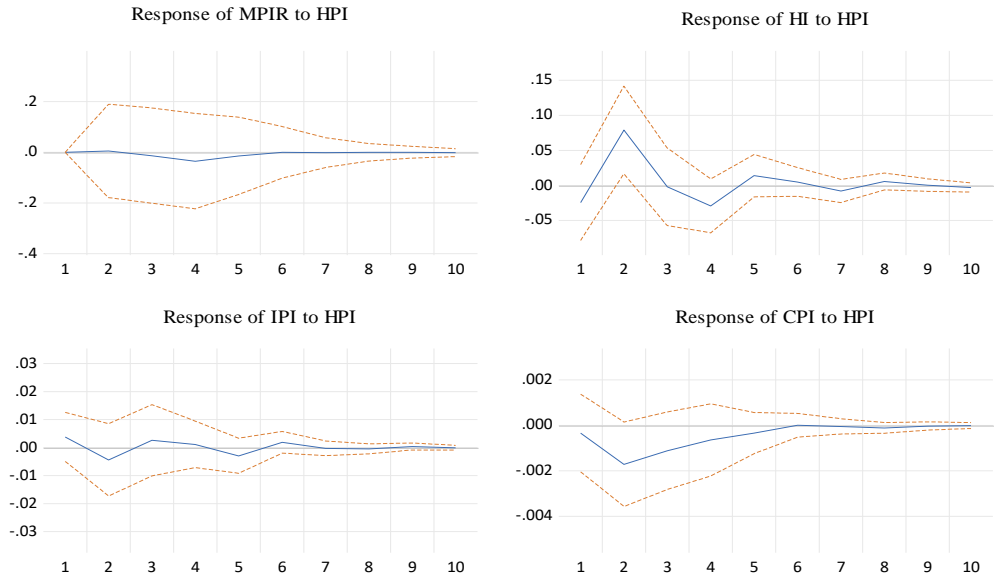


Figure 3 shows the variable response to house price shocks. Accordingly, the response of monetary policy, housing investment, industrial production index and consumer price index to a positive standard deviation shock occurring in house prices is statistically meaningless.

Figure 3. Variables' Response to the House Price Shock
Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations \pm 2 S.E.



In VAR models, the variance decomposition method is used to determine how much of the change in a variable is caused by its own shocks and how much of it is caused by other variables included in the model (Brooks, 2008: 290-292). Table 5 contains the results of analysis of variance parsing for variables used in the model. Table 5(a) shows the results of monetary policy variance decomposition. Accordingly, the entire change in monetary policy interest in the first period is explained by the variable itself. In the following periods, it is seen that most of the change in monetary policy is again caused by itself.

Table 5(a). Monetary Policy Variance Decomposition Results

Period	S.E.	MPIR	HPI	HI	IPI	CPI
1	0.936593	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	1.067865	96.80137	0.002482	0.116935	0.018820	3.060392
3	1.097206	95.73590	0.017143	0.455091	0.022212	3.769652
4	1.099404	95.64580	0.119948	0.454588	0.024874	3.754793
5	1.100258	95.50603	0.136744	0.455569	0.025125	3.876533
6	1.100298	95.50001	0.136735	0.460213	0.026411	3.876630
7	1.100470	95.48701	0.136838	0.460882	0.028562	3.886704
8	1.100509	95.48664	0.136833	0.460947	0.028578	3.887005
9	1.100518	95.48534	0.136831	0.462192	0.028686	3.886952
10	1.100520	95.48500	0.137011	0.462289	0.028765	3.886937

Table 5(b) contains the results of the house price index variance decomposition. Accordingly, 82% of the change in the house price index in the first period is due to itself and 17% is due to the change in monetary policy. In the

following periods, it can be stated that the power of monetary policy to explain the change in house prices has decreased, and the power of housing investment to explain the change in house prices has begun to increase.

Table 5(b). House Price Index Variance Decomposition Results

Period	S.E.	MPIR	HPI	HI	IPI	CPI
1	0.003906	17.07652	82.92348	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.004787	11.42529	85.26933	0.041095	0.003792	3.260491
3	0.004995	10.63065	85.36554	0.922183	0.003713	3.077914
4	0.005139	11.39842	83.10659	0.871780	0.098499	4.524713
5	0.005197	12.29041	82.05179	0.852795	0.114223	4.690781
6	0.005212	12.40619	81.80341	0.943099	0.117181	4.730121
7	0.005217	12.41110	81.78589	0.942116	0.122346	4.738544
8	0.005218	12.41678	81.78039	0.943325	0.122285	4.737222
9	0.005219	12.42042	81.76999	0.949971	0.122425	4.737191
10	0.005219	12.42211	81.76185	0.949832	0.123104	4.743108

Table 5(c) shows the results of the analysis of the variance decomposition of housing investment. As can be seen from the table, it can be stated that a significant part of the change in housing investment in the first period was caused by itself. Similarly, a significant part of the change in housing investment in subsequent periods is due to itself. However, it is possible to say that house prices and the consumer price index have increased in explanatory power.

Table 5(c). Housing Investment Variance Decomposition Results

Period	S.E.	MPIR	HPI	HI	IPI	CPI
1	0.276665	0.003125	0.779100	99.21778	0.000000	0.000000
2	0.328521	0.340169	6.359209	92.22617	0.818677	0.255777
3	0.353866	2.243829	5.484313	79.48809	2.191213	10.59255
4	0.366903	2.154908	5.741583	75.82792	3.762772	12.51282
5	0.372091	2.820405	5.723941	73.90059	4.653305	12.90176
6	0.373389	2.806522	5.700914	73.70459	4.683556	13.10442
7	0.374716	2.799948	5.706426	73.72796	4.715404	13.05026
8	0.375241	2.801833	5.713685	73.57967	4.782534	13.12228
9	0.375439	2.811563	5.707762	73.54026	4.790385	13.15003
10	0.375573	2.809647	5.710416	73.55201	4.787261	13.14067

Table 5(d) contains the results of analyzing the variance decomposition of the industrial production index. Accordingly, although most of the change in the Industrial Production Index is due to itself, it can be said that there is an increase in housing investment and the explanatory power of monetary policy in the following periods.

Table 5(d). Industrial Production Index Variance Decomposition Results

Period	S.E.	MPIR	HPI	HI	IPI	CPI
1	0.044890	0.313977	0.722427	3.033494	95.93010	0.000000
2	0.066541	0.150270	0.762990	2.591818	96.39379	0.101131
3	0.075917	1.678715	0.704125	4.868603	91.99257	0.755986
4	0.079237	2.174777	0.665851	8.136755	87.60926	1.413356
5	0.080700	2.845951	0.775249	9.858873	84.54195	1.977976
6	0.081203	3.018746	0.819840	10.00748	83.59116	2.562778
7	0.081356	3.078079	0.817711	9.984310	83.38405	2.735845
8	0.081411	3.081227	0.819837	10.06420	83.30209	2.732644
9	0.081437	3.080738	0.821523	10.09176	83.25371	2.752267
10	0.081446	3.085890	0.821397	10.09008	83.23589	2.766741

Table 5(e) contains the variance decomposition results of the consumer price index variable. Accordingly, 84% of the change in consumer price index in

the first period is due to itself, and 11% is due to a change in monetary policy. In subsequent periods, the power of monetary policy and house prices to explain the change in consumer price index increases.

Table 5(e). CPI Variance Decomposition Results

Period	S.E.	MPIR	HPI	HI	IPI	CPI
1	0.009295	11.79705	0.131901	0.896812	2.398670	84.77557
2	0.009961	14.80714	3.074975	1.279517	2.290136	78.54823
3	0.010221	14.60234	4.105154	1.559191	2.459220	77.27409
4	0.010322	15.46848	4.412820	1.638075	2.411066	76.06956
5	0.010338	15.42200	4.508320	1.803918	2.421211	75.84455
6	0.010346	15.52092	4.501252	1.810958	2.417933	75.74894
7	0.010353	15.52468	4.497210	1.826760	2.415535	75.73582
8	0.010354	15.52376	4.508585	1.833938	2.415772	75.71795
9	0.010355	15.52183	4.508775	1.834410	2.416517	75.71846
10	0.010355	15.52200	4.508753	1.835672	2.416463	75.71711

CONCLUSION

Decisions of central banks on monetary policy affect the level of total demand and production through the monetary transmission mechanism. The monetary transmission mechanism, which shows the reflections of applied monetary policies on real economic activities, is generally discussed through four channels. Central banks' decisions on monetary policy are transferred to the real economy through interest rates, loans, expectations and asset prices. In this study, the effectiveness of the house prices channel, a subgroup of the asset prices channel, was investigated in the Turkish economy. The study covered the period 2011:1-2019:11 and used monthly data in the analysis. The VAR method was used in the study. In order to determine the effectiveness of house prices in monetary transmission, monetary policy, house prices, housing investment, industrial production index and inflation variables were used in the study. Variables used in the analysis were evaluated in the context of economic theory and included in the model. According to the study's conclusion, monetary policy shocks negatively affect house prices. This conclusion shows that monetary policy is strong and effective in influencing house prices. However, no statistically significant effect of house prices on real economic activities such as housing investment and industrial production index and inflation has been determined. Accordingly, it is possible to say that the house prices transmission channel is not effective in the Turkish economy.

According to the empirical findings obtained from the study, housing prices are affected by monetary policy. This result reveals that the CBRT should consider housing prices in the policy making process. In addition, the findings show that housing prices do not have any effect on housing investment, industrial production index and inflation in the Turkish economy. This result can be expressed as the recommendations of the study to use different variables to represent real economic activities and to work with a more comprehensive data set.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Arş. Gör. Dr. Şeyma ŞAHİN KUTLU tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

REFERENCES

- Ando, A., Modigliani, F. (1963). The 'Life-Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *American Economic Review*, Vol53 (March),55- 84.
- Bernanke, B. S. (2009). *Four Questions about the Financial Crisis*. Board of Governors of the Federal Reserve System Speech 14 April 2009.
- Björnland, H. C., Jacobsen, D. H. (2013). House Prices and Stock Prices: Different Roles in the US Monetary Transmission Mechanism. *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 155, Iss. 4, 1084- 1106.
- Björnland, H.C., Jacobsen, D.H. (2010). The role of house prices in the monetary policy transmission mechanism in small open economies. *Journal of Financial Stability*, 6, 218-229.
- Boivin, J., Kiley, M.T. and Mishkin, F.S. (2010). How has the Monetary Transmission Mechanism Evolved over Time?. *NBER Working Paper Series*, No. 15879.
- Bourne, L. S. (1981). *The geography of housing*. Wiley & Sons, London, 1-24
- Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance*. Cambridge University Press.
- Calza, A., Monacelli, T. and Stracca, L. (2009). Housing finance and monetary policy. *European Central Bank Working Paper Series*, No 1069
- Elbourne, A. (2008). The UK housing market and the monetary policy transmission mechanism: An SVAR approach. *Journal of Housing Economics*, 17, 65-87.
- Erdoğan, S., Mercan, D. and Gedikli, A. (2018). An Analysis on the Housing Price Channel: The Case of BRIC. *Journal of Economics Library*, Vol. 5, Iss. 4, 358-370.
- Giuliodori, M. (2004). Monetary Policy Shocks and the Role of House Prices Across European Countries. *Scotland Journal of Political Economy*, Vol.54, Iss.4, 519-543.
- Gujarati, D., Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics* (5th Edition). McGraw-Hill Education.
- Holt, J. (2009). A Summary of the Primary Causes of the Housing Bubble and the Resulting Credit Crisis: A Non-Technical Paper. *Journal of Business Inquiry*, Vol. 8, Iss. 1, 120-129.
- Lacoviello, M., Minetti, R. (2003). Financial Liberalization and the Sensitivity of House Prices to Monetary Policy: Theory and Evidence. *The Manchester School*, Vol. 71, No. 1, 20-34.
- Koivu, T. (2010). Monetary Policy, Asset Prices and Consumption in China. *European Central Bank Working Paper*, No 1240.
- Macit, D., Durgun Ö. (2019). Parasal Aktarım Mekanizmasının Reel Ekonomi Üzerine Etkisi: Uluslararası Kredi Kanalına Yönelik Bir Literatür Araştırması. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol.8, Iss. 15, 77-87.
- Mercan, D. (2019). Para Politikasının Varlık Fiyatlarına Etkisi: Seçilmiş Ülke Örnekleri, *İstanbul Medeniyet Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi.
- Mercan, D., Canbay, Ş. (2017). Türkiye'de Konut Fiyatları Kanalının Etkinliği. *International Congress of Management, Economy and Policy*, 2017.
- Mishkin, F. S. (1996). The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy. *NBER Working Paper*, No 5464.
- Mishkin, F. S. (2007). *The Economics of Money, Banking and Financial Markets* (8th Edition). Boston: Published by Pearson.
- Mishkin, F. S. (2014). *Para Politikası Stratejisi* (1 st Edition). Çev. Necat Çoşkun, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

- Modigliani, F. (1986). Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations. *The American Economic Review*, Vol.76, Iss.3, 279-313.
- Modigliani, F., Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. (Edited by *Kenneth K. Kurihara*). *Post Keynesian Economics*, New Brunswick, N.J: Rutgers University Press, 388-436.
- Musso, A., Neri, S. and Stracca, L. (2011). Housing, Consumption and Monetary Policy: How Different are the US and the Euro Area?. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 35, Iss. 11, 3019-3041.
- Nocera, A., Roma, M. (2017). House Prices and Monetary Policy in the Euro Area: Evidence from Structural VARs. ECB Working Paper, No 2073.
- Nocera, A., Roma, M. (2017). House Prices and Monetary Policy in the Euro Area: Evidence from Structural VARs. *ECB Working Paper*, No 2073, 1-39.
- Özgen, F. B., Güloğlu, B. (2004). Türkiye’de İç Borçların İktisadi Etkilerinin Var Tekniği ile Analizi. *Metu Studies In Development*, 1, 93-114.
- Sevüktekin, M., Çınar, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi* (5th Edition). Bursa: Dora Yayıncılık.
- Shiller, R. (2008). The Subprime Solution: How Today’s Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Tarı, R., Bozkurt, H. (2006). Türkiye’de İstikrarsız Büyümenin VAR Modelleri ile Analizi (1991.1-2004.3). *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 4, 12-28.
- Taylor, J. B. (2007). Housing and Monetary Policy. *NBER Working Paper*, No 13682.
- Wilhelmsson, M. (2020). What role does the housing market play for the transmission mechanism?. Working Paper, No 2020:5.
- Wu, L., Bian, Y. (2018). Housing, consumption and monetary policy: how different are the first-, second- and third-tier cities in China?. *Applied Economics Letters*, Vol. 25, Iss. 15, 1107-1111.
- Yang, Z., Wu, S. and Shen, Y. (2017). Monetary Policy, House Prices, and Consumption in China: A National and Regional Study. *International Real Estate Review*, Vol. 20, Iss. 1, 23-49.
- Yıldırım, D.Ç., Erdoğan, S. (2014). Parasal Aktarım Mekanizması Konut Fiyatları Kanalı Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 23, 19-32

Patent Değerlemesi ve TMS 38'e Göre Muhasebeleştirilmesi*

Tolga ÇAĞLAYANSUDUR** Mahmut KARGİN***

ÖZ

Patent, belirli bir varlığı, belirli bir zaman diliminde üretme, kullanma ve satma hakkı veren bir fikri mülkiyet hakkı ve aynı zamanda patent sahibi işletmenin bilanço ya da finansal durum tablosunda gösterdiği bir maddi olmayan duran varlıktır. Bu çalışmanın amacı bir patentin TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı açısından muhasebe kaydının nasıl yapıldığını göstermek ve buna ek olarak örnek bir patent üzerinden patent değerlemesinin nasıl yapıldığına dair bilgi vermektir. Çalışmada patent değerlemesinin nasıl yapıldığını göstermek adına bir değerlendirme örneği yer almaktadır. Örnekte yer alan bilgiler üzerinde yapılan analizin bir sonucu olarak, patent değerlemede modern değerlendirme yaklaşımları ile elde edilen sonuçların geleneksel değerlendirme yaklaşımları ile elde edilen sonuçlara göre daha tutarlı olduğu gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Patent Değerlemesi, TMS 38, Patent Muhasebeleştirilmesi.

JEL Sınıflandırması: M40

Patent Valuation and Recognition According to TAS 38

ABSTRACT

Patent is an intellectual property right that gives a right to produce, use, and sell a particular asset in a particular time period and at the same time it is an intangible asset that the owner company can show it in its financial statement. The aim of this study is to show how to recognize a patent according to IAS 38 Intangible Assets and to give information about how to value a patent by using an example. As a result, it has been observed that modern valuation approaches are more consistent than the traditional valuation approaches according to the results of the analysis of the information from the example in the study.

Key Words: Patent Valuation, TAS 38, Recognition of a Patent.

JEL Classification: M40

GİRİŞ

Rekabetin giderek arttığı günümüz ekonomik koşullarında işletmelerin varlıkları arasında maddi olmayan varlıkların önemi giderek artmaktadır. Yoğun rekabet ortamında işletmeler gelişmeleri izlemek ve yeni gelişmelere en kısa sürede uyum sağlamak zorundadırlar.

Rekabet avantajı elde etmek isteyen işletmeler rakipleri tarafından kopyalanması zor olan yeniliklere yönelmek durumundadırlar. Daha fazla maddi

* Bu makale "Patent değerlendirilmesi ve TMS 38'e göre muhasebeleştirilmesi: Örnek olay incelemesi" isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Araş. Gör. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. tolga.caglayansudur@cbu.edu.tr ORCID Bilgisi: 0000-0002-0211-9027

*** Prof.Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. mahmut.kargin@cbu.edu.tr ORCID Bilgisi: 0000-0002-8602-0453

(Makale Gönderim Tarihi: 27.03.2021 / Yayına Kabul Tarihi: 09.08.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.904353

Makale Türü: Araştırma Makalesi

duran varlığa sahip olmak artık sürdürülebilir bir rekabet için yeterli değildir. Bu nedenle maddi olmayan duran varlıklar ön plana çıkmaktadır.

Maddi olmayan bir duran varlığın rakip işletmeler tarafından kopyalanmasını engellemek adına birtakım önlemler almak mümkündür. Bu önlemlerden biri de patent hakkını almaktır. Patent, buluş sahibini üçüncü kişilere karşı koruyan bir haktır.

Patent korumanın yanı sıra değer yaratma fonksiyonuna da sahiptir. Patent hakkına sahip olabilmek için patent bilgisinin paylaşımının zorunlu olması ve patent hakkının sağladığı korumanın belirli bir süre ile sınırlı olması nedeniyle patent bilimsel ilerlemeye katkı sağlamak anlamında önemli bir role sahiptir. Bu bağlamda patent hem sağladığı koruma nedeniyle işletmeleri buluş yapma konusunda motive edici bir faktör hem de bilginin paylaşılmasını sağlayan ve bilimsel ilerlemeyi hızlandıran bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmada patent değerlemesinin nasıl yapıldığını göstermek adına bir değerlendirme örneği yer almaktadır. Çalışmaya konu olan örneğe dair bilgiler, bir değerlendirme firması tarafından sağlanan gerçek bir değerlendirme raporundan alınmıştır. Ancak bu rapor akademik çalışmalara katkı sunmak amacıyla verilmiş olsa da içindeki ürün ve şirket bilgilerinin gizli tutulması istenmiştir. Bu bağlamda gizliliğin korunması nedeniyle bu çalışmada kullanılan örnekte yer alan işletme A işletmesi ve yine örnekte yer alan ve patente konu olan ürün ise X1 ürünü olarak isimlendirilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde maddi olmayan duran varlık ve patent kavramlarının üzerinde kısaca durulmuştur. Çalışmanın üçüncü bölümünde değerlendirme yöntemleri hakkında bilgi verilmiş ve bir patent değerlendirme örneği sunulmuştur. Dördüncü bölümde ise patentin muhasebeleştirilmesi hakkında bilgi verilmiş ve örnekler ile pekiştirilmiştir.

Sonuç olarak, her ne kadar genel geçer bir patent değerlendirme yöntemi olmasa da çalışmadaki örnekte modern değerlendirme yaklaşımları ile elde edilen sonuçların geleneksel değerlendirme yaklaşımları ile elde edilen sonuçlara göre daha tutarlı olduğu gözlemlenmiştir.

I. MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIK VE PATENT KAVRAMLARI

Fiziksel bir varlığı olmadığı halde, işletmenin bir şekilde faydalandığı veya fayda beklentisinin olduğu giderler, haklar ve şerefliyelere maddi olmayan duran varlıklar denir (Çaldağ ve Ayanoglu, 2015: 242). Maddi olmayan duran varlıklar sahibi tarafından kullanılabilirdiği gibi üçüncü kişilerin faydalanması da sağlanabilir. Haklar, patentler, lisanslar, marka, isim hakkı veya unvan, telif hakkı, kota hakları, bilgisayar programları, filmler, sanat eserleri ve geliştirme giderleri maddi olmayan duran varlıklardır (Örten ve diğerleri, 2018: 242).

Maddi olmayan duran varlıkları elde etme üç yolla gerçekleştirilebilir. İşletme maddi olmayan duran varlığı kendisi geliştirebilir, satın alabilir ya da hisse karşılığı veya takas yoluyla elde edebilir (Cemalcılar ve Önce, 1999: 425).

Patent kavramının Latince kökeni açık, mühür ile kapatılmamış mektup anlamına gelmektedir (Tunç, 2008: 68). Sözlük anlamı buluş belgesi olan patent,

sahibine üçüncü kişiler tarafından buluşun izinsiz olarak üretilmesini, satılmasını, kullanılmasını veya ithal edilmesini belirli bir yerde ve belirli bir süreyle engelleme amacıyla tanınan tekel haktır (<https://www.turkpatent.gov.tr>, 2019). Başka bir ifadeyle patent, buluş ile ilgili olan teknik enformasyonun serbest dolaşımını sağlayarak elde edilen sınırlı bir koruma hakkıdır. Sağlanan koruma ile birlikte sadece o buluşun sahibinin emeği değil aynı zamanda gelecekte buluş yapacak olan kişilerin de motivasyonu korunmuş olur. Başka bir ifade ile yenilik ve ilerleme teşvik edilmiş olur. Ancak korumanın sınırsız olması ilerlemenin önünde engel teşkil eden bir yapı oluşturacaktır. Bu nedenle koruma sınırlandırılmış ve bilginin bir süre sonra topluma mal edilmesini sağlayan bu sistem ile ilerlemeye engel yapı ortadan kaldırmıştır (Güneş, 2014: 189-192).

Patent hakkı; patent elde etme hakkı, patentten doğan haklar ve patent üzerinde tasarrufla bulunma hakkı olmak üzere üç boyutta incelenebilir. Patent elde etme hakkı buluş ortaya çıktığı anda doğan temel bir haktır. Buluşunu tescil ettirerek koruma altına almak isteyen buluş sahipleri bu temel haktan yararlanırlar. Tescil sonrasında patent sahibi birtakım yetkiler elde eder. Bunlardan ilki patentten doğan ve patent sahibine verilen yetkililerdir. Bunlar hak sahibinin patentten yararlanma ve patentini üçüncü kişilere karşı korumasını sağlayan; hakkın devredilmesi, lisans sözleşmesine konu olması ve haczi gibi hukuki yetkililerdir. Diğeri ise patent üzerinde tasarrufla bulunma yetkisidir. Bu yetki ise hak sahibinin patenti aldıktan sonra elde ettiği hukuki durumu ifade eder (Sarı, 2018: 5-7).

Patentin en önemli özelliği yenilik yaratmasıdır. Yenilik yaratan bir buluşu ortaya çıkarmak genellikle zahmetli ve maliyetli bir iştir. Özellikle teknoloji ağırlıklı ve teknik bilgi gerektiren sektörlerdeki işletmelerin patente konu olan bir buluş yapabilmesi için çok fazla zaman harcaması ve büyük yatırımlar yapması gerekmektedir. Ayrıca yapılan çalışmaların sonucu büyük belirsizlikler içerdiğinden alınan risk de büyüktür. Patent haklarının korunması söz konusu olmasaydı rakip işletmeler patente konu olan ürünleri minimum çaba ve maliyetle taklit edebilirlerdi. Böyle bir durumda kimse bu tarz ürünler geliştirmek istemezdi. Bu nedenle patent hakkı buluş yapmaya teşvik edici bir öge olarak da karşımıza çıkar. Patent buluş sahibine geniş haklar sağlamakla birlikte rakipler ve iş ortakları için de değerli bilgiler sunar. Bu bilgidен teknolojik eğilimleri izleme, analiz etme ve geliştirme noktasında faydalanılabilir (Saaranto, 2016: 2-3).

II. PATENT DEĞERLEME

Patent değerlemesi öncelikle buluş sahibi için önemlidir. Patent geliştirme aşamasında yapılan değerlendirme buluş sahibinin kararlarını önemli ölçüde etkileyecektir (Pitkethly, 1997: 4). Ayrıca, patent üzerinden bir lisans verileceği zaman ya da patent devredilmek istendiğinde de değerlemeye ihtiyaç duyulacaktır. Bunlara ek olarak, işletmeler bazen patentlerini fon kaynağı sağlamak için de kullanabilirler. Teminat olarak gösterilecek bir patentin de değeri tespit edilmelidir. İşletmenin ARGE yatırım kararlarında da önemli rol oynayan patent değerlendirme stratejik karar alma sürecinin de bir parçasıdır. Paydaşlar açısından bakıldığında finansal tabloların işletmenin değerini tam olarak yansıtabilmesi için işletmenin sahip olduğu patentlerin de doğru değerlendirilmiş olması gerekmektedir. Ayrıca

işletmenin birleşme kararı alması ya da satılması durumlarında da patentlerin değer tespiti önem arz etmektedir (Yavuz, 2018: 20).

1980'lerde artan birleşme ve satın almalar ile birlikte değerlendirme kavramı önem kazanmıştır. İşletme birleşmelerinde değer tespiti elzemdir. Örneğin, işletme içinde üretilen bir markanın parasal değerinin ölçümünü yapmaya gerek olmayabilir ancak bu markanın başka bir işletmeye transfer edilmesi için değer tespiti gereklidir. Bu noktada herkesin kabul ettiği genel geçer bir değerlendirme yöntemi olmadığını söylemek gerekir. Aynı marka için yapılan iki farklı değerlendirme sonucu arasında uçurum olabilmektedir. Bu kullanılan yöntem ve yöntemi kullananların bakış açısına göre farklılık göstermektedir (Sarı, 2009: 97-99). Bir başka deyişle, değer tespiti işletme birleşmelerindeki en önemli konulardan biridir ancak değerlendirme birçok içsel ve dışsal nedenlere bağlı olan subjektif bir işlemdir (Karğın, 2011: 12).

Patent değerlendirme doğrudan ya da dolaylı olarak işletmenin gelecek performansı hakkında yargılarda bulunulmasını sağlar. Neredeyse tüm patent değerlendirme yöntemleri gelecek hakkında yapılan tahminleri kullanır. Her ne kadar belirsizlikten kaçılmasa da spekülasyon gelecekte alınacak kararlarda işletmeye yardımcı olur. Patent değerlemesini kimin yaptığı ve değerlemenin kim için ve ne amaçla yapıldığı çok önemlidir. Patent değerlendirme için seçilecek yöntem bu faktörlere bağlı olarak değişmektedir. Ancak, objektif bir patent değerlendirme için daha objektif yöntemlere ihtiyaç olduğu da bir gerçektir (Pitkethly, 1997: 3).

A. Patent Değerleme Yöntemleri

Patent değerlendirme yöntemlerini veya yaklaşımlarını üç başlıkta incelemek mümkündür. Bunlar; Maliyet Yaklaşımı, Gelir Yaklaşımı ve Pazar Yaklaşımıdır.

1. Maliyet Yaklaşımı

Patent değerlendirme yaklaşımlarından en kolayı sayılan maliyet yaklaşımı, değer tespiti için patente konu varlığı elde etmek için katlanılan fedakarlıkları esas alır. Eğer patente konu varlığı elde etme maliyetinin gerçek tutarı belirlenebiliyor ise bu tarihi maliyet olarak adlandırılır (Alper, 2011: 160). Ancak, tarihi maliyet muhasebede kullanılsa da değerlemede kullanılmaz. Maliyet yaklaşımı kapsamında yapılan değerlemede yerine koyma ya da yeniden üretme metodları kullanılır (Sözer, 2008: 21). Bu metodlarda patente konu varlığı ya da o varlığı ikame edebilecek benzer bir varlığı elde etmek için şimdi katlanılacak maliyetler dikkate alınır. Başka bir deyişle, patente konu olan tekniği veya bir benzerini o an üretebilmek için katlanılacak olan maliyetlerin hesaplanması yoluyla değerlendirme sonucu elde edilir. Kısaca patente konu olan varlığın yerine konulması ya da tekrar üretilmesi için katlanılacak olan maliyetler dikkate alınır (Yavuz, 2018: 22).

Değerleme esnasında varlığa dair yapılmış tüm maliyetler hesaplama dahil edilmez. Yalnızca patente konu olan varlığın ya da benzerinin üretimi için katlanılan fedakarlıklar hesaba katılır. Bunlar, kullanılan madde ve malzeme ya da bunları kullanan işçinin emeğinin maliyeti gibi direkt ve ayrıca direkt olmasa da dolaylı olarak bu üretim süreci ile ilişkilendirebileceğimiz yönetim maliyeti gibi endirekt maliyetlerdir (Sözer, 2008: 22). Patent sahiplerinin patentlerini devretmeye razı olacakları minimum tutar patenti elde etmek için katlandıkları

maliyetlerden düşük olmayacaktır. Bu yöntem patent sahibinin katlandığı maliyetlerin parasal değerini verdiğinden patent sahiplerine patentleri için talep edecekleri en düşük tutarı belirlemeleri konusunda yardım eder (Yavuz, 2018: 23). Başka bir bakış açısına göre ise bu tutar patenti devralmak isteyenine ödemeye razı olduğu maksimum tutardır. Çünkü benzer bir varlığa sahip olmak için bu maliyete katlanmak yeterlidir ve bu yüzden alıcı bu tutardan fazlasını harcamak istemez (Sözer, 2008: 22).

Literatürde maliyet yaklaşımının sahip olduğu birçok eksiklikten bahsedilir. Bunlardan biri patent değeri ile maliyetini bire bir ilişkilendirmesidir. Hâlbuki patent değeri bileşenlerinin maliyetleri toplamından fazla olabilir. Her zaman kullanılan girdi ile oluşan çıktı arasında doğrusal bir ilişki gözlemlenmez. Örneğin, üretim için kesilen ağacın maliyeti kolaylıkla hesaplanırken üretim sonucunda oluşturulan ürünün maliyeti daha karmaşık bir hesaplama gerektirir. Ayrıca, buluş doğası gereği spontane bir özelliğe sahiptir.

Bazen yeni teknolojilerin gelişimi tesadüfen gerçekleşir. Örneğin, 3M firmasının asıl hedefi yapışınca kolay çıkmayan bir yapıştırıcı geliştirmek iken sonuç bunun tam tersi çıktı ama buna rağmen bugün post-it adını verdiğimiz yeni bir buluş meydana gelmiş oldu (Ghafele ve Bogetoft, 2018: 3). Bu gibi eksikliklerinden dolayı maliyet yaklaşımı, diğer yaklaşımlara oranla en az tercih edilen yaklaşımdır. Güvenilirlik açısından diğer yaklaşımlara oranla avantajlı olsa da geleceğe dair ipucu vermediğinden dolayı eleştirilir. Bu eleştirilerin başında geleceğe dair belirsizlik, risk ve patentin süresine dair bilginin patent değerinin hesaplanmasına konu olmayışı ve varlığın beklenen getirisinin bu yöntem ile hesaplanamamasıdır (Alper, 2011: 160).

2. Gelir Yaklaşımı

Gelir yaklaşımı, değerlemenin varlığın gelecekte yaratması beklenen nakit akışlarının bugünkü değeri hesaplanarak yapılmasını ifade eder. Değerlemenin sonucu, beklenen nakit akışlarının bugünkü değerinin yanı sıra kullanım ömrü ve risk gibi faktörleri de içerir. Bu yöntem yarattığı nakit akışları oldukça güvenilir bir şekilde tahmin edilebilen finansal enstrümanlar gibi varlıkların değerlendirilmesinde sıkça kullanılır (Holt ve diğerleri, 2015: 5). Başka bir deyişle, gelir yaklaşımı patentin değerinin patente konu varlığın gelecekte yaratması beklenen getirisi ile ilişkili olduğunu kabul eder. Patent gerçek değeri ancak gelecekte elde edilmesi muhtemel olan getirinin bugünkü değeri hesaplanarak bulunabilir. Bu yaklaşım ekonomistler ve finansal analistler tarafından en çok kabul gören yaklaşımdır (Ghafele ve Bogetoft, 2018: 3).

Gelir yaklaşımı ile değerlendirme yapabilmek için öncelikle patente konu olan ürünün satışından ya da patentin lisansının satılması suretiyle bir gelir akışı elde ediliyor olması gereklidir. Buna ek olarak, patentin faydalı ömrünün tahmin edilebilmesi ve bugünkü değer hesabında kullanılan faiz oranının bilinmesi gerekmektedir. Ayrıca, patente özgü risk faktörlerinin anlaşılır ve hesaplamalara katılabilir olması gereklidir (Chaplinsky, 2002: 4).

Patentten elde edilen gelirlerin tahmin edilmesi aşamalarından biri de bu patent için gelir tablosu hazırlamaktır. Gelecekte elde edilecek gelirin doğru tespiti

için öncelikle hammadde, işçilik, yönetim ve ar-ge gibi maliyetlerin doğru olarak hesaplanması gerekir. Bu hesaplama büyük ölçüde varsayımlar üzerinden yapıldığından patente dair gelir tablosunun oluşturulması çok kolay olmaz. Gelirlerin yanı sıra patentin faydalı ömrünün de hesaplanması gerekmektedir. Bu hesaplama yapılırken patent koruma süresi ya da patente konu olan teknolojinin ekonomik ömrü baz alınabilir. Gelir ve zaman tahminine ek olarak iskonto oranı tahmini yapılarak risk faktörü de formüle eklenmiş olur (Sözer, 2008: 29-33).

Bugünkü değer hesabı yapmak için gerekli olan iskonto oranını belirlerken patentin sağlayacağı nakit akışlarının riski, endüstri ve pazar riski gibi risk faktörleri değerlendirilmelidir. Patent ile ilişkili riskler formüle edilip belirsizlik ve esneklik bu değerlendirme yönteminin içerisine konulmadığı sürece yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulacaktır (Alper, 2011: 161). Ayrıca, patente özgü risklerden bazıları; yeni patent ihracı, patentin geçersiz hale gelmesi, patent ihlal davaları, ticari sırlar ve yabancı devletlerin iş birliği anlaşmalarını ihlalidir. Örneğin, yeni patent ihracı ile teknolojik gelişmelerin gerisinde kalan patentiniz bir anda demode hale gelebilir. Ayrıca, patent bilgiyi topluma açık hale getirdiğinden aynı zamanda patente karşı yapılacak saldırılara da kapı açmış olur, böylece patentinizin haklı bir itiraz sonucunda geçerliliğini yitirme olasılığı da yükselmiş olur. İşte bu tarz risklerin patent değerlemesinde hesaba katılması büyük önem arz etmektedir (Chaplinsky, 2002: 4).

Gelir yaklaşımına göre değer hesaplama yöntemlerinden biri iskonto edilmiş nakit akışları yöntemidir. Bir varlığın gelecekte üretmesi beklenen nakit akışlarını tahmin edebilmek için o varlığın mevcut kullanım bilgisine ya da gelecek kullanımlarının tahmin edildiği iş planlarına ihtiyaç vardır. İskonto edilmiş nakit akışları yönteminde muhtemel nakit akışları tahmin edilir ve bu nakit akışları belirlenen bir iskonto oranı ile çarpılarak hesaplama yapılır (Ersoy ve Akbaba, 2014: 229). Buradan da anlaşıldığı üzere hesaplama için önem arz eden iki kilit faktör vardır. Bunlardan biri paranın zaman değeri, diğeri ise risk derecesidir. Bu iki faktörlü problemin çözümüne iki farklı yolla ulaşılabilmektedir. Her iki yol da zaman, belirsizlik ve esneklik gibi değişkenleri içerir ve her iki yol için de varlığın faydalı ömrünü hesaba katmayı unutmamak gerekmektedir. Bu yollardan ilki ve daha basit olanı tahmin edilen nakit akışlarını riske uyarlanmış bir iskonto oranı ile iskonto ederek her iki faktörü de aynı anda hesaplamaktır. İkinci yöntem ise, riskin zaman içerisindeki değişimini hesaba katarak eşdeğer nakit akışlarını kullanmaktır (Tonisson ve Maicher, 2012: 12).

İşletmenin finansal tablolarından ve piyasadaki verilerden elde ettiği bilgiyi girdi olarak kullanan iskonto edilmiş nakit akışları yönteminin faydalarından biri tespit edilen patent değerinin farklı patentler ile mukayese edilebilir oluşudur. Yapılan tahminlerde kullanılan veriler genellikle objektif kaynaklara dayandığından farklı tahminlerin birbiri ile kıyaslanması zor olmaz. İskonto edilmiş nakit akışları yönteminin dezavantajı ise tüm risk faktörlerini içermemesidir. Risk faktörleri; yasal risk, teknolojik risk, çalınma riski gibi sınıflara ayrılır ve tek tek ele alınır. Daha sonra tüm riskler toplanarak bir iskonto oranı belirlenir. Ancak bu yöntemde bazı bağımsız riskler ve başkaları tarafından sahip olunan varlıklara olan

bağımlılık göz ardı edilmektedir. Oysa ki vakaların %40'ında patentler, kamu malı içerisinde bulunan diğer patent ya da mülkiyete bağlıdır (Chaplinsky, 2002: 4).

İskonto edilmiş nakit akışlarına benzer bir diğer yöntem risk sermayesi yöntemidir. Bu yöntemde de tıpkı iskonto edilmiş nakit akışlarında olduğu gibi patentin faydalı ömrü boyunca yaratması beklenen nakit akışları tahmin edilir ancak bu yöntemde market temelli olmayan sabit bir iskonto oranı belirlenir. Bu oran genellikle %50 olmakla birlikte %40-%60 aralığında değişmektedir. Bu yöntemin hem avantajı hem de dezavantajı çok basit oluşudur. Kolay hesaplanabilmesi avantaj olduğu kadar yapılan hesabın gerçeği yansıtmama riskinin yüksek olması da dezavantajdır (Chaplinsky, 2002: 5).

Royaltiden kurtulma yöntemi olarak da adlandırılan teliften kurtulma yöntemi, literatürde karşımıza çıkan bir diğer patent değerlendirme yöntemidir. Bir patente sahip olan işletme, o patente sahip olmayan işletmelerin lisans bedeli olarak ödeyeceği telif ücretini ödemekten kurtulmuş olur. Ödenecek olan telif ücretinin gerçek ya da farazi olarak hesaplandığı yöntem teliften kurtulma yöntemi denir (Sözer, 2008: 38).

Teliften kurtulma yöntemi, mahrum kalınan değer teorisi üzerine kurulmuştur. Bu yöntemde, patente sahip olmayan fakat onun kullanım hakkını kiralamak isteyen firmaların lisans sahibine ödeyeceği kira bedeli üzerinden hesaplanan bir oran kullanılır. Bu oranın hesaplanması yöntemin ilk adımındır. Bunun yanı sıra güvenilir satış tahminlerine de ihtiyaç vardır. Ayrıca, diğer gelir yaklaşımı yöntemlerinde olduğu gibi, uygun sermaye maliyetinin hesaplanması da gerekmektedir (Chaplinsky, 2002: 5). Genellikle gelir yaklaşımlarında kullanılan yöntemler birbirine benzer ancak incelenecek duruma göre hangi yöntem daha uygunsa o yöntem seçilerek kullanılır (Bader ve Rüether, 2009: 123).

Bu yöntem, patente konu ürünün satışından elde edilmesi beklenen gelirin, patenti kullanmak için ödemesi varsayılan lisans ücreti üzerinden hesaplanan ortalama telif oranı ile birlikte hesaplanması üzerine kurulmuştur. Bu yöntemde elde edilen sonuçlar görece objektiftir ve çoğunlukla gerçeğe yakın sonuçlar verir. Daha da önemlisi, karar verme aşamasında görece değerlerin karşılaştırılmasına imkân sağladığından tutarlı sayılabilecek bir göstergedir (Tonisson ve Maicher, 2012: 13).

Pazar büyüklüğü ve pazar payı gibi veriler ulaşılabilir bilgiler olduğundan bu yöntem kullanışlıdır. Ancak, varlığın değerini diğer işletmelerin kullanmak için ödeyeceği kira bedeli olarak tanımlaması hususunda biraz sezgisel kalmaktadır. Ayrıca, kira bedeli genellikle farazi kalır ve hiçbir zaman gerçekleşmeyebilir. Başka bir gerçek de bazı patentlerin kiralamaya değmeyecek kadar düşük değerli oluşudur (Chaplinsky, 2002: 5). Görüldüğü üzere yöntemin objektifliği karşılaştırılabilir telif oranları tespit etme noktasında yetersiz kalmaktadır. Bu sorunu gidermek adına geliştirilen telif oranı tespit oranları; kar farkı analizi, yatırım geri dönüş oranı analizi, satışların %5'i kuralı, pratik kural (%25 kuralı), karşılaştırmalı kuvvetli yanlar analizi ve diğer metotlar olmak üzere sıralanabilir (Sözer, 2008: 40-47).

3. Pazar Yaklaşımı

Pazar yaklaşımında, bir patente sahip olmak isteyen bir işletmenin o patente ne kadar ödeme yapmaya razı olduğunun tespiti söz konusudur. Tespit, karşılaştırılabilir ya da ikame varlıkların piyasadaki işlem fiyatları üzerinden yapılır. Eğer karşılaştırma yapılabilecek bir piyasa mevcutsa bu yöntem zahmetsizce uygulanır. Fakat pazara yeni sürülmüş ve piyasa için yeni olan bir patentin değerinin tahmini oldukça güçtür (Alper, 2011: 160).

Bu yaklaşıma kıyaslama yaklaşımı da denebilir. Değerlemeye yönelik en doğru yargıyı piyasanın kendi dengeleri belirler. Ancak patent piyasaları genellikle az gelişmiş, etkin olmayan ve anlaşılmaz piyasalardır. Gelişmekte olan patentlerin değerlendirilmesi için yeterli veri elde etmek zordur çünkü yeterli alım satım çoğu zaman gerçekleşmez ve çoğu zaman yapılan lisans sözleşmeleri gizlidir (Ghafele ve Bogetoft, 2018: 3-4).

Özetle, iki tarafın kendi aralarında yaptığı değer değişimini yansıtan pazar yaklaşımı, patentin değerini ortaya koymakta oldukça iyidir, ancak bu tarz işlemleri bulmak da bir o kadar zordur. Çünkü patent tanımı gereği eşsizdir ve bu bağlamda başka patentlerle kıyaslanması doğru değildir (Chaplinsky, 2002: 7).

Satış karşılaştırma, pazar odaklı yerine koyma ve gelir farkı yöntemleri pazar yaklaşımını kullanan yöntemlerdendir. Daha çok makine ve emlak konusunda alınan patentlerin değerlendirilmesinde kullanılan pazar yaklaşımı yöntemlerinde benzer patentlerin yakın tarihte lisans ve devir gibi işlemlerine bakılarak karşılaştırma yapılmaktadır. Benzer kabul edilen patentin pazarda gerçekleşen satışını temel alan satış karşılaştırma yöntemi, yeterli ve uygun veri mevcut olduğu durumlarda en doğru ve sistemli yöntemdir.

Pazar odaklı yerine koyma yönteminde ise patente konu olan varlığın pazarda yerine koyma maliyeti tahmin edilir. Bu yöntem, maliyet yaklaşımı altında yer alan yerine koyma yöntemine benzese de ondan farklı olarak iç verileri değil sektör ve pazar ile ilgili dış verileri kullanır. Son olarak, karşılaştırmalı gelir farkı yönteminde patente konu olan varlıktan elde edilen gelir piyasa koşullarına göre hesaplanır. Aynı işi yapabilmek için patentsiz bir varlıktan yararlanılsaydı elde edilecek gelir ne kadar olurdu sorusunun cevabı da piyasa koşulları göz önünde tutularak cevaplandıktan sonra bu iki sonucun farkı patentin değerini verir (Sözer, 2008: 23).

Patent değerlemesinde üç temel yaklaşım ve bu yaklaşımların altında pek çok yöntem mevcuttur. Ayrıca bu yaklaşımlara dahil olmayan yöntemler de söz konusudur. Bu kadar fazla yöntem arasında genel kabul gören bir yöntem yoktur.

Her yöntemin avantajlarının yanında dezavantajları da vardır. Değerleme yapılacak kişilerin amaçları değerlendirme yönteminin seçiminde etkilidir. Farklı alanlarda farklı yöntemler kullanılmaktadır. Aşağıda bu üç yaklaşımın dışında kalan bazı yaklaşım ve yöntemler yer almaktadır.

3.4 Diğer Yaklaşım ve Yöntemler

Maliyet, gelir ve pazar yaklaşımları geleneksel yaklaşımlardır. Literatüre bakıldığında, bunların yanı sıra daha karmaşık ya da gelişmiş bazı yeni yaklaşım ve yöntemler görülmektedir. Bu yeni yaklaşım ve yöntemlerden bazıları; Reel

Opsiyon Yaklaşımı, Monte Carlo ve Karar Ağacı Analizi Yöntemidir. Patent değerlendirme yönteminin seçimi; değerlemeyi yapan kişiler, değerlemenin amacı ve erişilebilen veriler gibi pek çok faktöre bağlıdır. Değerleme sonucu da seçilen yöntemle göre farklılık göstermektedir. Bu nedenle, daha güvenilir sonuçlar elde etmek açısından birden çok değerlendirme yönteminin aynı anda kullanılması daha uygun olacaktır.

Reel opsiyon yaklaşımı, finansal opsiyonların fiyatlanmasından esinlenerek ortaya çıkmıştır. Finansal piyasalarda yer alan türev araçlardan biri olan opsiyonlar, sahibine önceden belirlenmiş bir zaman diliminde, önceden anlaşılan varlığı, önceden anlaşılması fiyattan alma ya da satma hakkı verir. Reel opsiyonlar ise genellikle finansal piyasalarda işlem görmeyen maddi ya da maddi olmayan reel varlıkların fiyatlanabilmesi için ortaya çıkmıştır. Bu yaklaşımla yapılan değerlemede piyasalarda ve teknolojide ortaya çıkabilecek değişiklikler göz önüne alınır ve yeniden şekillendirme olanağı sunan bir süreç çözüme dahil edilmiş olur (Taş ve diğerleri, 2007: 345).

Esneklik faktörü, reel opsiyon yaklaşımında doğrudan değerlemeye dahil edildiğinden değerlendirme dinamik bir yapıya kavuşur. Reel opsiyon yaklaşımı, indirgenmiş nakit akışları yönteminden farklı olarak riski negatif bir faktör olarak ele almak yerine riskin doğuracağı fırsatları göz önüne alır. Bu yaklaşım henüz araştırma geliştirmenin erken aşamalarında dahi kullanılabilir. Ancak, doğru girdilerin elde edilmesi zor ve modelin kurulması oldukça karmaşıktır (Alper, 2011: 161-162).

Opsiyonlar işletmeye karar verirken esneklik sağlar. Örneğin, araştırma geliştirme aşamasında değerlendirilen bir patent için devam etme ya da genişletme, erteleme ya da geciktirme ve terk etme seçenekleri ortaya çıkar. Başarıya ulaşacağı düşünülen bir patent için devam etme opsiyonu seçilirken, yeni teknolojik gelişmeler ışığında yapılan çalışmanın kapsamı genişletilebilir. Bir diğer opsiyon faaliyetlerin geciktirilmesi ya da ertelenmesidir. Bu karar, yüksek belirsizlik hallerinde işletmenin kritik bir hata yapmasını önleyebilir. Bir diğer opsiyon ise terk etme opsiyonudur. İşletmeler patent çalışmalarının başarısızlıkla sonuçlanacağını hissettiklerinde araştırma geliştirme faaliyetlerine son vererek daha büyük maliyetlerden veya zarardan kaçınabilirler. Özetle opsiyon yaklaşımı işletmenin yatırım sürecine tepki vermesini sağlar. Yönetim esnekliği, belirsiz ve değişken küresel pazarda işletmelere doğru hamleyi yapabilmeleri için fırsat sunar (Hernández-García ve diğerleri, 2018: 25).

Reel opsiyon yaklaşımı daha çok petrol ve ilaç sanayisi gibi yatırım maliyeti yüksek ve getirinin geç elde edildiği sektörlerde kullanılmaktadır. Bu yaklaşımda seçenekler Black-Scholes adı verilen bir model esas alınarak değerlendirilir. Black-Scholes modeline göre bir seçeneğin değeri; hisse bedeli, eksersiz fiyatı, risksiz faiz oranı, gecikme maliyeti, zaman ve bugünkü değer değişkenlerinden oluşan bir fonksiyon yardımıyla hesaplanabilir. Ancak literatürde bu sonuçların doğru sonuca ulaştığı durumların tamamen rastlantı olduğunu ve bu yöntemin geçerli bir yöntem olmadığını savunanlar da vardır (Sözer, 2008: 59-62). Buna ek olarak bu yöntemin dezavantajlarından biri de karmaşıklığın yönetilebilir

sınırlar içerisinde tutulmasının zorluğudur. Ayrıca opsiyon modeli sayısız varsayım içermektedir ve bu da sonucun da öznelliğini yitirmesine sebebiyet vermektedir. Ancak unutulmamalıdır ki tüm değerlendirme yöntemleri akıllı karar verme sürecinde sadece bir başlangıç ya da küçük bir adımdır (Tonisson ve Maicher, 2012: 14-15).

Monte Carlo yönteminde rastlantısal olarak elde edilmiş sayılardan ve olasılıklı istatistiklerden yararlanılarak karmaşık problemlerin yaklaşık çözümleri oluşturulmaya çalışılır. Başka bir deyişle, bu yöntemle çözüme ulaşmak için istatistiksel örneklemelerden faydalanılır (Yavuz, 2018: 27). Bu yöntem, indirgenmiş nakit akışlarına benzemekle birlikte, ondan farklı olarak uygun bir iskonto oranı tahmin etmek yerine, olasılıkları kullanarak indirgeme işlemi yapar. Belirsizlik faktörü simülasyon yöntemi kullanılarak giderilmeye çalışılır. Bu yöntemle varılan sonuç, net bugünkü değer frekans dağılımı şeklinde ortaya çıkar (Tonisson ve Maicher, 2012: 13).

Monte Carlo yönteminde, çok boyutlu sonuçlara ulaşmak için olasılık tekniği kullanılarak çeşitli yazılımlar yardımıyla matematiksel modeller kurulmaktadır. Ayrıca, geleneksel yöntemlerden farklı olarak en uygun seçenek değil, muhtemel sonuçlar seti ortaya çıkar. Yöntemin dezavantajı ise yapılan her analizin farklı sonuç vermesidir. Her analiz sonucu ortaya çıkan dağılım grafiği benzer olsa da sonuçlar birbirinin aynı değildir (Sözer, 2008: 55-58).

Karar ağacı yöntemi alternatif senaryoların her birinin olasılığının belirlenmesi amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Karar ağaçlarına başvurmak için birden fazla durumun varlığından söz etmek gerekir. Örneğin tıbbi cihazlar lisanslanırken barındırdığı çeşitli riskler göz önüne alınarak bu yöntem kullanılabilir. Bu yöntemde, gelecekteki karar alternatiflerinin değerleri ve belirlenen olasılıklar çerçevesinde karar ağaçları oluşturularak ölçümleme yapılmaya çalışılır (Yavuz, 2018: 27).

Karar ağaçları yöntemi sezgilere dayanan bir yöntem olduğundan oluşturulan senaryoların gerçekleşme olasılıkları belirlenirken objektif bir yöntem kullanıldığı söylenemez. Bu yöntemde oluşturulan senaryolar ilk aşamada başarılı ve başarısız olmak üzere iki sınıfta toplanır. İkinci aşamada ise genellikle başarılı senaryo düşük, orta ve yüksek olmak üzere üç ve başarısız senaryo iki kola ayrılır. Sonuç olarak, söz konusu senaryoların her birinde oluşacak değer ayrı ayrı gösterilir (Sözer, 2008: 53). Karar ağacı yönteminin dezavantajı belirsizlik ve esneklik faktörlerini tam olarak ele almamasıdır (Hernández-García ve diğerleri, 2018: 24). Ancak, indirgenmiş nakit akışları temelli karar ağacı analizi yapıldığında; zaman, belirsizlik ve esneklik faktörlerinin daha iyi ele alındığı görülür (Tonisson ve Maicher, 2012: 12).

Uygulamada ise patent değerlendirme için kullanılan birtakım yazılımların kullanıldığı gözlemlenmiştir. SherlockIP® ve IP SCORE® gibi programlar bu yazılımlara örnek verilebilir. Bu çalışmada kullanılmak üzere bir patent değerlendirme firması tarafından hazırlanan gerçek bir değerlendirme raporu edinilmiştir. Raporunda SherlockIP® programının kullanılmıştır. Çalışmada rapora ait veriler alınmış ancak değerlendirme IP SCORE® programı ile tekrar yapılmıştır.

B. Patent Değerlemesi Örneği

IP SCORE® programı ile patent değerlemesi nitel ve nicel olarak iki bölümden oluşmaktadır. Nitel değerlendirmede, patent değerlemesi yapacak kullanıcılara işletme ve patente tabi varlık ile ilgili 40 soruluk bir anket uygulanmaktadır. Bu sorular, hukuki durum, teknolojik durum, piyasa koşulları, finansal durum ve stratejik amaç olmak üzere 5 faktör altında yöneltilmektedir.

Sorular 5 seçeneğe sahiptir ve bu seçenekler 1'den 5'e kadar numaralandırılmıştır. 1 numaralı seçenekler patent değerine en az katkı sağlayan seçeneklerken en fazla katkıyı 5 numaralı seçenekler sağlamaktadır. Başka bir deyişle yöneltilen sorulara verilen cevapların toplam puanı ne kadar yüksekse patentin değeri de o kadar yüksek çıkacaktır.

Programda nitel bölümde bulunan bazı seçenekler sayısal değerler içerse de bu değerler kesinlik belirtmemektedir. Örneğin, patentin beklenen faydalı ömrü sorusuna verilebilecek cevaplar; 1) 6 ay, 2) 1 yıl, 3) 2 yıl, 4) 4 yıl, 5) 8 yıl şeklindedir.

Burada patentinin faydalı ömrünü 5 yıl ya da 10 yıl hesaplayan bir kullanıcı ulaştığı sonucu seçeneklerde bulamasa da sonuca en yakın seçeneğe gidebilecektir. Burada esas olan nitel seçeneklere atanan 1 ile 5 arasındaki sayısal değerlerdir.

Nitel değerlendirme bölümünde ise finansal bir model kuran program işletmenin cirosu, patente konu olan varlığın bulunduğu iş kolundaki cironun işletmenin cirosuna katkısı, iş kolunun büyüme oranı ve tahmin edilen iskonto oranı gibi verileri talep etmektedir. Bu verilerle iskonto edilmiş bugünkü değer yöntemine benzer bir model kuran program buradan elde ettiği sonuçları, anketten elde ettiği puan ile birleştirerek çok boyutlu bir analiz yapmaktadır.

IP SCORE® yazılımı kullanılarak yapılan hesaplama sonucunda X1 ürünü için alınan patentın değeri 36.686.000 TL olarak tespit edilmiştir. Bu sonuç edinilen rapordaki bilgiler ışığında IP SCORE® programı ile yeniden yapılan değerlemenin sonucudur. Raporda aynı veriler SherlockIP® yazılımı vasıtasıyla değerlendirilmiş ve sonuç yaklaşık 37.700.000 TL olarak hesaplanmıştır. Patent değerlemesinde kullanılan objektif tek bir yöntem olmadığından sonuçların bire bir aynı çıkmaması normaldir. Ancak elde edilen sonuçların birbirine yakın olduğunu söyleyebiliriz. Bu da patent değerlendirme uygulamalarının tutarlı sonuçlar ürettiğinin göstergesi olarak kabul edilebilir.

IP SCORE® programından elde edilen değerlendirme sonuç raporunda değerlemeyi etkileyen en önemli faktörlere verilen yanıtların yanı sıra finansal model ile ilgili veriler de yer almaktadır. Program finansal veriler ile kurduğu modele anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen puanlar doğrultusunda belirli katsayılar ekleyerek değerlemenin sonucuna ulaşmıştır. Bu anlamda daha çok nicel bir yöntem olmakla birlikte nitel verilerin de değerlendirme sonuçlarını yüksek oranda etkilediği görülmektedir.

Şimdi de bu sonuçları geleneksel yaklaşım yöntemlerinden biri olan indirgenmiş net bugünkü değer yöntemi ve modern yaklaşım yöntemlerinden biri olan karar ağacı yöntemi ile elde edeceğimiz sonuçlar ile karşılaştırarak pratikte

kullanılan yazılımların teorik değerlendirme yöntemleri ile ne derece uyumlu olduklarını bu örnek üzerinden inceleyelim.

A işletmesine ait X1 patenti gelir yaklaşımı yöntemlerinden biri olan indirgenmiş net bugünkü değer yöntemi ile değerlendirildiğinde patentin değeri 47.435.000 TL çıkmaktadır. İndirgenmiş net bugünkü değer yöntemini kullanabilmek için patente konu olan varlıktan faydalı ömrü boyunca elde edilmesi beklenen getirinin tahmin edilmesi gerekmektedir. Bu örnekte işletmenin cirosu 725.000.000 TL'dir. Patente konu olan X1 ürününden beklenen getirinin cironun %1'i kadar olduğu ve her yıl bir önceki yıla oranla %4 arttığı varsayılmaktadır. Ayrıca, patentin faydalı ömrü 10 yıl kabul edilmiştir. Aşağıdaki tabloda X1 ürününden 10 yıllık süre içinde beklenen getiri tutarları verilmiştir.

Tablo 1. Net Bugünkü Değer Tablosu

1. Yıl	2. Yıl	3. Yıl	4. Yıl	5. Yıl
7.250.000	7.540.000	7.842.000	8.156.000	8.482.000
6. Yıl	7. Yıl	8. Yıl	9. Yıl	10. Yıl
8.821.000	9.174.000	9.540.000	9.922.000	10.319.000
İskonto Oranı: %12				

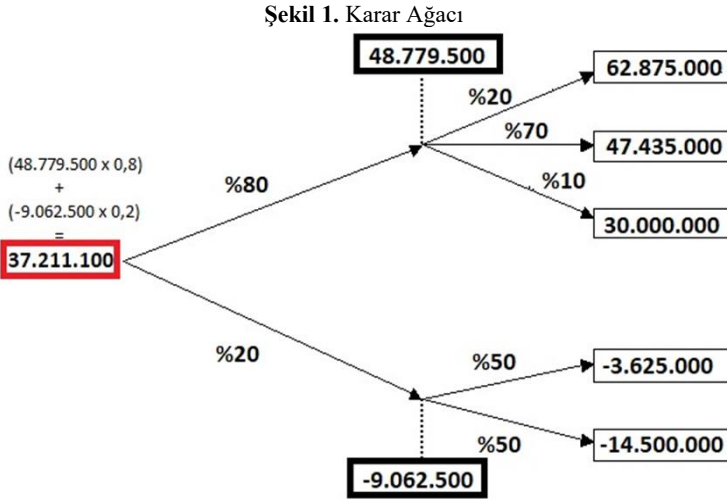
Yukarıdaki tablodaki bilgiler Microsoft® Office Excel 2010 programına veri olarak girilmiş ve NBD formülü [=NBD (oran; değer1; değer2; ... ; değer10)] yardımıyla sonuç hesaplanmıştır. Hesaplanan 47.435.000 TL ile IP SCORE® programı vasıtasıyla hesapladığımız 36.686.000 TL arasında önemli derece farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın nedeni indirgenmiş net bugünkü değer yönteminin yalnızca beklenen getiriye odaklanırken IP SCORE® programı ile yapılan analizde piyasa değişkenleri gibi pek çok faktörün göz önüne alınmasıdır. Bu bağlamda modern yöntemlerin geleneksel yöntemlere göre üstünlüğünden söz edilebilir.

Modern patent değerlendirme yöntemlerinden biri olan indirgenmiş nakit akışları bazlı karar ağacı yöntemi ile A işletmesine ait X1 patentini değerlediğimizde ise sonuç 37.211.100 olarak hesaplanmaktadır. Karar ağacı oluşturulurken öncelikle başarılı ve başarısız olmak üzere iki senaryo belirlenmiştir. Başarılı senaryonun gerçekleşme olasılığı %80, başarısız senaryonun gerçekleşme olasılığı ise %20 olarak belirlenmiştir. Başarılı senaryonun gerçekleşmesi halinde 3 yeni durum ortaya çıkmaktadır. Bunlar yüksek, orta ve düşük seçenekleridir. Yüksek seçeneğinin gerçekleşme ihtimali %20, orta seçeneğinin gerçekleşme ihtimali %70 ve düşük seçeneğinin gerçekleşme ihtimali %10 olarak belirlenmiştir. Başarısız senaryosunun gerçekleşmesi halinde ise karşımıza 2 yeni durum çıkar. Bunlar az ve çok olarak isimlendirilmiş ve her iki seçeneğinin de gerçekleşme ihtimali %50 olarak belirlenmiştir.

Karar ağacında yer alan seçenekler oluşturulurken indirgenmiş nakit akışları yöntemi baz alınmıştır. Bu bağlamda başarılı senaryo gerçekleştiğinde elde edilecek getirileri hesaplamak için A işletmesine ait patente konu olan X1 ürününden beklenen getiri belirlenmiş iskonto oranları ile indirgenerek

hesaplamalar yapılmıştır. Yüksek seçeneği için iskonto oranı %6, orta seçeneği için %12 ve düşük seçeneği için %24 olarak belirlenmiştir. Microsoft® Office Excel 2010 yardımıyla ulaşılan sonuçlara göre yüksek getiri olasılığı gerçekleşirse elde edilecek getiri yaklaşık 62.875.000 TL, orta getiri olasılığı gerçekleşirse elde edilecek getiri yaklaşık 47.435.000 TL ve düşük getiri olasılığı gerçekleşirse elde edilecek getiri yaklaşık 30.000.000 TL olacaktır.

Başarısız senaryo gerçekleştiğinde ise negatif nakit akışları söz konusu olacaktır. Başarısız senaryo bize az ve çok olarak iki durum sunmaktadır. Bu senaryo ile ilgili yapılan varsayıma göre az seçeneğinin gerçekleşmesi durumunda işletme cironunun %0,5'i, çok seçeneğinin gerçekleşmesi durumunda ise cironun %2'si kadar zarar edecektir. Tüm bu varsayımlar altında oluşan karar ağacı aşağıdaki şekilde gösterilmiştir. Şeklin altında karar ağacının çözümüne dair bir tablo bulunmaktadır.



Tablo 2. Karar Ağacı Çözüm Aşamaları

İ.N.B.D. (%6)	62.875.000 (a)	x 0,2	12.575.000 (A)
İ.N.B.D. (%6)	47.435.000 (b)	x 0,7	33.204.500 (B)
İ.N.B.D. (%6)	30.000.000 (c)	x 0,1	3.000.000 (C)
A+B+C	48.779.500 (i)	x 0,8	39.023.600 (I)
Ciro x 0,005	-3.625.000 (d)	x 0,5	-1.812.500 (D)
Ciro x 0,02	-14.500.000 (e)	x 0,5	-7.250.000 (E)
D+E	-9.062.500 (ii)	x 0,2	-1.812.500 (II)
I+II			37.211.100

Karar ağacında çözüm sağdan sola doğru yapılır. İlk aşamada başarılı senaryonun gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan ihtimallerin sonuçları hesaplanır. Başarılı senaryonun gerçekleşmesi durumunda işletmenin patentin faydalı ömrü boyunca beklenen nakit akışları yüksek getiri için %6, orta getiri için %12 ve düşük getiri için %24 olarak belirlenen iskonto oranları ile indirgenerek (a), (b) ve (c) sonuçlarına ulaşılır. Daha sonra bulunan sonuçlar ilgili olasılıklarla çarpılarak (A), (B) ve (C) elde edilmiş olur. Aynı şekilde başarısız senaryonun gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan ihtimaller de varsayımlar doğrultusunda

hesaplanır. Az seçeneği için cironun 0.005 katı, çok seçeneği içinse cironun 0.02 katı hesaplanarak (d) ve (e) sonuçlarına ulaşılır. Daha sonra bu sonuçlar da ilgili olasılıklarla çarpılarak (D) ve (E) elde edilmiş olur.

Başarılı senaryo seçenekleri olan (A), (B) ve (C) toplanarak (i) ve başarısız senaryo seçenekleri olan (D) ve (E) toplanarak (ii) elde edildikten sonra, (i) başarılı senaryonun gerçekleşme ihtimali olan 0.8 ile, (ii) ise başarısız senaryonun gerçekleşme ihtimali olan 0.2 ile çarpılarak (I) ve (II) sonuçları elde edilir. Son olarak, (I) ve (II) seçenekleri toplanır. Bu toplam karar ağacı ile yapılan değerlemenin sonucudur. Değerleme sonucu ortaya çıkan 37.211.100 TL, IP SCORE® ile hesapladığımız 36.686.000 TL'ye geleneksel yöntemle elde ettiğimiz sonuçtan çok daha yakındır. Yalnızca bu sonuca bakarak modern değerlendirme yöntemlerinin geleneksel değerlendirme yöntemlerine göre daha hassas sonuçlar verdiğini söylemek mümkün olabilir.

III. PATENTLERİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesinde aktife alınma, vade farkları ve itfa gibi konularda diğer varlıklardan farklı kriterler uygulanmaktadır. Esasen maddi duran varlığın satın alım süreci ile maddi olmayan duran varlığın satın alım süreci arasında önemli bir farklılık yoktur. Farklılıklar varlıkların dönem sonu değerlemesinde meydana gelmektedir.

A. Maddi Olmayan Duran Varlıkların İlk Kayda Alımı

TMS 38 kapsamında, maddi olmayan duran varlık, gelecekte ilgili işletme için ekonomik fayda yaratma ihtimalinin olması ve maliyetinin güvenilir olarak ölçülebilmesi kriterlerinin sağlanması halinde muhasebeleştirilebilecektir (TMS 38, md.21). Standarda göre maddi olmayan duran varlıklar, ilk edinim kaydı yapılırken maliyet bedeli ile kayda alınacaklardır (TMS 38, md.24). Eğer ilgili maddi olmayan varlığın edinim sürecinde vadeli bir alış yöntemi kullanılıyor ise, vade unsurundan kaynaklanan borçlanma maliyetlerinin TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı kapsamında ayrıntılı olarak düzenlendiği üzere ayrıştırılması gerekmektedir. Edinim sürecinde vade farkı kaynaklı katlanılan maliyetler, ilgili varlığın maliyetinin bir parçası olarak değil, işletmenin katlandığı finansman giderlerinin bir parçası olarak değerlendirilmektedir (Örten ve diğerleri, 2018: 253).

BOBİ FRS setinde 14. bölümde ele alınan maddi olmayan duran varlıklar bölümünde ise, TMS 38'den farklı olarak, ilgili maddi olmayan varlık için vade unsuru kaynaklı katlanılan borçlanma maliyetlerinin 1 yıldan daha kısa süre içerisinde ödenmesi durumu söz konusu ise ilgili varlığın maliyetine eklenmesini; 1 yıldan daha uzun süre içerisinde ödenmesi durumu söz konusu ise ayrıştırılarak faiz gideri olarak nitelendirilmesi gerektiği belirtilmektedir (Güleç, 2018: 915).

B. Maddi Olmayan Duran Varlıklarda Sonraki Ölçüm ve Değerleme

Maddi olmayan varlık aktife dâhil edildikten sonra değerlendirme açısından işletme yönetiminin iki yöntemden birini kullanma inisiyatifi bulunmaktadır. İşletme maddi olmayan duran varlığı ya maliyet bedeli ile ya da yeniden değerlendirilmiş değer ile kaydedebilmektedir. Maliyet bedeli ile değerlendirme, maddi

olmayan varlığa, maliyetinden birikmiş amortismanları ve var ise hesaplanmış değer düşüklüklerinin düşülmesi ile elde edilen değer ile finansal tablolarda yer verilmesidir. Yeniden değerlendirme yöntemine göre ise, maddi olmayan varlıklar yeniden değerlendirilmiş değerleri ile finansal tablolarda yer almaktadır (Örten ve diğerleri, 2018: 253).

Yeniden değerlendirme modelinin uygulanabilmesi için, ilgili maddi duran varlığın öncelikle aktif bir piyasası olması ve gerçeğe uygun değerinin güvenilir bir şekilde tespit edilebiliyor olması gerekmektedir. Söz konusu koşulların sağlanması birçok maddi olmayan varlık açısından sağlanabilir olamayacağından, yeniden değerlendirme yöntemi pratikte çok kullanılan bir değerlendirme yöntemi olamamaktadır. Ancak eğer bir maddi olmayan varlık için yeniden değerlendirme yöntemi uygulama koşulları sağlanabiliyor ise, ilgili varlık için düzenli aralıklar ile yeniden değerlendirme yapılmaktadır. Bu süreçte aynı grupta yer alan diğer maddi olmayan varlıkların da mutlaka yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir.

Maliyet bedeli üzerinden kaydedilen maddi olmayan varlığın her dönem sonunda yeniden değerlemeye tabi tutulması nedeniyle, ilgili maddi olmayan varlığın dönem içerisinde değerinin azalmış olduğunun tespit edilmesi olasıdır. Söz konusu değer azalışı tespiti durumunda ise, TMS 36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı kapsamında değer düzeltimi yapılacak ve öncelikli olarak değer azalışı fondan karşılanacak, ardından kapsamlı kar zarar tablosuna (gelir tablosu) gönderilecektir. Elbette değerlendirme sürecinde değer azalışı kadar değer artışının da tespit edilmesi olasıdır. Bu durumda ilgili varlığın defter değeri ve piyasa değeri arasındaki fark kadar değer artışına sahip olduğunun söylenmesi mümkündür. Her ne kadar yerel mevzuata göre ihtiyatlılık kavramı gereği bir kayıt yapılmıyor olsa da, TMS/TFRS kapsamında söz konusu değer artış farkı, diğer kapsamlı gelir tablosunda özkaynak hesabı aracılığıyla kaydedilmektedir.

C. Değerlemesi Yapılan Patentin Muhasebeleştirilmesi

Muhasebe açısından değerlendirme, finansal tablolarda yer alan varlık ve kaynakların parasal değerinin belirlenmesi sürecidir. Değerleme, finansal tabloların hazırlanmasında önemli rol oynar (Senal, 2015: 3). Belirli bir tarihte mevcut olan varlık ve yükümlülüklerin değerlerinin doğru yansıtılması açısından bu değerler herkes tarafından kabul edilen objektif bir değer olması gerekir (Türel, 2012: 9). Ancak uygulama süreçlerinde gerek varlıklar gerek yabancı ve öz kaynaklar açısından bu değer yeterince objektif olmayan ölçüm esaslarına göre ortaya çıkmaktadır. Çünkü aynı varlık, yabancı veya öz kaynak için, farklı durumlarda kullanılan pek çok farklı ölçüm esasları mevcut olabilmekte ve bu durum da karışıklığa yol açabilmektedir.

Yıllardır muhasebeciler tarafından da tartışılmakta olan değerlendirme konusunun, ekonomik koşullara paralel olarak değişiklik gösterdiği görülmektedir. Uzun bir zaman dilimi boyunca benimsenen tarihsel maliyet anlayışından, günümüzde daha çok benimsenen gerçeğe uygun değer yaklaşımına doğru bir yöneliş söz konusudur ancak bu yaklaşım da herkes tarafından kabul edilmeyen ve sıkça eleştirilen bir yapıya sahiptir (Arsoy, 2009: 15). Buna karşın Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları muhasebede ortak bir dil oluşturmak

ve objektif yaklaşımlar sunmak için oluşturulmuştur (Arıcı, 2018: 10). Bu nedenle bu çalışmada finansal raporlama standartları kapsamında ön görülen yaklaşım ile değerlendirme yapılmıştır.

Maddi olmayan duran varlıklar, fayda yaratma potansiyeline sahip, ayrıştırılabilir, tanımlanabilir ancak fiziki bir niteliğe sahip olmayan varlıklardır. Bu varlıkların değerlemesine geçmeden önce aktifleştirme koşullarından bahsetmek gerekir. Bu varlıkları aktifleştirebilmek için iki genel ve üç özel koşul bulunmaktadır. Genel koşullardan ilki işletme için gelecekte fayda sağlamanın muhtemel olmasıdır. İkincisi ise maliyetinin güvenilir bir biçimde ölçülebilmesidir. Bunlara ek olarak tanımlanabilir ve belirlenebilir olması, kontrol edilebilir olması ve gelecekte ekonomik fayda sağlama potansiyeline sahip olması gerekmektedir. Bu koşulları sağlayan varlıklar aktifleştirilebilir (Örten ve diğerleri, 2018: 243).

Patent, bir fikrin hayata geçirilmesi sonrasında elde edilen bir haktır. Fikir üzerinde araştırma ve geliştirme çalışmaları yapılır ve bu çalışmaların sonucunda ortaya yenilik ve sanayiye uygulanabilirlik şartlarını sağlayan bir buluş çıkarsa bunun için patent başvurusu yapılır. Patentlerin aktifleştirilmesinde kural olarak araştırma giderleri aktifleştirilemez. Sadece geliştirme giderleri aktifleştirilir ve bu giderler patentin maliyetini oluşturur (Örten ve diğerleri, 2018: 245). TMS 38'e göre patentin ilk ediniminde yapılacak olan muhasebeleştirme işleminde maliyet bedeli ile ölçüm yapılır (Arıcı, 2018: 57).

Örnek: A işletmesi X1 patentini üretmek için 4.000.000 TL araştırma giderinin yanı sıra 10.000.000 TL geliştirme giderine katlanmıştır.

TMS 38'e göre patent üretimi süresince katlanılan ancak araştırma safhasına ait olduğu belirlenen giderler gelir tablosunda, geliştirme safhasına ait olduğu belirlenen giderler ise patentin maliyetini oluşturarak bilançoda gösterilecek ve aşağıdaki şekilde kaydedilecektir.

Şekil 2. Üretilen Patent Kaydı

263 İŞLETME İÇİNDE OLUŞTURULMUŞ MADDİ OLMAYAN DUR VARL.	10.000.000	
263.01. Patent		
750 ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME GİDERLERİ	4.000.000	
100 KASA		14.000.000
Üretilen patent kaydı		

İlk edinim sonrası dönem sonlarında yapılacak muhasebeleştirme işlemlerinde işletmeler maliyet yöntemi ve yeniden değerlendirme yöntemlerinden birini seçebilmektedir. Ancak yeniden değerlendirme yönteminin seçilebilmesi için değerlendirme yapılacak olan varlığın aktif bir piyasasının olması gereklidir. Yeniden değerlendirme, yapıldığı tarihte varlığın gerçeğe uygun değerinden birikmiş itfa ve değer düşüklüğü zararlarının düşülmesi ile elde edilen tutar üzerinden izlenmektedir (Arıcı, 2018: 57).

Maddi olmayan duran varlıkların genellikle aktif bir piyasası yoktur. Bunun nedenlerinden biri, fiyatların çoğu zaman kamuya açık olmamasıdır. Bir

diğer önemli nedeni ise, maddi duran varlıkların satış işleminin sık karşılaşılan işlemlerden biri olmamasıdır. Bu nedenle maddi olmayan duran varlıkların değerlendirme süreçlerinde, yeniden değerlendirme yöntemine uygulamada çok sık rastlanılmaz (Arıcı, 2018: 58).

Aktaş (2013) tarafından yapılan bir araştırmada standardı kullanan işletmeler üzerinde 2005 ve 2011 yıllarına dair incelemeler yapılmış ve yeniden değerlendirme modelini kullanan işletme sayısının oldukça az olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak işletmelerin büyük çoğunluğunun maliyet modelini seçtiği ifade edilmiştir. Nitekim, Bal (2019) tarafından yapılan ve bu çalışmanın devamı niteliğinde olan tez çalışmasında ise yaklaşık 155 işletmenin 2012 ve 2017 yıllarında kullandığı yöntemler incelenmiştir. Bu işletmelerden 2012 yılında 110, 2017 yılında ise 84 işletmenin maliyet yöntemini seçtiği görülmüştür. Yeniden değerlendirme yöntemini tek başına kullanan hiçbir işletme yoktur. Kalan işletmeler ise yeniden değerlendirme yöntemini maliyet yöntemi ile birlikte kullanmışlardır. Kısaca çoğunluk maliyet yöntemine yönelmiş ve hiçbir işletme tek başına yeniden değerlendirme yöntemini seçmemiştir. Bu bağlamda hem Aktaş (2013) hem de Bal (2019) tarafından yapılan çalışmalar benzer sonuç vermiştir.

Örnek: A işletmesi X1 patentini 10.000.000 TL maliyet bedeli ile üretmiş ve bu ilk edinme kaydı daha önce yapılmıştır. T1 tarihinde X1 patenti B işletmesinde yapılan değerlendirme sonucunda hesaplanan 36.686.000 TL' ye satılmıştır.

Buna göre, A işletmesi bu satıştan 26.686.000 TL kar elde etmiştir ve B işletmesi için X1 patentinin maliyeti 36.686.000 TL olarak belirlenmiştir.

Şekil 3. Patent Satış Kaydı

102 BANKALAR		36.686.000	
	263 İŞLETME İÇİNDE OLUŞTURULMUŞ MADDİ OLMAYAN DUR.VARL.		10.000.000
	263.01. Patent		
	648 MADDİ VE MADDİ OLMAYAN DURAN VARL. SAT. ORTAYA ÇIKAN KAZANÇLAR		26.686.000
A İşletmesi için patent satış kaydı			

Yukarıda A işletmesine ait patent satış kaydı bulunmaktadır. Bu kayıt KGK tarafından 2018 yılında yayınlanan “Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı” ile uyumlu olarak yapılmıştır (KGK, 2018). Daha önce yapılan ilk edinim kaydında 10.000.000 TL borçlandırılmış olan 263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar hesabı 10.000.000 TL alacaklandırılarak kapatılmıştır. Değerleme sonucunda ortaya çıkan ve patentin fiyatı olarak belirlenen 36.686.000 TL işletmenin bankasına yatırılmıştır. Aradaki fark ise 648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar hesabı vasıtasıyla kaydedilmiştir.

Aşağıda ise B işletmesinin yapması gereken kayıt yer almaktadır.

Şekil 4. Patent Alış Kaydı

262 İŞLETME DIŞINDAN ELDE EDİLMİŞ MADDİ OLMAYAN DUR.VARL. 262.01. Patent	36.686.000	
102 BANKALAR		36.686.000
B İşletmesi için patent alış kaydı		

Değerleme sonucunda ortaya çıkan ve aynı zamanda satış fiyatı olarak belirlenen 36.686.000 TL patenti satın alan B işletmesi için patente ait maliyet bedeli olarak değerlendirilir. Bu bağlamda bu tutar 262 İşletme Dışından Elde Edilmiş Maddi Olmayan Duran Varlık hesabına kaydedilir. Ödeme banka aracılığı ile yapıldığından 102 bankalar hesabı da aynı tutarda alacaklandırılır.

SONUÇ

Maddi olmayan duran varlıkların öneminin giderek arttığı günümüzde işletmeler bazen rekabeti sürdürebilmek bazense rekabette avantaj sağlayabilmek için maddi olmayan duran varlıklara yatırım yaparlar. Patent, buluş sahibine buluşunu üretme, pazarlama ve satma gibi haklar veren ve buluşu üçüncü kişilere karşı belirli süre ile yasal olarak güvence altına alan gayri maddi duran varlıktır. Fikri mülkiyet haklarından biri olan patent, buluş sahibinin haklarını korurken aynı zamanda toplumun çıkarlarını da gözetir.

Bir buluşun ortaya çıkması çoğu zaman oldukça maliyetlidir. Patent koruması olmasaydı buluş sahibi buluşunun kopyalanmasından ötürü büyük zarar göreceğinden buluş yapma konusunda istekli olmayabilirdi. Bu nedenle patentin buluş yapılmasını motive edici bir yanının olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca patent bilginin paylaşılması anlamında da önemli rol oynar. Bilimsel ilerleme çoğu zaman kümülatiftir. Buluş sahibi patent aldığı anda bir yandan kendisini koruma altına alırken diğer yandan kendindeki bilgiyi halka açmış olur. Patent hakkının belirli bir süre ile sınırlandırılmış olması buluş sahibi ile toplum arasında dengeyi kurmak adınadır. Süre sonunda bilgi topluma mâl olur.

Buluşun ticarileşmesi noktasında önemli katkılar sağlayan patent bu özelliği ile bir değer yaratmaktadır. Patentin sınırlı ömrü boyunca patente konu olan üründen elde edilecek gelirler ile patent değeri arasında pozitif ilişki vardır. Ancak patent değeri bunun dışında pek çok faktörden etkilenmektedir. Bu nedenle patentin değerini tespit etmek oldukça zor olabilmektedir.

Değerleme, varlığın fiyatının tespit edilmesi anlamına gelen güncel bir ifadedir. Patent değerlendirme yapmak için kullanılan pek çok yaklaşım ve yöntem bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan yazında en yaygın şekilde karşımıza çıkanları geleneksel yaklaşımlar olarak adlandırılan yaklaşımlardır. Maliyet yaklaşımı, gelir yaklaşımı ve pazar yaklaşımı olmak üzere üçe ayrılan bu yaklaşımların altında pek çok yöntemden bahsetmek mümkündür. Her bir yöntemin avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Bu nedenle genel geçer bir patent değerlendirme yönteminden bahsetmek mümkün değildir. Değerleme yapan taraflar uygun değerlendirme yöntemini kendileri seçerler.

Geleneksel yaklaşımların yetersiz olduğundan hareketle ortaya modern yaklaşımlar çıkmıştır. Reel Opsiyon, Karar Ağacı ve Monte Carlo yaklaşımları ve çeşitli yazılımlar ile yapılan değerlemeler modern yaklaşımın örnekleridir. Ancak modern yaklaşımlar ile yapılan değerlemenin de objektif sonuçlar verdiği söylenemez. Bu nedenle literatürde tıpkı geleneksel yaklaşımlar gibi modern yaklaşımlar da yoğun bir şekilde eleştirilmektedir.

İşletme değerinin belirlenmesinde maddi olmayan duran varlıkların önemi büyüktür. Bu nedenle bu varlıklar da işletmelerin finansal tablolarında yer almaktadır. Bilgi kullanıcıları doğru kararlar alabilmek için bu gibi bilgilere ihtiyaç duyarlar. Bu bilginin oluşabilmesi için öncelikle maddi olmayan duran varlığın değerinin tespit edilmesi ve daha sonra bu değerın muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

Değerleme işlemi daha çok maddi olmayan duran varlığın devredilmesi, lisanslanması, işletmenin satılması ya da işletme birleşmeleri konu olduğu zamanlarda önem kazanır ve değerlemenin amacına uygun bir değerlendirme yöntemi seçilmesi de oldukça önemlidir.

Maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesi ise TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardına göre yapılır. Standartta aktifleştirme koşulları, elde etme, ölçme, ilk muhasebeleştirme, daha sonra yapılan yeniden değerlendirme, elden çıkarma ve itfa gibi konular yer almaktadır. Ayrıca standarda göre işletme içinde yaratılan varlıklarda araştırma ve geliştirme aşamalarının ayrı ayrı incelenmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada örnek bir rapordan yararlanılarak patent değerlemesinin nasıl yapıldığı incelenmiştir. Örnek oluşturması açısından, bir değerlendirme firması tarafından hazırlanan A işletmesine ait X1 patentinin değerinin tespit edildiği bir rapor edinilmiştir.

Raporda patentin değeri yaklaşık 37.700.000 TL olarak hesaplanmıştır. Rapordan elde edilen veriler ışığında aynı patent IP SCORE® programı ile tekrar değerlendirilmiş ve 36.686.000 TL sonucuna ulaşılmıştır. Buna ek olarak indirgenmiş net nakit akışları yöntemi ile yapılan değerlendirme sonucunda 47.435.000 TL ve karar ağacı yöntemi ile yapılan değerlendirme sonucunda 37.211.100 TL tutarlarına ulaşılmıştır.

Genel geçer bir patent değerlendirme yöntemi yoktur. Tüm değerlendirme yöntemlerinin avantajlarının yanında dezavantajları da vardır.

Modern yöntemler geleneksel yöntemlere oranla daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Modern yöntemlerde genellikle nitel ve nicel verilerin harmanlanması ile geleneksel yöntemlerin kapsamı genişletilmektedir. Bu modern yöntemlerin daha üstün olduğu anlamına gelmemektedir. Literatürde modern yöntemler objektif olmadıkları gerekçesiyle eleştirilmektedir. Bu çalışmada ulaşılan sonuçları incelediğimizde ise modern yöntemlerle yapılan değerlemelerin sonuçlarının birbirine yakın olduğunu görmekteyiz. Bu bağlamda, bu örnekte modern yöntemlerin daha tutarlı sonuçlar verdiğini söyleyebiliriz.

Muhasebeleştirme açısından bakacak olursak, ilk edinim sonrası dönem sonlarında yapılacak muhasebeleştirme işlemlerinde işletmeler maliyet yöntemi ve

yeniden değerlendirme yöntemlerinden birini seçebilmektedir. Ancak yeniden değerlendirme yönteminin seçilebilmesi için değerlendirilmesi yapılacak olan varlığın aktif bir piyasasının olması gereklidir.

Patent kavramını incelediğimizde doğası gereği eşsiz olduğunu görüyoruz ve bu bağlamda aktif bir piyasadaki söz etmek mümkün değildir çünkü her patent özeldir ve farklı bir patent için yapılan işlem baz alınarak işletmenin elindeki patente dair tahmin yürütülemez.

Yeniden değerlendirme yöntemini kullanabilmek için varlığın aktif bir piyasası olması gerektiğinden ve patentlerin doğası gereği eşsiz olmalarından kaynaklı olarak patentlerin muhasebeleştirilmesinde yeniden değerlendirme yöntemini kullanmak doğru olmayabilir. Ancak değerlendirme sonucunda elde edilen tutar bir satış söz konusu olduğunda satış fiyatının tespiti için kullanılabilir. Değerleme tutarı üzerinden yapılan bir satış işlemi sonucunda bu tutar satın alan işletme için maliyet bedelini oluşturur. Bu bağlamda uygulama örneğimizde yer alan A işletmesine ait X1 patenti için yapılan değerlendirme ancak patent fiyatının tespiti için kullanılabilir. Patent muhasebeleştirilirken maliyet yöntemi kullanılarak muhasebeleştirme işlemi yapılır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Aktaş, R. (2013). Türkiye Muhasebe/ Finansal Raporlama Standartları Açısından Muhasebe Politikaları, Tahminler ve Hatalar (İMKB Şirketleri Üzerine Bir İnceleme) Ankara: Gazi Kitabevi.
- Alper, D. (2011). Patent Değerlemesi ve Reel Opsiyonlar. Business and Economics Research Journal. 2(1): 153-172.
- Arıcı, N. (2018). Gerçeğe Uygun Değer Muhasebesi: Sermaye Piyasalarında Kullanımı Üzerine Bir Araştırma. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Arsoy, A. (2009). Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarına Göre Gerçeğe Uygun Değer. Bursa: Dora.
- Bader, M.A. ve Rüether, F. (2009). Still A Long Way To Value-Based Patent Valuation: The Patent Valuation Practices Of Europe's Top 500. les Nouvelles, 121-124.
- Bal, M. (2019). BİST'te İşlem Gören İmalat Sektöründeki İşletmelerin TMS 8 Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerindeki Değişiklikler ve Hatalar Standardı Açısından İncelenmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Manisa: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cemalcılar, Ö. ve Önce, S. (1999). Muhasebenin Kuramsal Yapısı. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi.
- Chaplinsky, S. (2002). Methods of Intellectual Property Valuation. University of Virginia Darden School Foundation.
- Çaldağ, Y. ve Ayanoğlu, Y. (2015). Genel Muhasebe. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ersoy, A. ve Buyruk Akbaba, A.N. (2014). Patentlerin Değerlemesi ve Muhasebeleştirilmesi. Maliye Dergisi. 166 (1): 221-242.

- Ghafele, R. ve Bogetoft R.K. (2018). Using Patent Valuation Methods to Assess Damages in Patent Infringement Cases Under the Unified Patent Court. *World Patent Information* 52 (1): 1-8.
- Güleç, Ömer F. (2018). Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların BOBİ FRS ve TFRS Açısından Değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10 (4): 901-921.
- Güneş, İ. (2014). Patent Hakkı ve Bu Hakkın Komşu Kavram ve Hukuki Yollarla İlişkileri. *Adalet Dergisi*. 48(1): 189-207.
- Hernández-García ve diğerleri (2018). A Real Option Based Model for the Valuation of Patent Protected Technological Innovation Projects. *World Patent Information* 53 (1): 24–38.
- Holt, K.F. ve diğerleri (2015). What's It Worth: Principles of Patent Valuation. *Landslide*.
- Karğın, M. (2011). TFRS ve Yeni Türk Ticaret Kanunu Kapsamında İşletme Birleşmelerinin Değerlendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Örten, R., Kaval, H., Karapınar, A. (2018). Türkiye Muhasebe – Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları: 2018 TMS-TFRS. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Pitkethly, R. (1997). The valuation of patents: a review of patent valuation methods with consideration of option based methods and the potential for further research. *Research Papers in Management Studies-University of Cambridge Judge Institute of Management Studies*.
- Saaranto, A. (2016). A Review of the Methods for Valuing Intellectual Property Rights. Bağımsız Araştırma Projeleri. Finlandiya: Aalto Üniversitesi.
- Sarı, E.S. (2009). Marka Değeri, Marka Değerleme Yöntemleri ve Muhasebe Açısından Marka Değeri. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sarı, O. (2018). Patent Lisans Sözleşmesi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Senal, S. (2015). Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü ve Denetimi. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Sözer, M.N. (2008). Patent Değerlemesi ve Türkiye'deki Uygulamaları. Uzmanlık Tezi. Ankara: T.C. Türk Patent Enstitüsü Patent Daire Başkanlığı.
- Taş, O., Yaşaroğlu Ç. ve Tokmakçıoğlu K. (2007). Finansal Opsiyonlarla Reel Opsiyonların Karşılaştırılması ve Gerçek Bir Yatırım Projesinde Reel Opsiyonların Hesaplanması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 22(2): 339-355.
- Tonisson, L. ve Maicher, L. (2012). Patents, Their Importance and Valuation Methods. *Fraunhofer MOEZ Working Paper*, 3 (1).
- Tunç, H. (2008). Bir Yenilik Göstergesi Olarak Patent ve Türkiye Patent Performansı. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Türel, A. (2012). Finansal Raporlamada Gerçeğe Uygun Değer Yaklaşımı. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Yavuz, N. (2018). Patent Değerlerinin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Sıralanması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kamu Gözetim Kurumu (KGK). Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı (KGK 2018/18).
- TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı
- Türk Patent ve Marka Kurumu. <https://www.turkpatent.gov.tr> (Erişim Tarihi: 04.03.2019).

SUMMARY

Under today's economic conditions, the importance of intangible assets is increasing. Businesses that want to gain competitive advantage have to turn to innovations that are difficult to copy by their competitors. Having more tangible assets is no longer sufficient for sustainable competition. While intellectual property rights add great value to businesses, it is not always easy to calculate this value. From this perspective, intellectual property rights and especially the concept of patent are emphasized in this study. In addition, the concept of valuation is

explained and valuation methods are mentioned and there is a patent valuation example in the study. Furthermore, recognition of a patent is tried to be explained in the respect of TAS 38: The Standard of Intangible Assets.

In this study, how the patent valuation is done is examined by using a sample report. As an example, a report has been obtained, in which the value of the X1 patent belonging to enterprise A, prepared by a valuation firm, is determined. In the report, the value of the patent was calculated as approximately 37,700,000 TL. In the light of the data obtained from the report, the same patent was re-evaluated with the IP SCORE® program and the result was 36,686,000 TL. In addition, as a result of the valuation made with the discounted net cash flow method, 47.435.000 TL and as a result of the valuation made with the decision tree method, 37.211.100 TL has been reached.

From the point of view of accounting, the patent is a unique asset by nature and it is not possible to talk about an active market in this context, because each patent is private and it is not possible to predict the patent in the possession of the enterprise based on the transaction made for a different patent. In this context, the valuation made for the X1 patent of enterprise A in our application example can only be used to determine the patent price. While accounting for a patent, accounting is done using the cost method.

As a result of the study, it can be said that there is no generally accepted patent valuation method. All valuation methods have advantages as well as disadvantages. Modern methods have a more complex structure than traditional methods. In modern methods, the scope of traditional methods is generally expanded by blending qualitative and quantitative data. This does not mean that modern methods are superior. Modern methods are criticized in the literature on the grounds that they are not objective. When we examine the results obtained in this study, we see that the results of valuations made with modern methods are close to each other. In this context, we can say that modern methods give more consistent results in this example.

Petrol Fiyatlarının Hisse Senedi Getirisi ve Özsermaye Karlılığı Üzerine Etkisi: XKMYA Örneği

Toprak Ferdi KARAKUŞ* Seda TURNACIGİL** Ecem ÖZHAN***

ÖZ

Ekonomide finansal piyasalarda yer almasının yanı sıra üretim girdisi olarak kullanılan petrol, ülke ekonomilerinde önemli rol oynamaktadır. Petrolün girdi olarak yer aldığı ekonomilerde, petrol fiyatı değişiklikleri sonucunda şirketlerin maliyetleri ve nakit akışları değişmekte ve dolayısıyla şirketlerin karlılıkları etkilenebilmektedir. Bu bağlamda petrol, finansal piyasaları etkileyebilme gücüne sahiptir. Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da (BİST) petrokimya endüstrisinde (XKMYA) faaliyet gösteren şirketlerin özsermaye karlılıkları (Revenue on Equity – ROE), hisse getirileri ve ham petrol fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak XKMYA endeksinde işlem gören 16 adet şirketin 2010-2019 yılları arasındaki çeyrek dönemlik hisse senedi getirisi ve ROE verileri, bağımsız değişken olarak ise ham petrol varil fiyatı (WTI) kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre, petrol fiyatlarının XKMYA endeksinde yer alan şirketlerin hisse senedi getirilerine %5 anlamlılık düzeyinde etkisi bulunmuştur. Ayrıca petrol fiyatları ile şirketlerin ROE değerleri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır. Ek olarak; petrol fiyatlarının hisse senedi getirilerine etkisi birinci gecikmeden sonra pozitif olurken araştırma bulgularına göre petrol fiyatları ile şirketlerin ROE değerleri arasında 3. ve 4. gecikme dönemlerinde anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Borsa İstanbul (BİST), Petrokimya Endüstrisi, Ham Petrol Fiyatı, Özsermaye Karlılığı (ROE)

JEL Sınıflandırması: G11, G12

The Effect of Oil Prices on Return of Shares and Revenue on Equity: The Example of XKMYA

ABSTRACT

Oil which is used as a production input, plays an important role in the economy of the country, as well as taking place in the financial markets in the economy. In economies where oil is used as an input, costs and cash flows of companies change as a result of oil price changes and thus the profitability of companies can be affected. In this context, oil has the power to affect financial markets. In this study, the causality relationship between the equity profitability (revenue on equity – ROE), stock returns and crude oil prices (Western Texas Intermediate-WTI) of companies operating in the petrochemical industry (XKMYA) in Borsa Istanbul (BIST) is examined. In the study, quarterly stock returns and ROE data of 16 companies traded in XKMYA index between 2010 and 2019 are used as dependent variables and crude oil barrel price is used as independent variable. According to the research findings, oil prices have a 5% significance level effect on the stock returns of companies in the XKMYA index. In addition, a significant and positive relationship was found between oil prices and companies' ROE values. In addition; while the effect of oil prices on stock returns was positive

* Araştırma Görevlisi, Toros Üniversitesi İİBF, toprak.karakus@toros.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-5041-2009

** Dr. Öğr. Üyesi, Toros Üniversitesi İİBF, seda.turnacigil@toros.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-8573-8412

*** Araştırma Görevlisi, Toros Üniversitesi İİBF, ecem.ozhan@toros.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-1528-9460

after the first lag according to the research findings, a significant and positive relationship was found between oil prices and ROE values of companies in the 3rd and 4th lag periods.

Key Words: *Borsa İstanbul (BIST), Petrochemical Industry, Crude Oil Price, Return on Equity (ROE)*

JEL Classification: *G11, G12*

GİRİŞ

Üretimde bir enerji kaynağı olarak kullanılan petrol, küresel ekonomide oldukça önemli bir yere sahiptir. Üretimde kullanılmasının yanı sıra petrol bir üretim faktörüdür ve enerji sektöründen inşaat ve ulaştırma sektörlerine kadar birçok alanda girdi olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla petrol fiyatlarında oluşan değişimlerden, petrol arz eden ve petrolü talep eden ülkeler farklı açılardan etkilenmektedir. Petrolün fiyatında oluşacak bir artış, petrol ihraç eden ülke açısından gelirden artış olarak gözlemlenirken; petrol ithal eden ülke için maliyetlerde artış anlamına gelmektedir. Reel piyasalarda petrol açısından durum bu şekilde iken, finansal piyasalarda da petrol bir türev araç olarak kullanıldığından, yatırımcılar açısından fiyatlardaki değişim önem arz etmektedir (Park ve Ratti, 2008). Öte yandan portföy yönetimi açısından bakıldığında zaman, hisse senetleri ve petrol fiyatlarının etkilendiği birtakım ortak makroekonomik faktörlerin varlığı sebebiyle, küresel bazda toplam taleplerin içerisinde petrol ve hisse senetleri üzerinde yaşanan talep değişiklikleri kendisini göstermektedir (Bernanke, 2017).

Petrol, temel emtialar ile kıyaslandığında zaman sahip olduğu yaygın etkisi sebebiyle büyük önem arz etmektedir. Petrol ürünü, endüstrilerde hem temel hammadde hem de endüstride temel materyaller ile kullanılmaktadır. Ayrıca sanayi için oldukça kritik olan ulaşım ve enerji ihtiyacı da petrole bağlı olduğundan firmaların nakit akışlarını ve karlılıkları da etkilemektedir. Petrol ayrıca varlıkların fiyatlanmasında da etkilidir çünkü enflasyondan ve reel faizden de etkilenmektedir; dolayısıyla iskonto oranı tahminlerini de etkileyebilmektedir (Karcıoğlu ve Ağırman, 2017).

Petrol fiyatlarında yaşanan artışın reel ekonomideki ve sermaye piyasasındaki etkisi birçok yönden incelenebilmektedir (İşcan, 2010; Lardic ve Mignon, 2006; Basher ve Sadorsky, 2006). Öncelikle, petrol fiyatlarının artması üretimde maliyetlerin artması dolayısıyla toplam çıktının (üretilen miktarın) azalması anlamına gelmektedir. Öte yandan fiyatlardaki artış petrol ithal eden ülkelerin dış ticaret dengesinde açığa neden olacaktır ve bu açığın artmasıyla birlikte ülkeler arasında servetin petrol ithal eden ülkelere petrolü ihraç eden ülkelere doğru el değiştirmesi söz konusu olacaktır. Başka bir açıdan, petrol fiyatlarının artmasıyla piyasadaki para talebi artabilmekte, aşırı talep oluşması durumunda faizlerin artması durumuyla karşılaşılabilir. Ekonomik aktivitelerde yaşanan petrol kaynaklı zayıflamaların sonucunda, piyasalarda faiz ve enflasyon riskiyle karşılaşılabilir.

Reel ekonomide yaşanan gelişmeler, hisse senedi piyasasını da etkilemektedir (Campbell, 1995). Petrolde yaşanan değişiklikler neticesinde, doğrudan ya da dolaylı olarak şirketlerin karlılıklarında değişim yaşanmakta;

değişimler sonucunda bu şirketlerin hisse fiyatları da değişebilmektedir. Öte yandan petrolde yaşanan değişimlere oldukça hassasiyet gösteren bir şirketin hissedarları, maruz kalınan fiyat riskinden dolayı yaptıkları yatırımdan beklentileri de yüksek olacaktır. Petrol üretimi yapan sektör dışındaki diğer sektörlerde, petrole dayalı oluşan maliyet artışları, üretilen mal ve hizmetlerin maliyetlerine yansıtılmadığı takdirde hisse senedi fiyatını belirleyici olan dağıtılmamış kârların azalmasına yol açabilmektedir (Bernanke, 1997).

Petrol fiyatları ile hisse senedi fiyatı arasındaki ilişkiyi sermaye varlıkları fiyatlama modeline göre açıklamak gerekirse, bir varlığın değeri gelecekte yaratabileceği nakit akışlarının bugünkü değeri olduğu bir ortamda, petrolden kaynaklı maliyet artışları neticesinde nakit akışlarında azalma gerçekleşebilmektedir ve varlık için belirlenen iskonto oranını artırmaktadır (Doğukanlı, 2012). Hisse senetlerinden oluşan bir portföyün getirisi, o portföyde yer alan şirketlerin içerisinde ne kadarının petrol ürettiği ne kadarının ise petrol tükettiğine bağlı olabilmektedir. Eğer bir portföyde petrol talep eden şirket sayısı fazla ise, petrol fiyatlarında yaşanacak bir artış durumunda o portföyün toplam getirisinde azalma meydana gelebilmektedir.

Sırada petrol fiyatlarında geçmişte yaşanan değişimlerden bahsedilmektedir. Petrolde yaşanan değişimlerin arkasında birçok sistematik faktör yer alabilmektedir.

I. PETROL FİYATLARININ GEÇMİŞİ

Ekonomiler için ciddi enerji kaynağı olması sebebiyle, petrolün fiyatlarında yaşanan değişimler ekonomilerde resesyona varabilen ya da genişlemelerin önünü açan faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Basher ve Sadorsky, 2006). Petrol fiyatlarında 1984-2019 yılları arasında yaşanan değişimler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Yıllara Göre Ham Petrol Fiyatlarındaki Değişim

Yıllar	West Texas Intermediate Varil Fiyatı (\$/varil)	Yıllar	West Texas Intermediate Varil Fiyatı (\$/varil)
1984	29.39	2002	26.16
1985	27.98	2003	31.06
1986	15.05	2004	41.49
1987	19.19	2005	56.59
1988	15.98	2006	66.04
1989	19.67	2007	72.20
1990	24.46	2008	100.06
1991	21.53	2009	61.92
1992	20.57	2010	79.45
1993	18.45	2011	95.04
1994	17.21	2012	94.13
1995	18.42	2013	97.99
1996	22.16	2014	93.28
1997	20.61	2015	48.71
1998	14.39	2016	43.34
1999	19.31	2017	50.79
2000	30.37	2018	65.20
2001	25.93	2019	57.03

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy (2020).

Ulusal ekonomileri etkileyen dünya çapında yaşanan olaylardan bazıları aşağıda listelenmektedir (Akbulak, 2020):

- 1987 Kara Cuma
- 1997 Asya Finansal Krizi
- 2001 Türkiye Ekonomik Krizi
- 2003-2009 Petrol Fiyatı Balonu
- 2007-2009 Küresel Kriz
- 2015 Çin Hisse Senedi Piyasası Krizi
- 2020 Petrol Fiyatları Düşüşü

Yukarıda belirtilen finansal krizler ve bunların dışında yaşanan sosyoekonomik ve politik krizler neticesinde petrol fiyatları da etkilenmekte ve bunun sonucunda petrole bağlı tüm ekonomiler de yaşanan gelişmelerden etkilenmektedir.

A. Literatür

Petrol fiyatlarının makroekonomik değişkenler ve firma karlılıkları ile etkileşimiyle alakalı literatür çalışması örneklerine ilgili bölümde verilmiştir.

Chen vd. (1986), çalışmalarında petrol fiyatlarında yaşanan değişimin hisse senedi piyasalarında fiyatlanmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Kaneko ve Lee (1995), çalışmaları sonucunda Japonya hisse senedi piyasasında bir risk faktörü olarak petrol fiyatlarının ön plana çıktığını gözlemlemişlerdir.

Jones ve Kaul (1996), İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde oluşan petrol fiyatlarındaki değişimlerin hisse senedi piyasalarında ve reel nakit akışları üzerinde nasıl etkisi olduğunu gözlemlemeyi amaçlamışlardır. Yapılan çalışma neticesinde petrol fiyatlarındaki değişimin hisse senedi piyasalarında anlamlı ve negatif etkisinin olduğu tespit edilmiş olup, ABD ve Kanada hisse senedi piyasalarının petrol şoklarına olan tepkisinin, yalnızca gerçek nakit akışları üzerinde yaşanan etki üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Birleşik Krallık ve Japonya gibi ülkelerin hisse senedi piyasalarında ise petrol fiyatlarındaki değişim yalnızca hisse senedi fiyatlarını değil, reel nakit akışlarını ve beklenen getirilerin değişimlerini de etkilemiştir.

Huang ve diğerleri (1996), yaptıkları çalışma neticesinde 1979-1983 tarihleri arasında yaşanan petrol fiyatlarındaki değişimlerin, S&P 500 hisse senedi piyasası üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını gözlemlemiştir. Bu bağlamda, yapılan çalışma alanda genel olarak gözlemlenen sonuçların dışında bir sonuç vermiştir.

Faff ve Brailsford (1999), Avustralya'da paketleme ve taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların petrol fiyatlarındaki artıştan olumsuz yönde etkilendiğini, enerji sektöründe faaliyet gösteren firmaların karlılığının ise petrol fiyatlarının artışından olumlu yönde etkilendiğini çalışmalarında ispatlamışlardır.

Sadorsky (1999), 1947-1996 yılları arasında hisse senedi piyasalarında petrol fiyatlarının etkisini araştırdığı çalışmada, petrol fiyatlarındaki değişimin S&P 500 hisse senedi piyasası getirileri üzerinde anlamlı ve negatif bir etkisinin olduğunu gözlemlemiştir.

Henriques ve Sadorsky (2008), dört değişkenli otoregresyon (enerji sektörü firmalarının hisse fiyatları, teknoloji sektörü firmaları hisse senetleri, petrol fiyatları ve faiz oranları) ve Granger nedensellik modeli kullanmıştır. Pasifik hisse senedi piyasasında işlem gören enerji sektöründe faaliyet gösteren firmaların Ocak 2001-Mayıs 2007 tarihleri arasındaki haftalık verileri kullanılarak yapılan çalışmanın sonucunda, petrol fiyatları ve alternatif enerji sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin hisse senedi fiyatları arasında nedensellik tespit edilmiştir.

Park ve Ratti (2008), petrol fiyatlarında yaşanan şokların hisse senedi getirileri üzerinde etkisi olup olmadığını incelemek amacıyla, ABD ve 13 Avrupa ülkesini ve Ocak 1986-Aralık 2005 yılları arasını örneklem aldıkları çalışmada; petrol fiyatlarında yaşanan değişimlerin/şokların, yaşandığı zaman diliminde ya da değişimin yaşandığı ayı takip eden bir sonraki ayda hisse senedi getirileri üzerinde anlamlı etkisi olduğunu gözlemlemiştir. Ayrıca petrol ihraç eden şirketlerin -örneğin örneklem içerisnde Norveç ülkesi ihracatçı konumundadır- hisse senetleri getirileri ile petrol fiyatları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

İşcan (2010), BİST (eski adıyla İMKB) endeksi günlük verileri üzerinden birim kök testi, Johansen eşbütünlük testi ve Granger nedensellik testi kullanılarak yapılan çalışmasında petrol fiyatları ve hisse fiyatları üzerinde uzun vadeli bir eşbütünlük ve anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir.

Dayanandan ve Donker (2011), ham petrol fiyatları, sermaye yapısı, firma büyüklüğü ve karlılık oranları arasındaki ilişkiyi saptamaya çalışmıştır. Kuzey Amerika'da faaliyet gösteren petrol firmalarının 1990 – 2008 yılları arasındaki karlılık oranları üzerinde petrol fiyatlarının etkisi araştırılmıştır. Üstel kareler yöntemi, sabit ve rassal etkiler modelleri ve GMM modeli kullanılmıştır. Araştırma sonucu olarak petrol fiyatları ile Kuzey Amerika'da faaliyet gösteren petrol firmalarının karlılık oranları arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki gözlemlenmiştir. Çalışmada ayrıca 2007-2008 finansal krizinin ve yine aynı dönemlerde gerçekleşmiş olan Asya finansal krizi ve Amerika'da yaşanan 9 Eylül olayının etkisi araştırılmış; 2007-2008 finansal krizinin firma karlılıkları üzerinde negatif etkisi olduğu saptanmış olup, bahsedilen diğer küresel krizlerin bu firmaların karlılıkları üzerinde anlamlı bir etkisi saptanamamıştır.

Narayan ve Sharma (2011), New York hisse senedi piyasasında işlem gören farklı sektörlerde yer alan toplamda 14 farklı sektörden 560 firma üzerinde firma karlılığının üzerinde petrol fiyatlarının bir etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Araştırma bulgularına göre, petrol fiyatları genel olarak tüm sektörde istatistiksel açıdan anlamlı ve negatif bir etkiye sahiptir ve bu etki sektörel bazda ve firma büyüklüğü bazında değişmektedir; firma büyüklüğü arttıkça petrol fiyatlarındaki değişimden dolayı firma karlılığı daha büyük ölçüde etkilenmektedir, ayrıca taşımacılık ve imalat sektörlerinin petrol kaynaklı girdi maliyetlerinin diğer sektörlerle göre daha fazla olmasından dolayı petrol fiyatlarındaki dalgalanmalarına karşı daha hassas oldukları gözlemlenmiştir.

Aloui ve Jammazi (2012) çalışmalarında petrol fiyatlarında yaşanan şokların gelişmekte olan ülkelere 25 tanesinin hisse senedi piyasalarındaki

etkisini incelemiştir. Çoklu değişkenli fiyatlama modeli üzerinden yapılan araştırma bulgularına göre petrol fiyatlarında yaşanan riskler hisse senedi piyasasına yansımakta ve piyasada fiyatlanmaktadır.

Alper, Aydoğan, Özkan, Kara (2016), 2000-2015 yılları arasında petrol fiyatlarındaki değişimlerin, BİST'te imalat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin karlılıkları üzerindeki etkisi araştırılmış. Sistem GMM yöntemi kullanılmış, karlılık oranlarından Tobin Q ve ROE üzerinde fiyat değişimlerinin ne tür etkisi olduğu saptanmaya çalışılmış. Türkiye, petrol ithal eden bir ülke olduğundan, petrol fiyatlarındaki artışın girdi maliyetlerini doğrudan ya da dolaylı şekilde artıracığından piyasayı olumsuz etkileyeceği öngörülmektedir. Nitekim çalışmanın sonucunda, petrol fiyatları ile piyasada işlem gören firma karlılıkları arasında anlamlı ve negatif bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Bagirov ve Mateus (2017), çalışmalarında petrol fiyatları ile Avrupa hisse senedi piyasaları arasında tek yönlü yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Ek olarak çalışmadan elde edilen bir diğer sonuç da ham petrol fiyatlarının Batı Avrupa'daki borsalarda işlem gören petrol ve doğalgaz firmalarının performansını önemli ölçüde pozitif yönde etkilediğidir.

Oralbaykızı (2019), petrol fiyatlarındaki değişimlerin BİST 100 endeksi ile XULAS, XKMYA ve XUSIN getirileri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Mayıs 2001 – Nisan 2017 dönemlerini kapsayan çalışmada VAR yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgulara göre XULAS, XKMYA ve XUSIN endeks getirilerindeki değişimleri en çok açıklayan değişkenin BİST 100 olduğu tespit edilirken petrol fiyatlarındaki değişimlerin ilgili sektör endeksleri üzerindeki etkisinin çok sınırlı olduğu belirlenmiştir.

Akgüneş (2020), çalışmada petrol fiyatları ve BIST Kimya, Petrol, Plastik endeksinde bulunan firmaların karlılıkları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma kapsamında endekste yer alan 18 firmanın 2009-2019 arasındaki çeyrek dönemlik verileri kullanılmıştır. Çalışmada Tam Düzeltilmiş En küçük Kareler (FMOLS) ve Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) yöntemleri kullanılmıştır. Çalışmada ROA, ROE, ROS değişkenleri bağımlı değişkenler olarak belirlenmiş; petrol, cari oran, likidite oranı ve kaldıraç oranı ise bağımsız değişkenler olarak seçilmiştir. Çalışma sonucunda petrol fiyatlarındaki artış firma karlılığını aynı yönde etkilediği belirlenmiştir.

Shabbir vd. (2020), çalışmalarında 1991-2016 dönemi arasındaki altın fiyatları, borsa ve petrol fiyatlarına ilişkin veriler kullanılarak Pakistan piyasası hisse senedi getirileri ile ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmada Artırılmış Dickey-Fuller testi, korelasyon ve ARDL testi uygulanmıştır. Analiz sonuçları, altın ve petrol fiyatlarının borsa üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Varahrami ve Dadgar (2021), çalışmalarında Covid-19 pandemisi sürecinde Brent petrol fiyatı ile İran Borsa Endeksi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 20 Şubat 2020-21 Ağustos 2020 dönemini kapsayan çalışmanın yöntemi günlük verileri kullanan vektör otoregresyon modelidir (VAR). Çalışma sonucunda Brent petrol fiyat değişimlerinden İran Borsa Endeksi'ne doğru tek yönlü bir nedensellik etkisi olduğu belirlenmiştir.

B. Yöntem

Çalışmada, bir sistemdeki farklı değişkenler arasındaki dinamik ilişkiyi araştıran Panel VAR yöntemi kullanılmıştır. Sims (1980) Vektör Otoregresif Denklemlere (VAR) yeni bir makro-ekonomik çerçeve sağlamaktadır. Bu model sistemdeki tüm değişkenleri içsel olarak kabul eden geleneksel VAR yaklaşımı ile gözlenmeyen bireysel heterojenliğe izin veren panel veri yaklaşımını birleştirmektedir (Love ve Zicchino, 2006, 6). Kısa vadeli dinamik ilişkilere izin veren bu model, standart VAR mantığına kesitsel bir boyut eklemektedir.

Panel VAR sistemi, panel veri modelleri ile geleneksel VAR yaklaşımının bileşiminden oluştuğundan her iki sistemin de üstünlüklerini taşımaktadır (Güriş, 2015,291). Literatürde esnek, kolay tahmin edilebilir olması, makro ve mikroekonomik verilerle uyum sağlaması sebebiyle sıkça kullanılmaktadır.

Çalışmada kullanılan Panel VAR modeli denklemleri aşağıdaki gibidir.

$$\text{Getiri}_{it} = \beta_i + \alpha_{i,t,j} \text{WTI}_{i,t,j} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\text{ROE}_{it} = \lambda_i + \alpha_{i,t,j} \text{WTI}_{i,t,j} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

II. ÇALIŞMANIN VERİ SETİ VE YÖNTEMİ

Çalışmada bağımlı değişken olarak BİST XKMYA endeksinde işlem gören 16 adet şirketin 2010-2019 yılları arasındaki çeyrek dönemlik hisse senedi getirisi ve ROE verileri, bağımsız değişken olarak ise ham petrol varil fiyatı (WTI) kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ait veriler (petrol fiyatları, şirket hisse senedi fiyatları, ROE) Datastream veri tabanından elden edilmiştir.

Eşitlik (1)'deki getiri, şirketlerin hisse senetleri günlük fiyatlarının getiriye dönüştürülmüş halidir. Dönüştürme işlemi aşağıda eşitlik (3)'te gösterilmiştir.

$$\text{Getiri} = \text{Ln} \left(\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \right) \quad (3)$$

Eşitlikte;

P_t = ilgili hisse senedinin t zamandaki fiyatı

P_{t-1} = ilgili hisse senedinin bir gün önceki fiyatı

Ln= Doğal logaritma

Eşitlik (2)'deki ROE değişkeni özkaynak getirisini temsil etmektedir. Bu değişken, işletmenin özsermayeleri üzerinden yüzde kaç kar sağladığını göstermekte ve eşitlik (4)'te gösterildiği gibi hesaplanmaktadır. XKMYA endeksinde işlem gören 16 şirkete ait çeyrek dönemlik ROE verileri datastream veri tabanından elde edilmiştir.

$$\text{ROE} = \text{Net Kar} / \text{Özsermaye} \quad (4)$$

Eşitlik (1) ve (2)'de yer alan WTI, ham petrol fiyatlarıdır. Çeşitli petrol türleri vardır. WTI petrolü ise Batı Teksas'ta çıkarılan ham petrol ifadesidir. Diğer petrol türleri ile kıyaslandığında transferinin zorluğu ve en hafif ham petroler arasında yer alması sebebiyle genel itibariyle fiyatları yüksektir (<https://www.investaz.com.tr>).

Çalışmada ayrıca, değişkenler arasındaki panel nedensellik ve etki tepki analizleri de analiz edilmiştir. Panel nedensellik ilişkisi, Granger nedenselliğine dayanmaktadır. Standart nedensellikten farklı olarak panel nedensellik testlerinde birimler arasındaki heterojenlik önem kazanmaktadır. Birimler arasındaki heterojenlik dikkate alınmadığı durumlarda analiz yanıltıcı sonuçlar

verebilmektedir (Güriş, 2015,297). Etki tepki analizleri ise bir değişkenin başka bir değişken üzerindeki etkilerinin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Bu analizler Panel VAR'da kullanılan değişkenlerden birine gelen şokun, diğer değişkenlerin şimdiki ve gelecek değerleri üzerindeki etkilerini yansıtmaktadır (Ousseini vd., 2017,855). Bu analizlerdeki önemli bir varsayım sistemde daha önce görülen değişkenlerin daha dışsal, sonradan ortaya çıkanların ise daha içsel olduğudur (Magazzino,2014,548).

III. ÇALIŞMANIN BULGULARI

Panel VAR modeli ile tahmin yapabilmek için öncelikle birim kök testleri yapılmalıdır. Bu çalışmada yeni nesil birim kök testleri olarak adlandırılan LLC ve ADF birim kök testleri uygulanmıştır.

Tablo 2: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Levin-Lin-Chu		ADF Fisher	
	Trendsiz	Trendli	Trendsiz	Trendli
	t istatistikleri	t istatistikleri	Ki-Kare istatistikleri	Ki-Kare istatistikleri
ROE	- 9. 68 *	- 8. 00*	212.017*	167.671*
WTI	- 15. 52*	- 13. 68*	254.354*	201.238*
GETIRI	- 8. 06*	- 6. 12*	239.499*	199.031*

*Değişkenler %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Birim kök testlerinin H_0 hipotezi birim kök varlığının kabulü, yani değişkenlerin durağan olmamasıdır. H_0 hipotezinin reddedilmesi serinin durağan olduğu anlamına gelmektedir. Tablo incelendiğinde çalışmada kullanılan serilerin durağan oldukları görülmekte ve H_0 hipotezi reddedilmektedir.

PVAR yönteminin ikinci aşaması uygun gecikme uzunluklarının seçilmesi olmaktadır. Gecikme sayısının çok fazla olması hızlı bir serbestlik derecesi kaybına ve aşırı parametreleşmeye neden olmaktadır. Gecikme sayısının azlığı ise, önemli değişkenlerin atlanması ve sistem dinamiklerini yakalayamamaktan kaynaklanan yanlış sonuçlara neden olabilmektedir (Shao vd.,2017,8).

Bu çalışmada gecikme kriteri olarak AIC LR ve FP kriterleri seçilmiştir. PVAR modelinin uygun gecikme uzunluğu tabloda verilmiştir. Tabloya göre, Panel VAR modelinin uygun gecikme uzunluğu dört gecikme olarak belirlenmiştir.

Tablo 3: Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1113.745	NA	0.021471	4.672574	4.698744*	4.682863*
1	-1109.819	7.787834	0.021932	4.693801	4.798478	4.734955
2	-1105.111	9.276343	0.022329	4.711763	4.894947	4.783781
3	-1089.741	30.09849	0.021742	4.685107	4.946798	4.787990
4	-1060.365	57.15342*	0.019966*	4.599853*	4.940052	4.733601
5	-1054.727	10.89830	0.020249	4.613921	5.032627	4.778534
6	-1049.973	9.130865	0.020613	4.631685	5.128898	4.827163
7	-1043.495	12.35824	0.020833	4.642240	5.217961	4.868583
8	-1035.572	15.01805	0.020929	4.646745	5.300972	4.903953

*Kriter tarafından seçilen gecikme sırasını göstermektedir.

Panel VAR sonuçları, petrol fiyatları ile, şirketlerin hisse senedi getirileri ve varlık getirileri arasındaki ilişkiyi yansıtmaktadır. Bu bağlamda üç değişkenli ve dört gecikmeli analizin sonuçları tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Panel VAR Sonuçları

	WTI		WTI
ROE(-1)	0.001764** [1.35632]	GETİRİ(-1)	-0.011625 ** [-0.30318]
ROE(-2)	-0.10001178** [-0.90054]	GETİRİ(-2)	0.051103** [1.33766]
ROE(-3)	0.001341** [0.99915]	GETİRİ(-3)	0.096420** [2.49788]
ROE(-4)	0.003342** [2.48475]	GETİRİ(-4)	0.066758** [1.72227]

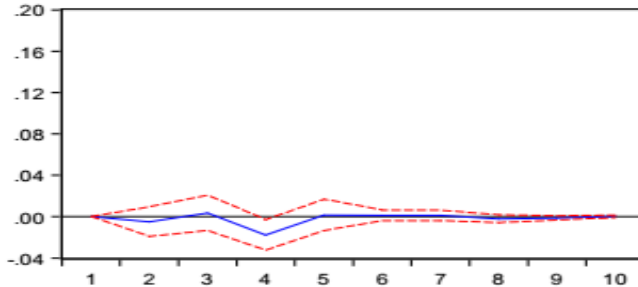
**Katsayılar %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. [] parantezi t istatistik değerlerini göstermektedir.

Tablo 5: Panel Nedensellik Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	X ² Değeri	Olasılık
WTI--> GETİRİ	6.042574	0.0323
WTI--> ROE	5.319185	0.0275

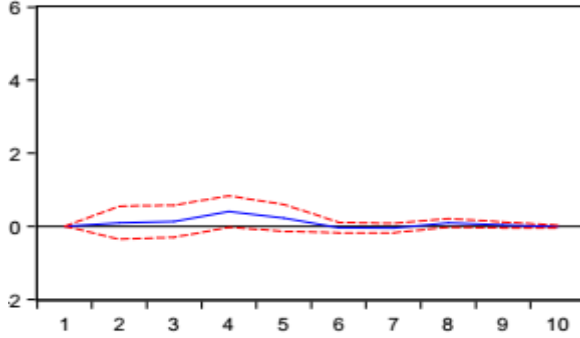
Panel VAR ve panel nedensellik testlerinin bulguları birlikte değerlendirildiğinde, her iki testin sonuçları petrol fiyatlarının XKMYA endeksinde yer alan şirketlerin hisse senedi getirilerine etkisi olduğu söylenebilmektedir. Panel VAR sonuçları %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bunun yanında petrol fiyatlarının hisse senedi getirilerine etkisi birinci gecikmeden sonra pozitif olmaktadır. Yine test bulgularına göre petrol fiyatlarının XKMYA endeksindeki şirketlerin ROE değerlerine anlamlı bir etkisi gözlemlenmiştir. Petrol fiyatları ile şirketlerin ROE değerleri arasında 3. ve 4. gecikme dönemlerinde anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır.

Çalışma modelinde kullanılan değişkenlerde meydana gelen %1 standart hatalık şokun, diğer değişkenler üzerindeki etkisini incelemeye etki-tepki analizlerinden yararlanılmıştır. Bu analize yönelik sonuçlar aşağıdaki grafiklerde verilmektedir. Etki-tepki analizleri değişkenler arasındaki dinamik ilişkilerin ortaya konulması açısından da önem arz etmektedir.

Grafik 1: Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi

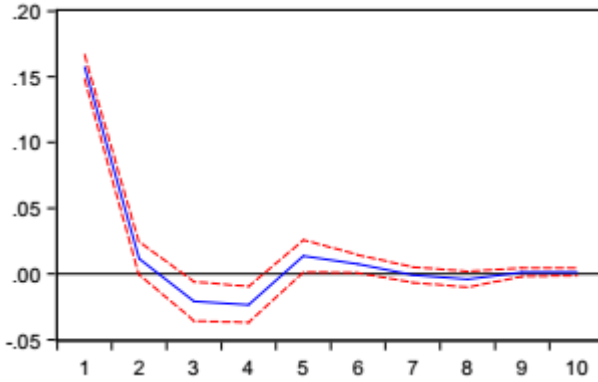
Petrol fiyatlarında meydana gelen bir standart sapmalı şokta hisse senedi getirileri dalgalı bir seyir izlemektedir. Hisse senedi getirileri dördüncü dönemde düşüşün ardından, etki kaybolmakta ve dengeye gelmektedir.

Grafik 2: Petrol Fiyatlarındaki Değişimin ROE'ye Etkisi



Petrol fiyatlarında meydana gelen bir standart sapmalılık şokta özsermaye karlılığı ilk dönemlerde önemli tepkiler vermemekte, dördüncü dönemde yükseldikten sonra sönümlenmekte ve dengeye gelmektedir.

Grafik 3: Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Petrole Etkisi



Petrol fiyatlarında meydana gelen bir standart sapmalılık şokun kendisine etkisi ise ikinci dönemden beşinci döneme kadar negatif seyretmekte, beşinci dönemden sonra da etkisi geçmekte ve dengeye gelmektedir.

SONUÇ

Ekonomide hem üretim girdisi hem de nihai ürün olarak kendisini gösteren, ayrıca finansal piyasalarda da menkul kıymet olarak değerlendirilen petrol, ekonomiler açısından oldukça önem arz etmektedir. Petrol fiyatlarında yaşanan değişimler neticesinde, petrol ihraç eden ve petrol ithal eden ülkeler açısından durumlar farklılık göstermektedir. Petrolün girdi olarak yer aldığı ekonomilerde, yaşanan petrol fiyatı değişiklikleri neticesinde şirketlerin maliyetleri ve nakit akışları değişmekte, bu durum şirketlerin karlılıklarını etkilemektedir. Bu durum da piyasadaki ekonomik dengeleri değiştirebilmektedir.

Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da (BIST) petrokimya endüstrisinde (XKMYA) faaliyet gösteren şirketlerin özsermaye karlılıkları (Revenue on Equity – ROE), hisse getirileri ve ham petrol fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Birim kök testi ve Panel VAR analizler kullanılarak yapılan araştırma neticesinde, petrol fiyatlarının XKMYA endeksinde yer alan şirketlerin

hisse senedi getirilerine etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Panel VAR sonuçları %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bunun yanı sıra, petrol fiyatlarının hisse senedi getirilerine etkisi birinci gecikmeden sonra pozitif olmaktadır. Bu sonuçlar, Kaneko ve Lee (1995), Dayanandan ve Donker (2011), Narayan ve Sharma (2011) ve Aloui vd. (2012)'nin çalışmaları ile benzer sonuçları göstermektedir. Yine araştırma bulgularına göre petrol fiyatlarının XKMYA endeksindeki şirketlerin ROE değerlerine anlamlı bir etkisi gözlemlenmiştir. Petrol fiyatları ile şirketlerin ROE değerleri arasında 3. ve 4. gecikme dönemlerinde anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır. Bu bulgu, Huang vd. (1996) ve Jones ve Kaul (1996)'un yaptıkları çalışmanın bulguları ile benzeşmektedir.

Bu çalışmada kullanılan değişkenler, ele alınan sektör, kullanılan yöntem ve uygulama dönemi göz önüne alındığında çalışmanın finans literatürüne katkı sağlaması beklenmektedir.

Daha sonra yapılacak çalışmalarda, petrol fiyatlarının şirketlerde nakit akışlarına nasıl etkisi olduğu, yatırım bütçelemesinde nasıl rol oynadığı, şirketlerin piyasa değerlerinde nasıl bir etkiye yol açtıkları gözlemlenebilir. Ayrıca yalnızca petrokimya endüstrisinde değil, petrolün girdi olduğu diğer sektörlerde de petrol fiyatlarının değişimi gözlemlenebilir, bu etkilerin kendisini nasıl gösterdiği araştırılabilir. Böylece petrol fiyatlarındaki değişmelerin etkisi sektörler bazında daha net gözlemlenebilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarların herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

Bu çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akgüneş, A. (200). Petrol Fiyatlarının Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: BIST Kimya,Petrol, Plastik Endeksi Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi – Ekim/2020* (88): 225-236.
- Alper, D., Aydoğan, E., Özkan, N. ve Kara, E. (2016). Petrol Fiyatlarının Firma Karlılığına Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (72): 151-162.
- Alui, C., Jammazi, R. (2012). Crude Oil Price Forecasting: Experimental Evidence From Wavelet Decomposition and Neural Network Modeling. *Energy Economics*, 34(3): 828-841.
- Bagirov, M., Mateus, C. (2017). Oil prices, stock markets and Firm performance: Evidence from Europe. *SSRN Electronic Journal*, 2-41.
- Basher, S., Sadorsky, P. (2006). Oil Price Risk and Emerging Stock Markets. *Global Finance Journal*, 17(2): 224-251.
- Bernanke, B. (2017). Monetary Policy in a New Era. *Brookings Institution*.
- Campbell, R. H. (1995), "The Risk Exposure of Emerging Equity Markets", *WorldBank Economic Review*, 9(1), 19-50.
- Chen, F., Roll, R., Ross, S. (1986). Economic Forces and the Stock Market. *Journal of Business*, (59): 383-403.

- Dayanandan, A., Donker, H. (2011). Oil Prices and Accounting Profits of Oil and Gas Companies. *International Review of Financial Analysis*, 20(5), 252-257.
- Doğukanlı, H. (2018). Portföy Yönetimi. Karahan Kitabevi, Adana, Birinci Baskı.
- Faff, R., Brailsford, T. (1999). Oil Price Risk and the Australian Stock Market. *Journal of Energy Finance & Development*, 4(1): 69-87.
- Güriş, S. (2015). Stata ile Panel Veri Modelleri. Der Yayinevi.
- Henriques I., Sadorsky, P. (2008). Oil Prices and the Stock Prices Of Alternative Energy Companies. *Energy Economics*, 30(3): 998-1010.
- Huang, R., Masulis, R. ve Stoll, H. (1996). Energy Shocks and Financial Markets. *Journal of Futures Markets*, 16(1): 1-27.
- İşcan, E. (2010). Petrol Fiyatının Hisse Senedi Piyasası Üzerindeki Etkisi. *Maliye Dergisi*, (158): 607-617.
- Jones, C., Kaul, G. (1996). Oil and the Stock Markets. *The Journal of Finance*, 51(2): 463-491.
- Jungwook, P., Ronald, R. (2008). Oil Price Shocks and Stock Markets in the U.S. and 13 European Countries. *Energy Economics*, 30(5), 2587-2608.
- Kaneko T, Lee BS (1995). Relative Importance of Economic Factors in the U.S. and Japanese Stock Markets. *Journal of the Japanese and International Economies*, 9(3): 290-307.
- Lardic, S., Mignon, L. (2006). The Impact of Oil Prices on GDP-in European Countries: an Empirical Investigation Based on Asymmetric Cointegration. *Energy Policy*, 34(18): 3910-3915.
- Love, I., Zicchino, L. (2006). Financial Development and Dynamic Investment Behavior: Evidence From Panel VAR. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46(2): 190-210.
- Magazzino, C. (2014). A Panel VAR Approach of The Relationship Among Economic Growth, CO2 Emissions, and Energy Use in the ASEAN-6 Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 546-553.
- Narayan, P., Sharma, S. (2011). New Evidence on Oil Price and Firm Returns. *Journal of Banking & Finance*, 35(12), 3253-3262.
- Oralbaykızı, A. (2019). Petrol Fiyat Değişimlerinin BİST Endeks Getirileri Üzerindeki Etkisinin Analizi. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(1): 247-265.
- Ousseini, A. M., Hu, X., & Aboubacar, B. (2017). WAEMU trade and current account balance deficit analysis: a panel VAR approach. *Theoretical Economics Letters*, 7(4), 834-861.
- Sadorsky, P. (1999). Oil Price Shocks and Stock Market Activity. *Energy Economics*, 21(5): 449-469.
- Shabbir, A., Kousar, S. ve Batool, S. (2020). Impact of gold and oil prices on the stock market in Pakistan. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. 25(50).
- Shao, L., Zhang, L. ve Yu, X. (2017). Empirical Study of Dynamic Chinese Corporate Governance Based on Chinese-Listed Firms with a Panel VAR Approach. *International Journal of Industrial Distribution & Business*, 5-13.
- Varahrami, V., Dadgar, M. (2021). Linkages Between Brent Oil Price And Iran Stock Market: New Evidence From The Corona Pandemic. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 11(5): 562-571.

İnternet Kaynakları

<https://www.investaz.com.tr>, Erişim Tarihi: 24.11.2020

SUMMARY

The purpose of this study is to examine the causality relationship between the Revenue on Equity (ROE), stock returns and crude oil prices of companies operating in the petrochemical industry (XKMYA) in Borsa Istanbul (BIST).

In the study, quarterly stock returns and ROE data of 16 companies traded in the XKMYA index between 2010 and 2019 are used as dependent variables, and crude oil barrel price (WTI) as an independent variable. In the study, panel causality and impulse response analyzes between variables were also analyzed. The panel causality relationship is based on Granger causation.

When the panel VAR and panel causality tests are evaluated together, it can be said that the results of both tests have an effect on the stock returns of companies in the XKMYA index. Panel VAR results are significant at the 5% significance level. Besides, the effect of oil prices on stock returns becomes positive after the first lag. Again, according to the test findings, a significant effect of oil prices on the ROE values of companies in the XKMYA index was observed. A significant and positive relationship was found between oil prices and the ROE values of companies in the 3rd and 4th lag periods. In this study, the causality relationship between the Revenue on Equity (ROE), stock returns and crude oil prices of companies operating in the petrochemical industry (XKMYA) in Borsa Istanbul (BIST) is examined. As a result of the research using the unit root test and Panel VAR analysis, it has been observed that oil prices affect the stock returns of companies in the XKMYA index.

In this study, the causality relationship between the Revenue on Equity (ROE), stock returns and crude oil prices of companies operating in the petrochemical industry (XKMYA) in Borsa Istanbul (BIST) is examined. As a result of the research using the unit root test and Panel VAR analysis, it has been observed that oil prices affect the stock returns of companies in the XKMYA index. Panel VAR results were found to be significant at the 5% significance level. Besides, the effect of oil prices on stock returns becomes positive after the first lag. These results are similar with studies made by Kaneko and Lee (1995), Dayanandan and Donker (2011), Narayan and Sharma (2011) and Aloui et al. (2012). Again, according to the research findings, a significant effect of oil prices on the ROE values of companies in the XKMYA index was observed. A significant and positive relationship was found between oil prices and the ROE values of companies in the 3rd and 4th lag periods. This finding is similar with studies made by Huang et al. (1996) and Jones and Kaul (1996).

In future studies, it can be observed how oil prices affect cash flows in companies, how they play a role in investment budgeting, and what effect they have on the market values of companies. In addition, changes in oil prices can be observed not only in the petrochemical industry, but also in other sectors where oil is an input, and it can be investigated how these effects shows themselves. Thus, the effect of changes in oil prices can be observed more clearly on the basis of sectors.

Türkiye Selçuklu Devleti Maliyesini İbn-i Haldun ile Anlamak: Mali Sosyolojik Bir Yaklaşım*

Zeynep AĞDEMİR**

ÖZ

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye Selçuklu Devletinin mali yapısını geleneksel maliye tarihi yaklaşımının dışında İbn-i Haldun'un mali sosyolojisi ile incelemek ve böylelikle İbn-i Haldun'un mali sosyolojisinin Doğu coğrafyasını anlamak için sağladığı özgünleri anlamaya çalışmaktır. Bu bağlamda, öncelikle İbn-i Haldun'un mali sosyolojisinde devlet-maliye ilişkisi anlaşılmasına çalışılacaktır. Yazının ilk bölümünde, İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin gelişim aşamaları ile maliyede gerçekleşen dönüşümler serimlenecektir. Ardından, Türkiye Selçuklu Devleti, İbn-i Haldun'un sosyolojisindeki devletin aşamaları çerçevesinde değerlendirilecek, bu aşamalara denk düşen mali olaylar analiz edilecektir. Sonuç olarak ise İbn-i Haldun'un mali sosyolojisinin Türkiye Selçuklu Devletinin mali yapısını değerlendirmek ve maliye tarihi açısından çeşitli özgünleri kavramak için ne tür imkanlar sağladığı tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İbn-i Haldun, Türkiye Selçuklu Devleti, devletin aşamaları, vergi.

JEL Sınıflandırması: N4, N45, H2, H3.

Understanding Turkey Seljuk State Finance with the Ibn Khaldun: A Fiscal Sociological Approach

ABSTRACT

The main aim of this study is to examine the fiscal structure of Turkey Seljuk State with the framework of Ibn Khaldun's fiscal sociology beside the traditional fiscal history framework and thus try to understand the originality that it provides the Ibn Khaldun's fiscal sociology to understand the East geography. In this context, firstly, it will be tried to understand the state-finance relationship in the fiscal sociology of Ibn Khaldun. In the sociology of Ibn Khaldun, the development stages of the state and the transformations in state finance will be analyzed. Turkey Seljuk State will be evaluated in the framework of Ibn Khaldun's sociology in the stage of state, it will be analyzed after fiscal events equivalent to that stage. At the end of the study, the results that Ibn Khaldun's fiscal sociology can allow us to assess and understand the fiscal structure of the Turkey Seljuk State and specificities of fiscal history will be discussed.

Key Words: Ibn Khaldun, Turkey Seljuk Empire, the state's stages, taxes.

JEL Classification: N4, N45, H2, H3.

GİRİŞ

Toplumu ve toplumsal geleceği kavramak toplumsal süreçleri incelikli biçimde anlamayı gerektirir. Weber, 2.500 yıllık büyük bir tarihsel dönemi inceleyerek toplumları anlamaya çalışmıştır. Hem Weber'in hem de çağdaşı olan düşünürlerin merkezi sorusu "Batının tarihsel özgünlüğü"nü anlamak olmuştur.

* Tüm eksikler ve hatalar bana ait olmak üzere bu çalışmaya esin kaynağı olan Ceyhan Gürkan'a teşekkürü borç bilirim.

** Dr. Öğr. Üyesi. Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, zeynepagdemir@ahievran.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0001-2345-6789.

(Makale Gönderim Tarihi: 03.04.2021 / Yayına Kabul Tarihi: 24.09.2021)

Doi Number: 10.18657/yonveek.909226

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Bu özgünlükler, Batılı olmayan toplumlardan farklı olarak batıda zamanla ortaya çıkan toplumsal pratiklerde aranmıştır. Weber batının özgünlüğünü yönetim, din, mimari, müzik, Batılı kapitalizm biçimlerini inceleyerek anlamaya çalışmıştır. Batının kendi özgünlüklerinin karşısında ise Konfüçyanizm, Budizm, Hinduizm ve İslâm ile ilişkili Çin, Hindistan ve Orta Doğu Uygarlıkları yer alır (Holton, 2017: 57). Weberyen tarih anlayışında toplumsal hayatın çeşitliliklerini anlamak oldukça önemlidir. (Holton, 2017: 63). Bu çerçevede, 20. Yüzyılda tarihsel sosyoloji olarak nitelendirilen, Tocqueville, Weber, Nobert Elias ve özellikle Otto Hintze'yi esas alan, çoğunlukla Avrupa merkezli olmak üzere (Ertman, 1997: 1-3), devlet oluşum süreçlerinin özgünlüklerini kavramaya çalışan çok sayıda eser yayımlanmıştır. Charles Tilly, John A. Hall, Michael Mann, Aristide Zolberg, Margaret Levi, Brian Dawning, Robert Putnam ve Hendrik Spruyt gibi isimler eserler vermiş düşünürler olarak değerlendirilebilir (Ertman, 1997: 2-3). Bu isimlerinin çoğu, analizlerinde mali süreçleri devletin oluşumundaki farklılıkları anlamanın önemli bir aracı olarak incelemişlerdir. Özellikle Charles Tilly ve Michael Mann “içeriğinde salt mali sorunların yer almadığı, toplumların ve özellikle devletin evrimini de kapsayan daha bütünlüklü bir yaklaşıma işaret ettikleri için Yeni Mali Sosyoloji'nin klasikleri” (Sert, 2015: 104) olarak değerlendirilmişlerdir.

John A. Hall (1986: 95-97), *Powers and liberties: the causes and consequences of the rise of the West* eserinde, İslam topluluklarının özgünlüklerini anlamaya çalışırken İbn-i Haldun'un sosyolojisinden yararlanmıştır. İbn-i Haldun ömrünün önemli bölümünü Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Arap coğrafyasında geçirmiş, iyi eğitim görmüş, çeşitli devletlerin yönetiminde yer almış, iktidar değişikliklerinde rol oynamış, bedevî kabile yaşamını anlamak için uğraşmış, tüm deneyim ve bilgi birikimlerini Mukkaddime'sine taşımıştır (Uludağ, 2009: 541). İbn-i Haldun'un yaşadığı dönem İslam coğrafyası açısından hareketli bir dönem olmuştur. Kuzey Afrika'da Merîniler, Mısır'da Memlûkler, Fas ve İspanya'da Benî Ahmet Devleti, Doğu'da Timur ve Altınordu devleti hüküm sürerken, Büyük Selçuklu Devleti çökmüş ve yerini Anadolu Selçuklu Devleti almış, Osmanlı ise küçük bir beylik halinde varlığını korumuştur (Yakıt, 2001: 1-2). İbn-i Haldun devletin ve toplumun yapısına dair bazı çıkarsamalarda bulunmuş, devletin ömrünü ve geçtiği aşamaları anlatmıştır. Mukaddime'de İbn-i Haldun'un izlediği yaklaşım, “uygarlık/kültür teorisi (ûmran) devletin mali otoritesinin ve mali sisteminin önemli bir konumda yer aldığı bir toplum ve tarih felsefesidir”. İbn-i Haldun'un ûmran adı verilen bu yaklaşımı “kamu maliyesini devletlerin aşamalı dönüşüm süreci içerisinde merkezi bir konuma yerleştirmesinden ötürü” mali sosyoloji içerisinde değerlendirilmiştir (Gürkan, 2013: 7).

Tüm bu veriler ışığında İbn-i Haldun'un mali sosyolojisinin Doğu coğrafyasında devlet- toplum ve maliye arasında kurulan ilişkiyi anlamak için önemli bir başlangıç olup olmayacağı önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. İbn-i Haldun'un ayaklarını bastığı coğrafya, Türkiye maliye tarihi çalışmaları için önemli görülen, Osmanlı İmparatorluğu ve Selçuklular gibi çeşitli

devletler ile farklı biçimlerde benzerlik göstermektedir. Bu çerçevede, maliye tarihi açıdan Osmanlı İmparatorluğu hakkında yapılan çalışmaların daha gerisinde kaldığı görülen, mali olayların tarih yazını içinde önemli yer tuttuğu, Türkiye Selçuklu Devletinin mali yapısına bakmak, hem İbn-i Haldun'un mali sosyolojisini anlamak hem de Türkiye Selçuklu maliyesine dair salt kronolojik bir sıralama yapmanın ötesine gitmemizi sağlayabilir. Buna ek olarak, bu tür bir değerlendirme, İbn-i Haldun'un Doğu coğrafyası temelinde kurduğu sosyolojik analizin olanaklarını anlamamıza fırsatı verebilecektir. Bu bağlamda, çalışma öncelikle İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin geçirdiği aşamaları, bu aşamalarda devletin mali yapısındaki dönüşümlerin neler olduğuna odaklanarak ele almaya çalışacaktır. Keza İbn-i Haldun'un sosyolojisinde maliye devletin geçirdiği aşamalar içerisinde bir anlam kazanmaktadır. Ardından Türkiye Selçuklu Devletinin maliye tarihi İbn-i Haldun'un devlet evrelerine göre tasnif edilmeye çalışacaktır. İbn-i Haldun'un mali sosyolojisinin, Türkiye Selçuklu Devleti maliyesini anlamak ve maliye tarihi çalışmalarına katkı sağlamak konusunda içerdiği olanaklar tartışılacaktır.

I. İBN-İ HALDUN'DA DEVLETİN AŞAMALARI

İbn-i Haldun'a göre, toplumsal hayat zorunlu aşamalardan geçer, bunlar bedevî ve hazerî umrândır. Bedevî umrân göçebe hayatı hazerî umrân ise şehir hayatı anlamına gelir. Göçebe hayatın da aşamaları vardır, göçebe hayatın en alt düzeyi deve yetiştiriciliğinin yapıldığı Arap topluluklarını betimler. Göçebe hayatın bir üst aşaması, Türk ve diğer halkaların koyun, sığır yetiştiriciliği yaptığı hayvan yetiştiriciliğine dayalı bir hayattır (Arslan, 2008: 84-85). Bedevî hayatın en gelişmiş aşaması ise köy ve kasabalarda yerleşik hayata geçip tarım ile uğraşılan hayatı temsil eder (Arslan, 2008: 86). Bedevî umrân devletin olmadığı bir hayatı temsil ederken, hazerî umrânda devlet vardır (Arslan, 2008: 90-92). Kırsal yaşamda (bedevî hayat) zorunlu gereksinimler karşılanabilirken, kent hayatında gereksinimler "tam ve yeterli" biçimde giderilebilir. Göçebe ise bolluğa ulaşmak, ihtiyaçların "tam ve yeterli" karşılanması için çabalar. İnsanlar öncelikle zorunlu gereksinimlerini karşılama eğiliminde olacakları için önce kır hayatına sonrasında ise kent hayatına geçilir. Başka bir deyişle, kır hayatı kent hayatının öncülüdür ve kentsel hayata zorunlu olarak geçilir (İbn-i Haldun, 2021: 257-258). İbn-i Haldun'a göre, devletin belirli bir döngüsü vardır. Bu döngüyü başlatan göçebe hayattır. Göçebelerin ne devlete bağlı ne de devletin oluşmasına neden olacak bir hayat biçimleri vardır (Hall, 1986: 92). Ancak göçebelerin kendi düzenlerinin olması tamamen bağımsız oldukları anlamına gelmez, kentte üretilen bazı ürünlere olan ihtiyaçları onları kente bağlar. Kent hayatı ise beraberinde çeşitli çelişkileri getirir (Hall, 1986: 93-94). Çünkü, "kentliler, çeşitli çekiciliklerle, bolluğa/mutluluğa ilişkin şeylerle iç içe buldukları, dünyalığa yöneldikleri ve dünyanın çeşitli tatlarına alabildiğine kendilerini kaptırdıkları için öz benlikleri kirlenmiştir". Kentliler iyiye giden yoldan uzaklaşmış, utanma duygularını kaybetmiş ve kötü alışkanlıklara sahip olmuşlardır (İbn-i Haldun, 2021: 259). Ancak kentlilerin tersine, çöl ve kır halkı sıkıntılı hayatları nedeniyle daha uysal bir huya, iyi bir karaktere yürekliliğe sahiptir (İbn-i Haldun, 2021b:

263). Kent hayatının getirdiği bu çelişki devleti çöküşe götüren çeşitli evrelerde daha görünür hale gelecektir.

İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin zorunlu olarak yaşadığı beş aşama vardır. Bunlar zafer dönemi; istibdat dönemi; dinlenme/sükûnet ve rahatlık dönemi; kanaat ve barış dönemi; israf ve saçıp savurma dönemidir (Hassan, 2015: 268). Devletin bu aşamalardan geçerek çökmesi ortalama olarak 120 yıldır, ancak devletin yıkılışı bundan fazla ya da daha az sürebilir (Yumuk, 1978: 272). Sırasıyla bu aşamaları ve bu evrelerde mali yapıda meydana gelen değişimleri inceleyelim.

Devletin ilk dönemi zafer evresidir, burada devlet kuruluş aşamasındadır, devlete isyan edenler ya da daha önce iktidar olanlar yenilgiye uğratılmıştır. Devlet henüz hükümdarlığın gerektiği icraatları gerçekleştirmez, çünkü devlet teşkilatının kurulması için kavimlere ihtiyaç duyar. Devlet asabiyet ile kurulmuştur (Hassan, 2015: 268, 273). Asabiyet, devleti kuran kavimlerin milli birlik hissi, toplumsal birliği, birliğin enerji kaynağı olarak tanımlanabilir (Yumuk, 1978: 244). Asabiyet gereği hükümdar bu dönemde iktidarını tam hissettirmez. Bu yüzden devletin başı bedevilik dönemindeki bazı özellikleri taşır. Bunun sebebi de yine devlet teşkilatının kurulması, devlete yönelik saldırıların engellenmesi için yardımcı boylara ihtiyaç duyulmasıdır. Devletin lideri, devletin bu evresinde tek başına karar almayı tercih etmez, kararlarını kavimi ile birlikte alır. Devletin başı “ululuk göstermek, vergi toplamak, askeri güvenlik sağlamak hususunda kavmi için örnek”tir. Asabiyet gereği, hükümdar vergileri kendi için istemez, vergileri kavimlerine bölüştürür. Ancak hükümdar vergilerin karşılığında kavimleri üzerinde istibdat ve hakimiyet kurmak ister. Yöneticinin maiyetinin gücü, asabiyet sahiplerinin ona ortak olmaları ve hükümdarın vergilerden hisse almaması nedeniyle oldukça sınırlıdır (Hassan, 2015: 268-269). İbn-i Haldun'a göre devletin ilk dönemlerinde, vergi yükü az olmasına rağmen vergi gelirleri yüksektir. Vergilerin az olmasının sebebi, eğer devlet dini kurallara göre yönetiliyorsa, şeriat kurallarının dışına çıkılmamasından kaynaklanır. Keza şeri vergiler, zekât, haraç ve cizye gibi vergilerdir, devlet bunun dışında vergi talep etmez. Aynı zamanda bu vergilerin sınırı da bellidir, zekât, cizye ve haraç için şeri hükümlerin koyduğu sınırlar geçilemez. Eğer, şeri hükümler yerine devlet asabiyet kurallarına dayalı ise de iktidar hoş görmeye yönelecektir, halkın malına eline uzatmayacaktır böyle olunca vergi yükü, türü ve miktarı az olacak, üretim de artacaktır. Üretim artınca da vergiler daha da yükselecektir (İbn-i Haldun, 2021a: 201).

Devletin ikinci evresinde, hanedan iktidarını kavimler ile paylaşmaktan vazgeçecek, onları kendi egemenliği altına alarak yönetmek isteyecektir. Hanedan artık iktidardır ve iktidarını çeşitli mekanizmalarla uygular. Hükümdar kuruluşu çağında birlikte olduğu kandaşlarını, kavimleri devlet yönetiminden uzaklaştırmak için kölelerden kendisine devlet yönetiminde yardımcı olacak yöneticiler yetiştirir. Bu dönem istibdat dönemidir, hükümdarın egemenliğini kurmak için yer yer şiddete başvurması gerekebilir. Ancak buradaki istibdat tiranlık anlamına gelmez, İbn-i Haldun'a göre istibdat dönemi devletin varlığı için

gerekli bir yönetim biçimidir. Hükümdar, istibdat ve hakimiyeti sağladığında, asabiyet sahiplerinin devlete faydası azalacaktır, böyle olunca hükümdar onların vergi gelirlerinden aldıkları payı el çektirir. Vergi gelirlerinin neredeyse tamamına el koyar, şahsi serveti artar. Dolayısıyla, hazine dolar, nüfus yükselir, kavmine ve kabilesi üzerinde liderlik kazanır. Vezir, kâtip gibi sultanın maiyetinin gücü de buna paralel artar, onlar da hükümdar gibi servetlerini büyütürler (Hassan, 2015: 269-271). Devletin kurucu kavimlerinin hükümdar tarafından egemenlik altına alınması, yöneticiler arasındaki asabiyeinin çözülüşüne yol açar (Arslan, 2008: 122). İbn-i Haldun'a göre, "kimsenin malına dokunmama dönemi bitince" vergilerin ilk dönemdeki sadeliği azalacak vergi yükümlülükleri artacaktır (İbn-i Haldun, 2021a: 201-202).

İstibdat evresinden sonra devletin doruğa eriştiği ferağ (rahatlık) dönemi yaşanır. Ferağ evresinde, devlet egemenliğini hem içerde hem de dışarda pekiştirmiştir. Devletin iyi işleyen bürokratik yapısı, mali düzeni ve finansmanını rahatlıkla sağlayabildiği güçlü bir ordusu bulunmaktadır (Arslan, 2008: 122-123). " ...egemen bu aşamada vergi, haraç toplamaya girdileri çıktıkları hesaplamaya, bütçe yapıp ekonomiyi düzenlemeye, kalabalık nüfusların yaşayabileceği binalar yaptırmaya, büyük yapıtlar, geniş kentler ve yüksek heykeller yapmaya koyulur" (İbn-i Haldun, 2021a: 26). Rahat ve sükûnet, çağı anlatan önemli iki kelimedir. Hükümdar bu dönemde maiyetinin rütbelerini yükseltir, onlara çeşitli hediyeler verir, askeri törenler düzenletir ve askerlerini donatır. Hükümdarın gücünün yükselmesi beraberinde gelişkin bir bürokrasi yaratır. Devlet maiyetinin gücü ve serveti artar. Kentlerde her ne kadar büyük binalar, köşkler, kaleler ve heybetli yapılar ihtişamını gösterse de kent hayatının getirdiği ahlaki çözüme kendini açık eder (Hassan, 2015: 272). Bu dönemde hükümdar, tebaasını hiçe sayar tek güvendiği ordusudur, artık ilk dönemde olduğu gibi güçlü bir asabiyeden bahsetmek mümkün değildir (Yumuk, 1978: 270). Devlet zenginleştikçe, bu zenginleşme ölçüsünde vergiler de artacaktır (İbn-i Haldun, 2021a: 203).

Dördüncü dönem, kanaat ve barışın hâkim olduğu bir evredir, hükümdarlar kendilerinden önce gelen hükümdarların yolunun doğru olduğunu düşür ve onları takip eder. Ferağ evresi taklit edilir, rahatlık artık olağanlaşmıştır. Ancak devlet eriştiği doruktan yavaş yavaş inişe geçmektedir (Hassan, 2015: 272-273). Hükümdarlar bu evrede çeşitli saldırmazlık anlaşmaları ile barışı korumaya çalışırlar. Devlet, tebaası ile arasındaki asabiyeinin bozulduğunun farkına varır ancak artık çok geçtir (Yumuk, 1978: 271). Kendinden önceki devletlerin yolunu izleyen devletin harcamaları, liderin harcamalarındaki artış, askeri ve bürokratik harcamalar nedeniyle yükselir. Devletin giderleri gelirlerini aşar. Dolayısıyla "vergi türleri ve oranları da artar" (İbn-i Haldun, 2011a: 203).

Devletin son evresi israf dönemidir, artık devlet çöküş aşamasına geçmiştir. Hassan, bu dönemi ihtiyarlık çağı¹ olarak ele alır (Hassan, 2015:273). İbn-i Haldun bu evreyi kocamışlık olarak anlatır. Devletin sonunu getiren

¹ Hassan, bu dönemi anlatırken, devleti ihtiyarlığa götüren nedenler olarak sıralar. Dolayısıyla ihtiyarlığı Dursun'un çevirisi ile (İbn-i Haldun, 2021b: 371), "kocamışlığı" devletin son aşaması olarak ele alıyoruz.

sebepler bellidir. Birincisi, hükümdar egemenliği tekeline aldığı için, asabiyet çözülmüştür, böyle olunca devleti kuran ve koruyanlar ganimet elde etmek için heves etmez, sadece aldıkları maaşlarla yetinir daha ilerisini düşünmezler. Böyle olunca devletin koruyucu gücü zayıflar (İbn-i Haldun, 2021: 371). İkincisi, devlet zenginlik ve gösterişe alışmıştır, böyle olunca giderler gelirleri aşar. Egemenler içinde zengin olanlar bu gösterişi devam ettirmek için daha fazla savurganlık yaparken, yoksul egemenler bu giderleri karşılayamaz çöker. Gösterişli yaşam biçimi kademe kademe artar. Öyle ki artık egemenler askeri giderleri karşılayamaz hale gelirler. Askeri gücü bulamayan hükümdar onları cezalandırarak mallarına el koyunca, bu sefer devlet askeri güçten yoksun kalır ve güçsüzeleşir (İbn-i Haldun, 2021: 372). Sonrasında:

...devlet kesiminde gösterişli yaşam yoğunlaşınca ve aldıkları ücretler ve ödüller koruyucu güçlerin giderlerini karşılamaz duruma gelince, devletin sahibi olan egemen, onların ücretlerini ve ödüllerini artırma gereği duyar. Açıklarını kapatsın, yaralarını sağaltsın diye... Ne var ki devletin gelir kaynakları belirlidir ne artar ne eksilir. Devletin gelirlerini artırmanın bir yolu var o da yeni vergiler koymaktır. Egemen de ister istemez bu yola gidecektir. Bu yolla, gelirlerde belirli ölçüde bir artma olacaktır ama toplanan vergiler ücretler ve ödüller için dağıtıldığı zaman yine yetersiz kalacaktır, çünkü yeni vergilerden gelenler devlet kesimlerin ve koruyucu güçlerin yeni lüks ve savrukluklarına gidecektir, yeni yaşam koşullarına harcanacaktır. Egemen bu kez koruyucu güçlerin sayısını azaltmak zorunda olacaktır. Ücret ve ödülleri artırma yoluna giderken önce bu yola başvuracaktır. Gösterişli yaşamın ve ücretleri artırmanın sonu gelmeyecektir. İkinci, üçüncü dördüncü kez askerlerinin sayısını azaltma gereği duyacaktır. Böylece, giderek asker sayısı son derece yetersiz duruma gelecektir. Bu nedenle devletin korunma ve savunma gücü zayıflayacaktır. Devlet güçten düşecektir... Bu durumsa, komşu düşmanların devletin sınırlarından içeriye geçmeleri için yüreklendirecektir ya da yönetim altında bulunan kabile ve boyların devlete başkaldırmalarına yarayacaktır ve böylece, devletin yıkılmasına Tanrı izin verecektir artık (İbn-i Haldun 2021b: 372).

Devletin harcamaları giderlerini aştığında, çarşı pazara konulan vergilere gidilir, bunların türleri çoğaltılır, eğer alım satım vergileri daha önce koyulduysa başka isimlerle alınır. Vergi toplayıcılarının hesaplardan kaçırdıklarını düşündükleri vergilere bile el koyulur. Hükümdar kaynak yaratmak için tarım ve ticarete girecektir. Ancak devletin üretim, alım ve satım için kullanabildiği olanakları ve gücü halktan fazla olacağı için halk tarım ve ticaretten el çekecek duruma gelecektir. Sonunda devlet tarım ve ticaretten elde ettiği gelirin bu alandan tahsil edeceği vergi gelirlerden daha az olduğunu anlayacaktır. Ancak devlet, tahsil edebileceği bir vergi varsa bile bunu tarım ve ticaret işlerine girdiği

için kaybetmiş olacak ayrıca üretimi çökerterek vergi gelirlerini kurutmuş olacaktır. Böylelikle sarsılıp güçten düşecektir (İbn-i Haldun, 2021a: 205-207).

İbn-i Haldun'a göre, devletin çözümlüşüne neden olan üçüncü sebep ise kent alışkanlıklarının iyice yerleşmesi, gösterişli hayatın yanında rahatın doğallık kazanmasıdır. Göçebelik değerlerinden iyice kopuş, devletin koruyucu güçlerinin zayıflamasına neden olacak, böyle olunca devlet başka koruyuculara sığınacaktır (İbn-i Haldun, 2021b: 373).

Hall'a göre (1986: 93-94) İbn-i Haldun'un isteği devlet yönetiminin zevk ve sefadan uzak durmasıdır. Burada İbn-i Haldun'un verdiği mesaj hiçbir yöneticinin bunu başaramamış olmasıdır, çünkü devletin çöküş kaçınılmazdır. İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin bu döngüyü kırmasını sağlayacak bir güç yoktur, bu süreç sadece geciktirilebilir. Köle asker kullanımı da bu döngüyü engellemez. Mısırın tipik olarak uzun bir döngüye sahip olmasının nedeni büyük bir vergi tabanının olması, eski kadastro sistemi ve tarihsel devlet yapısıdır. İspanya kabilelerinin devlet döngüsünün uzun olması ise devletin parçaları olması ile ilgiliydi, devletin parçalı olması çöküşü geciktiren bir etkidir (Hall, 1986: 98). Peki İbn-i Haldun'un devlet ve maliye arasında kurduğu ilişki nasıl yorumlanabilir? Gürkan'a göre (2013: 9-14), İbn-i Haldun'un görüşleri devletin çöküşünün devletin ekonomiye müdahalesiyle ilgili olması, İbn-i Haldun'un liberal bir çerçevede yorumlanmasına neden olmuşken, devlet yöneticilerin savurganlıklarının devleti çöküşe götürmesi kamusal seçiş teorisi yorumunu geliştirmiştir. İbn-i Haldun için devleti çöküşe götüren şey devletin ekonomiye müdahalesinden veya yöneticilerin savurganlıklarından değil buna yol açan kent ekonomisinin ekonomik ve ahlaki olarak bozulmasından ileri gelmektedir. Dolayısıyla İbn-i Haldun'un serbest ekonomi savunucu olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Optimal vergileme, Laffer eğrisi ve çevrim teorisi İbn-i Haldun'un birlikte yorumlanacağı farklı kuramsal zeminlerdir. Ancak İbn-i Haldun'da devletin krizi (kent uygarlığının krizi) "salt mali ve iktisadi" bir analizden ziyade kültürel ve politik ilişkileri de kapsayan bir bütünlükte çözümlenmiştir. Hem bu analiz çerçevesini kaçırmayan hem de liberal yorumu içinde barındıran bir değerlendirme Schumpeter'in mali sosyolojisinde bulunabilir. Diğer yandan, İbn-i Haldun'u pazar ekonomisinin eleştirisi, gelir adaletsizliği gibi bağlamlarda daha eleştirel bir çerçeveden de değerlendirmek mümkündür.

İbn-i Haldun'un sosyolojine dair, çalışmanın amacı kapsamında benzeri yorumlar yapabilmek, Türkiye Selçuklu Devletinin mali gelişiminin incelenmesiyle mümkün görünmektedir. Bu bağlamda, Haldun'un devlet-maliye ilişkisine dair yukarıda ele aldığımız bilgiler çerçevesinde kısa bir özet sunmak, Türkiye Selçuklu Devletini incelemeye geçmeden faydalı olacak bir başlangıç olabilir. Bu bağlamda, devletin ilk döneminde hükümdarın vergileri devletin kurucuları, devleti kuran kavimler ile bölüşüldüğünü, vergilerin düşük ancak vergi gelirlerinin yüksek olduğunu, asabiye'nin bu bağlamda da kuvvetli olduğunu, ardından gelen evrede ise hükümdarın egemenliğini kurduğunu, devleti birlikte kurduğu kavimleri iktidardan uzaklaştırdığını, vergileri ise onlarla bölüşmek istemediğini, asabiye'nin çözülmeye başladığını görüyoruz. Devletin

ferağ aşamasında ise mali sisteminin oldukça iyi çalışan bir yapıya sahip olduğunu hükümdarın ve çevresinin servetini büyüttüğünü, hazinenin dolduğunu, devletin zenginliğinin artkça vergilerin de arttığı söyleyebiliriz. Dördüncü dönemde ise devletin ulaştığı doruktan iniş başlamış, devlet giderleri gelirini aşmaya vergiler de yükselmeye başlamıştır. İbn-i Haldun'un mali yapıya ilişkin değerlendirmeleri yoğunluklu olarak çöküş dönemi ile ilgilidir. Devletin bu dönemi, devletin gösterişli yaşamı- yeni vergiler-savurganlık-yeni vergiler- askeri ödemelerin yapılamaması -iç ve dış saldırılar -çöküş döngüsüne sahiptir. Acaba İbn-i Haldun'un devletin geçirdiği aşamalar ile mali yapı arasındaki kurduğu ilişki Türkiye Selçuklu Devleti için geçerli midir? İzleyen başlıklar bu soruyu cevaplamaya çalışılacaktır.

II. TÜRKİYE SELÇUKLU DEVLETİNİN AŞAMALARI, MALİ YAPI VE VERGİLER

A. TÜRKİYE SELÇUKLU DEVLETİNİN KURULUŞU VE İSTİBDAT DÖNEMİ MALİ YAPI

Türkiye Selçuklu Devletinin kuruluşu Büyük Selçuklu Devletine benzer biçimde Türkmen beylere dayalı olmuştur (Ersan, 2020: 27). “Selçuklu İmparatorluğu'nun kuruluşundan beri uğraştırılan meselelerden biri de yurt bulmak, beslenmek zorunda kalan Türkmen göçebelerini” Anadolu'ya yerleştirmek olmuştur. Böylelikle Selçuklu İmparatorluğu “bir emniyetsizlik ve asayişsizlik âmili olan Türkmen kitlelerini hem Anadolu gazalarına sevk etmekte hem de Bizans'a karşı büyük bir kuvvet kazandırıyor ve uruğdaşlarına yurt ve geçim” sağlıyordu (Turan, 1999: 43). Bu tarihsel anlatı bize İbn-i Haldun'un göçebe hayatından kent hayatına geçişin nedenlerini anımsatır.

Türkiye Selçuklu Devletinin ilk hükümdarı olan Süleyman Şah (1075-1086), Malazgirt Savaşından sonra başta Türkmen Beyleri olmak üzere devlet görevlilerine toprak tevcihinde bulunmuştur.

...devletin siyasi, idari ve askeri yapısının büyük oranda Türkmen unsuruna aşiret ananelerine dayandığı siyasi ve idari yapılanmanın, merkezi otoritenin tam anlamıyla tesis edilemediği kuruluş döneminde diğer müesseseler gibi ıktâ nizamının da henüz tam anlamıyla ve sistemli bir şekilde uygulandığını söylemek oldukça zordu (Göksu, 2017: 151).

Türkmen beylerine verilen topraklar, arazi taksimi şeklinde olmuş, Türkmenleri fetihlere teşvik etmek amacını taşımıştır (Göksu, 2017: 151). Burada önemli olan husus, kuruluş döneminde ıktâ olarak verilen toprakların askeri, idari ve mali tüm yetkilerini ilgili beye vermek anlamına gelirken, II. Kılıçarslan'dan (1156-1192) sonra bu durumun değişmesidir. II. Kılıçarslan döneminden sonra askeri ıktâlara merkezden sübaşı gönderilmiştir. Sübaşılar vilayetin askeri komutanı olmuş, ıktâ üzerindeki mali yetkileri alınmış, hizmeti karşılığında maaş alır olmuştur. Böylelikle Selçuklu Devleti merkezileşmeye başlamıştır (Göksu, 2017: 153). Burada ıktâ sisteminin değişmesi ile devletin merkezileşmesi arasındaki ilişkiyi anlamak için yeni anlamıyla ıktâ sistemine kısaca bakmak faydalı olacaktır. İktâ sistemi askeri hizmet karşılığında toprağın bir kısmının

veya tamamının vergilerinin hizmeti veren kişiye bırakılması anlamına gelmektedir (Turan, 2021: 294). İktâ topraklara sahiplik, toprakların satılmasına, vakfedilmesine izin vermezken, miras yoluyla ıktâ sahibini oğluna geçebilmektedir. İktâ sisteminde köylünün, ürünün kanunlarca belirlenen miktarında vergiyi ıktâ sahibine vermesi gerekmektedir. Devletin önceden belirlediği vergilerin dışında reayadan herhangi bir vergi alınması kanunen mümkün değildir. Vergilerin oranı hakkında kesin bilgiler olmasa da köylünün mahsulünün onda birinden fazlasını vergi olarak verdiği söylenebilir. Karatay'da, vakıf arazisi üzerindeki iki köylünün mahsulünün beşte birinin alınacağı söylenmiştir. Selçuklu Devletinde tüm topraklar devlet mülkiyetinde kabul edilmektedir. Ancak devlet mülkiyetinin dışına çıkan iki husustan bahsetmek mümkündür. Bunlardan birincisi özel mülkiyettir. Özel mülkiyette, toprağı elinde bulunduran toprağın vakfedilmesi, satılması hibe edilmesi haklarına sahipken, kanunda gösterilen vergileri ödemekle yükümlüdür. İktâ sisteminin dışında kalan ve ıktâ sisteminden daha büyük bir ayrıcalık yaratan husus toprağın temlik edilmesidir. Selçuklu sultanları tahta çıktıklarında önemli gördükleri ve kendilerine hizmet etmiş beylere bu tür temlikler yapmaktadır. Temlik usulünde miri toprakların tasarruf şekli tam mülkiyet biçimde olmayıp devlet burada miri topraklara düşen vergileri şahıslara terk etmektedir. Bu da ıktâ sistemine göre önemli bir avantaj oluşturur (Turan, 2021: 302-303). Diğer yandan, Sultanların hizmet karşılığı dışında para karşılığı temlik ettiği topraklar da bulunmaktadır. Bu toprakların ıktâ topraklarından farkı vakfedilebilir, hibe ve miras bırakılabilir olmasıdır. Ancak toprağı alan vergileri ödemekle yükümlüdür (Turan, 2021: 304-305).

Kuruluş döneminde Türkmen beylere dayalı olan Türkiye Selçuklu Devleti ilerleyen süreçlerde Türkmenleri devlet mekanizması içinden tasfiye etmiştir. Tasfiyenin sebebi sultan hanedanı ile aynı soya sahip Türkmenlerin hanedanlığa tehdit oluşturmasını engellemek olmuştur. Devlet teşkilatında yer alacak devlet görevlileri gulâm sistemi ile göreve gelmiş, II. Kılıçarslan ve I. Gıyaseddin Keyhüsrev'in ilk döneminde Türk asıllı devlet görevlerinde azınlık iken I. Keyhüsrev tekrar iktidara geldiğinde Türk asıllı devlet görevlilerini uzaklaştırmıştır (Ersan, 2020: 27- 29). Gulâm sisteminin yani kölelerden devlete yönetici yetiştirme (Göksu, 2017: 16), İbn-i Haldun'un istibdat dönemi için bahsettiği, hükümdarın kendi kavmini devlet iktidarından uzaklaştırmak istemesinin bir sonucu olduğu söylenebilir (Göksu, 2017: 25).

Bu çerçevede İbn-i Haldun'un devletin kuruluş ve istibdat dönemi için devlet ve mali yapı ilişkisine dair kurduğu ilişkinin bir benzerinin Türkiye Selçuklu Devleti için geçerli olduğunu söylemek hatalı olamayacaktır. Keza kuruluş döneminde devletin kurucu öznelerinden olan Türkmen Beylerine verilen ıktâların oldukça geniş askeri ve mali yetkiler barındırdığını ancak, devletin merkezileşmeye başlamasıyla belki de istibdat dönemine benzetebileceğimiz dönem ile de Türkmen asıllıların devlet mekanizmasından tasfiye edildiğini, ıktâ sistemindeki mali ve askeri ayrıcalıklarının da hanedan lehine değiştirildiğini görmekteyiz. Böylelikle istibdat döneminde, kuruluş döneminin aksine İbn-i

Haldun'un söylediği gibi hanedanın vergileri, devletin kurucu kavimleri ile paylaşmak konusunda çok istekli olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

İbn-i Haldun'un sosyolojisi bağlamında, Türkmenlerin devlet mekanizmasından tasfiye edilmeye başlandığı ve devletin askeri, mali ve idari olarak merkezileştiği II. Kılıçarslan, II. Süleyman Şah ve I. Gıyaseddin devirlerini, istibdat aşaması olarak değerlendirirsek (1155-1220), Süleyman Şah döneminden I. Mesud döneminin sonuna kadar (1075-1155) geçen tarihsel evreyi devletin kuruluş evresi olarak nitelendirmek mümkün olacaktır. İstibdat döneminde İbn-i Haldun'un söylediği gibi hanedan ve çevresinin servetlerinin arttığını görmek mümkündür. Örneğin, I. İzzettin Keykavus'un (1211-1220) düğününün ihtişamı Büyük Selçuklu Sultanı Melikşah devrini aratmamaktadır. Zengin konaklar, vezir köşkleri ve sultan sarayları altın ve gümüş yemek takımları, şamdanları, ipek kıyafetler ve mücevherler ile ihtişamlı bir hayatın simgeleri olmuştur. Erzincan ve Mengüçik hükümdarının kızının gelin elbisesi için terziler üç ay çalışmışlardır. Gelinin altın işlemeli elbiseleri, altınları mücevherleri Sivas'a taşınmıştır (Turan, 2003: 365). Düğüne gelenlere 300 hil'at ve 300.000 dirhem para dağıtılmıştır. Sultan beş gün süren düğünde, 500 hil'at 700.000 dirhem para, 40 at, katır ve elbiseler bahşetmiştir (Turan, 2012: 366).

Vergilere gelecek olursak, 11. yüzyılın sonlarından ve 12. Yüzyılın ortalarına kadar (kuruluş dönemi olarak değerlendirilebilir), Turan'ın belirttiğine göre vergilerin, Haçlılar ve Bizanslar ile savaşların Anadolu'da üretimi düşürmesi nedeniyle oldukça düşük olduğunu söylemek mümkündür (Turan, 2012: 349). Vergi oranlarının detaylarını bilemesek de Türkiye Selçuklu örneğinde İbn-i Haldun'un devletin kuruluş döneminde beklediğinin aksine vergi tahsilatını ve üretimi etkileyen başka unsurların da ortaya çıktığını görüyoruz. Kuruluş evresinde hangi vergilerin uygulandığını tam anlamıyla bilmek mümkün olmasa da İbn-i Haldun'un söylediğinin tersine vergilerin sadece şeri vergiler olmadığını görüyoruz.² Keza Süleyman Şah döneminde Boğazdan geçen gemilerden geçit vergisi alınmıştır. Burada vergiye konu olan boğazdan geçen gemilerdir. Üsküdar ve Kadıköy'de kurulan gümrük idareleri yoluyla tahsilatı yapılmıştır, bu verginin Selçuklu maliyesinin önemli kazanç kaynağı olduğu düşünülmektedir (Bal, 1998: 768-769).

I. Gıyaseddin Keyhüsrev ve II. Süleyman Şah döneminde (istibdat evresinin bir bölümünde) cizye, haraç ve öşür dışında, ganimetlerin beşte birinden alınan âhmas-ı hâs, ordu sefer karşılığı alınan nal'baha, pazar vergisi bac, gümrük vergisi olan ûbur, geçit vergisi daraib (deraib) ve olağanüstü vergi avarız olduğunu görüyoruz. Bu vergilerin bazıları yürürlükten kalkmıştır (Kaya, 2006: 192-194). Baykara (2014: 171) bu vergilere bedrakayı da eklemiştir. İbn-i Haldun'un devletin kuruluş aşaması için dile getirdiği vergi miktarı ve oranları Türkiye Selçuklu Devleti örneği ile birebir örtüşmese de, İbn-i Haldun'un söylediği gibi istibdat dönemi vergilerinin sade olmadığını söylemek hatalı

² Bu değerlendirme bize aittir.

olmayacaktır. İstibdat dönemi vergilerini Baykara (2014) ve Kaya (2006)'nın kronolojilerine bakarak aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür³:

³ Büyük Selçuklu ve Harzemşahlar'da uygulanan vergilere dair Köymen'in (1964) Horst aracılığıyla aktardığı çalışma Türkiye Selçukluları anlamak için önemli bir kaynak olabilir. Köymen'in aktarmıyla bu çalışmada öncelikle vergi isimleri üzerinden bir sınıflandırma yapılır. Birinci grup vergiler, idare organları tarafından alınan vergilerdir, iltizam ve merkezi idare organı tarafından alınan vergiler olarak ikiye ayrılır. İkinci grupta vergiler ise doğrudan vergiden faydalananı gösterir, kilise vergileri isminde olduğu gibi burada da hazineye ayrılmış vergiler olarak geçer. Üçüncü grup vergiler ise vergilerin nereden toplandığı ile ilgilidir arazi vergisi gibi. Burada ilginç olan bir tespit eski İslam devletlerinde zekât veya sadaka vergisinin çok rol almamasıdır, burada zekât karşılığında şadaka vardır ancak geleneksel anlamından oldukça uzaktır (Köymen, 1964: 355). Kanunlarda vergiler emvâl (genel olarak vergiler), emvâl-i divân-i/hukuk-i divânî (merkezi devlet vergileri), mu'amelat-ı d'ıvanî (iltizam ile tahsil edilen devlet gelirleri) harâc olarak geçmektedir (Köymen, 1964: 356). Bu çerçevede vergileri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Ebvâbu'l-mâl (servet vergisi) Sancar dönemi vesikalarda, seyyidlere harâc ile birlikte verilen bir vergi olarak, bir defasında da divânî-has vekiline verilen bir hak olarak anlatılmıştır (Köymen, 1964: 359).
- Alef, memurlar için geçim parasıdır. Sancar dönemi bir vesikada "raiyet ve asillerden üçü atlı iki yaya beş kişi için alef koymaları istenmiştir". Bir vesika da ise asker ve hizmetkârların raiyetten avarız ve alef istememeleri istenmiştir.
- A'sâr, Onda bir oranında uygulanır.
- Avârız ("ârize'nin cemi), olağanüstü vergiler. Evkaf ve liyakat kazanmış kimse avarız ve diğer olağanüstü vergilerden muaftır.
- Bedraka, öncü masrafları, muhtemelen öncü kuvvetlerini finanse etmek amaçlı olarak tahsil edilir.
- Bâc ve Bâc—ı mesâlik, yol geçiş vergisi, yolların emniyetini temin için konulmuştur.
- Cizye, gayri Müslimlerden alınan baş vergisidir. İlk İslam devletlerinde önemli iken, burada çok sık rastlanmaz.
- Hakk ve hukuk devlet vergisi içinde yer alır (Köymen, 1964: 360)
- Harâc,(arazi vergisi) (Köymen, 1964: 354).
- Hukûk-ı Merâfî - merâfî göçebelerden alınan otlak vergileridir.
- Hukûk-ı mukta'âne iktâ sahiplerine has vergilerdir.
- Hukûk-ı ve rusûm-i şahneğî, şahnelik memuriyetine has vergilerdir.
- Hızâne Haremşahlar devrinde geçer vali tarafından bir defaya mahsus olarak toplanır.
- İdrârât maaşlar anlamındadır.
- İn'âm raiyetten istenir (Köymen, 1964: 361).
- Kısım (kısmet'in cemi:"kısım"), olağanüstü vergilerdendir.
- Menâl (lûgat mânası "kazanç"), olağanüstü bir vergidir.
- Merâfık (mirfak, merfık'm cemi, "mâl"), bir vesikada menâl ile birlikte zikredilir ve bir maaş nevini ifade eder; Raiyet bunu ve mersûm'u iktâ sahibi'nin memurlarına öder.
- Merâsim-i haşşa—yî bibiâr ("özel denizler vergileri"), Fars körfezindeki gemilerin ödedikleri vergiler.
- Mersûm: bir nevi maaştır.
- Me`ûnet: gıda maddesi anlamında maaş benzeri bir gelirdir.
- Muhdeşât (yeni bergiler), zevâid (ek vergiler) ile birlikte yasaktır.
- Mukarrerât-ı mellâhan-ı furez, limanlardan alınan bir vergidir.
- Nuzûl (lûgat mânası:"attan inmek"), karargâh parası olarak yorumlanabilir (Köymen, 1964: 362).
- Tesvigât bir nevi burs ve tahsis anlamına gelir.
- Teveccühât normal vergiyi aşan vergilerdir. Moğollar dönemi nakit vergilere benzer.
- Tayyârat: Şehir kapılarından alınan gümrüklerdir.
- Şadakât, eski İslâmî sadaka vergisi eski anlamını yitirmiştir.
- Vech: yüz, meblağ anlamındadır.
- Zeraib, olağanüstü vergiler.
- Zar'ib-i şehz ve zara'ib-i kasaba zara'ib çeşitleridir.
- Zeva'id yasak olan ek vergiler (Köymen, 1964: 361-364).

- Öşür: üretilenlerden 1/10 oranında tahsil edilen üretken olmayan bölgelerden 1/20 oranında alınan şer-i bir vergidir.
- Haraç: Arazi vergisi olarak bilinen sık sık karşılaşılan vergidir, sonraki dönemlerde gayrimüslimlerden alınan baş vergisi haline gelmiştir (Baykara, 2014: 169).
- Cizye: Hristiyanlardan alınan bir baş vergisidir.
- Meks/Müks: Pazar vergisi olarak görebileceğimiz meks, gümrük vergisi olarak da kabul edilebilir. Selçuklu döneminde çok görülmemişken, Büyük Selçuklularda müküs adıyla geçer. Bu vergiler pek hoş karşılanmadığı için Selçuklu hükümdarları yer yer vergiyi yürürlüğe koymamıştır.
- Bac: Meksin Türkçe şeklidir. Bac da bir tür gümrük vergisidir (Baykara, 2014: 170).
- Deraib: 1207 yılında tüccarlara yapılan bir yardım olarak görülmektedir. Bu vergi tacirlerden tahsil edilen bir geçiş vergisidir. 12. Yüzyıl boyunca adına sıklıkla rastlanmıştır (Baykara, 2014: 171). 1207 sonrası kaldırılmıştır (Kaya, 2006: 194).
- Ubur: tüccarlara sağlanan bir kolaylık olarak ifade edilmekte, yolculukla ilgili bir vergi olduğunu düşünmek mümkündür (Baykara, 2014: 171). 1207'den sonra kaldırılmıştır (Kaya, 2006: 194).
- Bedraka: yol güvenliği vergisi olup ilk defa 1196 yılında adı duyulmuştur (Baykara, 2014: 171).
- Cevaz-ı rah: Yol müsaderesi anlamında olup 12. Yüzyılın ikinci yarısında ubur'un yerine geçtiğini söylemek mümkündür (Baykara, 2014: 171).
- Nal-baha: Olağan üstü sefer masrafları için alınan bir vergidir. Resm-i Kudüm ile aralarında bir benzerlik olabileceği düşünülse de bu husus pek net değildir (Baykara, 2014: 172).

B. TÜRKİYE SELÇUKLU DEVLETİNİN FERAĞ DÖNEMİ VE MALİ YAPI

I. Alaeddin Keykubat dönemi (1220-1237) Türkiye Selçuklu Devletinin siyasi, iktisadi ve kültürel bakımdan en parlak dönemi olarak görülmektedir (Turan, 2012: 68). Türkiye Selçuklu Devleti I. Haçlı Seferinde (1097) Bizans'a kıyı bölgeleri kaptırarak bir kara devleti olmuşken, Antalya (1207/1216) ve Sinop'u (1214) ele geçirerek önemli ihracat ve ithalat kentlerine sahip olunmuştur. I. Gıyâseddin Keyhüsrev (1192-1196), I. İzzeddin Keykâvus (1211-1220) ve I. Alâeddin Keykubâd ticaret hacimlerini geliştirerek Venedik gibi ülkelerle çeşitli anlaşmalar yapmışlardır (Koca, 2016: 466-467). Ticari ilişkilerdeki bu gelişmelere Keykubat döneminde iktisadi kalkınmaya ivme vermiş, bu zenginliğin sayesinde Keykubat büyük inşaatlara başlayabilmiştir (2017: 417). Sultan Moğol tehlikesine karşı olarak Konya, Kayseri ve Sivas için surlar kaleler inşa etmiştir. Fethettiği Kalonoros kalesini kendisine kışlık merkez haline getirmiştir. Beyşehir Gölü üzerinde Kubâd-âbâd ve Kayseri çevresinde

Keykûbâdiyyeleri kurulmuştur. Cami, medrese, köprü kervansaray ihtişamlı biçimde inşa edilmiştir (Turan, 2012: 68).

Keybukat döneminde sultanın ve eşrafının gittikçe zenginleştiğini görmek mümkündür. Henüz Alaeddin Keykubat iktidarını yeni ilan ettiğinde, kendisini destekleyen devlet görevlilerinin siyasi ve maddi imkânlarından çekinerek onları tasfiye etmeye çalışmıştır. Dönemin zenginlerinden Emir Seyfeddin Ayaba'nın mirasını anlamak için birkaç karşılaştırmaya bakmak yeteli olacaktır. Ondan izinsiz sultanın yanına kimsenin yaklaşması mümkün değildir. Diğer devlet görevlileri ondan görüş almadan karar alamazken, sultanın mutfağında kendisi ve eşrafı için 30 koyun kesilirken, Ayaba'nın mutfağında 80 koyun kesilmiştir (Ersan, 2020: 65-66). Keykubat'ın bir melikinin gelişi için verdiği ziyafette "2.000 koyun, 2.000 yük buğday ve 200 yük şarap getirilmiş, hayvanlar için 20.000 dirhem masraf" yapılmıştır. I Keykubat'ın cülusunda verilen hediyeler "10.000 dirhem gümüş, 5.000 kızıl altın, 100 top kemhâ kumaş, 150 top atlas, 35 at, 20 katır ve 50 deve"dir (Turan, 2003: 366-367). Selçuklunun iktisadi yükselişinin en önemli kanıtı vergi gelirleri olmuştur. Anadolu vilayetleri 15 milyon dinar, Şarki Anadolu ve Musul vilayeti 10 milyon dinar Ahlat bölgesi 2 milyon dinar iken⁴, Moğol işgali ile birlikte bu rakamlar sırasıyla 3,3 milyon dinar, 1,9 milyon dinar ve 390.000 dinar'a gerilemiştir (Turan, 2003: 371). Gordlevski, (2018: 145) bu dönemin her ne kadar parlak bir dönem olarak görülse de genel olarak güvensizlik ve korkunun hâkim olduğunu vergilerin de Nizamülmülk'ün⁵ söylediği adaletli ölçüyü aştığı bir dönem olduğunu söylemektedir. Bu anlatı İbn-i Haldun'un devletin ferağ evresinde hükümdarın tebaasını hiçe saydığı yorumu ile uyuşmaktadır. Bu çerçevede bu dönem İbn-i Haldun'un devlet aşamaları içerisinde ferağ döneminin belli özelliklerini taşıdığını söylemek hatalı olmayacaktır. Sultanın çevresi gücünü arttırmış, hükümdarlar servetine servet katmıştır. Yine benzer biçimde sultanlar büyük kaleler köşkler yaptırmış, çevresindekilere cömert hediyeler vermekten geri durmamıştır. Sultanın zenginliğinin bir yansımasının devlet hazinesinin dolmasıyla da anlamak mümkündür.

C. TÜRKİYE SELÇUKLU DEVLETİNİN DURAKLAMASI, ÇÖZÜLÜŞÜ VE MALİ YAPI

Turan'a göre Keykubat'ın ölümünden sonra yerine geçen II. Keyhüsrev (1237-1246), Selçuklu Devletinin sorunlarının başlamasına neden olacak, devlet adamı niteliklerinden yoksun bir sultandır. Bu dönemde, Diyarbakır, Tarsus fetihleri henüz çöküş belirtilerinin olmadığını göstermiştir. İktisadi ve imarı gelişmeler duraklamamıştır, ancak Baba İshak İsyanı (1240) Selçuklunun

⁴ Buradaki rakamlar tahminen Keykubat sonrası da içermektedir.

⁵ Nizâmü'l- Mülk Büyük Selçuklu Devletinin en parlak veziridir. Ona göre Selçuklu devletinde gelirlerin giderlerden fazla olması gerekmekeydi (Merçil, 2015: 71-72). Nizâmü'l-Mülk, vergilerin nasıl toplanması gerektiğine dair fikirlerini anlatmıştır. Vergiler "tatlı dille ve iyi muamele ile toplanmalıydı". Vergiler zamanında toplanmalı, halkın vakitsiz vergileri ödemek için mallarını düşük fiyata satmasına neden olmamalıydı. Vergi tahsildarlarının görevlerini iyi yapabilmesi için iki senede bir değiştirilmesi gerekmekeydi. Vergi tahsildarları zenginleşmemeli, sürekli devletin kontrolünde olmalıydı. Tebaanın herhangi bir sebeple tohum veya hayvana ihtiyacı olursa da ona yardım etmek gerekmekeydi (Arıcı, 2005: 97).

zayıfladığını göstermiş, Moğolların istila olanaklarını arttırmıştır (Turan, 2017: 440). II. Keyhüsrev dönemi İbn-i Haldun'un söylediğine yakın bir biçimde ferağ döneminin taklidine yani devletin dördüncü evresine benzemektedir ve bu dönem ferağ döneminden farklı olarak devletin çıktığı doruk noktasından inişi temsil eder. Keza Türkiye Selçuklu devleti için 1243 Köseadağ yenilgisinden sonra gerileme ve çöküş evresi başlar. 1243-1277 yılları Moğolların kontrolü, 1297 sonrası ise Moğolların tam egemenliğinden bahsetmek mümkündür (Bal, 1998: 80). Devletin zayıfladığını gösteren bir nokta, Turan'ın (2017: 440) söylediği gibi Baba İshak İsyanıdır. Bu isyanın, İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin dördüncü aşamasında neredeyse yok olan asabiyeyi temsil ettiğini söylemek çok da hatalı olmayacaktır. Çünkü isyanın temel öznesi devletin kurucu kavimlerinden olan Türkmenlerdir.

Bu isyanın gerçekleştiği dönemde sultanın çevresi hem ıktâ gelirleri hem de ticaret ve tarım işleri nedeniyle önemli bir güç kazanmıştır. Diğer yandan ıktâ sistemindeki bozulmalar askeri gücü zayıflatmıştır. Sultanın çevresindeki yöneticilerin güçlenmesi özellikle Güneydoğu bölgesindeki Türkmenlerin aleyhine gerçekleşmiş, çünkü bu bölgede kentlerin gelişmemesi Türkmenlerin refahının azalmasına neden olmuştur. Diğer yandan devletin ganimetçi yapısını yitirmesi, ganimet gelirlerinin de azaltılmasına özellikle Güneydoğu bölgesindeki Türkmenlerin ekonomik olarak zorlanmasına neden olmuştur (Özkırımlı, 1976: 39). İsyanı ateşleyen ise Baba İshak'ın vergi tahsilatına için itirazı olmuştur (Keleş, 2008: 84). Anadolu Selçuklu Devletini zayıflattığı söylenen Baba İshak İsyanının ve Büyük Selçuklu Devletinin çöküşünü başlatan Oğuz İsyanının her ikisinin de Türkmenler tarafından çıkarılmış olması ve her iki isyanda da vergilerin yerinin olması dikkate değerdir. Bu bağlamda, kısa bir parantez açıp Oğuz İsyanına kısaca değinmek faydalı olacaktır. Bu iki tarihi olay İbn-i Haldun'un sosyolojisinde devletin varlığı için asabiyenin önemini, asabiyedeki bozulmanın mali yapıya da yansıtıldığını göstermesi açısından oldukça öğretici görünmektedir.

I. Büyük Selçuklu Devletinin Çözülüşü Ve Maliye: Oğuz Ayaklanması⁶

Oğuz Ayaklanmasını anlamak için Selçuklu ile Türkmenler arasındaki ilişkilere bakmak gerekmektedir. Türkmenler ile Selçuklu arasındaki ilişki devletin kuruluşundan beri gerilim halinde olmuştur. Büyük Selçuklu devletin kuruluşunda ordunun tamamı Türkmen atlı orduları tarafından oluşmaktadır. Ancak 1040 Dandanakan Savaşı sonrasında Büyük Selçuklu orduları gulâm sistemine göre oluşturmaya başlamıştır, böyle olunca Türkmenler devlet sistemi içerisinden tasfiye edilmiştir. Türkmenlerin tasfiyesinin iki önemli nedeni bulunmaktadır. Türkmenlerin Selçuklu yerine kendi aile büyüklerine ve boy beylerine itaatın daha güçlü olması bu durumun Selçuklu için tedirginlik

⁶ Çalışmada yer yer Büyük Selçuklu maliyesine ve mali olaylarına yer verilmesi, Türkiye Selçuklu Devleti ile benzer devlet teşkilat yapılarına sahip olmalarından kaynaklanmaktadır. Türkiye Selçuklu Devleti Büyük Selçuklu Devletinden (1040) 35 yıl sonra 1075 yılında kurulmuştur. Türkiye Selçuklu Devletinin ilk hükümdarı Süleyman Şah Büyük Selçuklu Hanedanlığındandır (bknz. Turan, 2012: 48; 53).

uyandırması söz konusudur. Gulâm sisteminde ise erken yaşta devlet hizmetine alınan çocukların devlete saygı ve itaat etmesi daha kolay olmaktadır. Diğer bir husus ise Büyük Selçuklunun hâkim olduğu bölgede Türkmenler dışında farklı Fars ve Arap toplumlarını da bulunması ve devletin iktidarını yürütebilmesi için bu bölgede en güçlü iktidar ile değil daha kontrol edilebilir toplumlarla ittifak kurmak istemesi ile ilgilidir. Tüm bu etkenler Türkmenlerin Selçuklu devleti arasındaki ilişkiyi olumsuz yönde etkilemiştir (Koca, 2017: 69-70). Türkmenler Selçuklu arasında gerilimli bir ilişki olsa da ilişkiler sürekli bir biçimde sorun yaratmamıştır. Ancak 1152 yılında Türkmenlerin yoğun olarak yaşadığı Belh bölgesinin Emir Koçar'a ıktâ olarak verilmesi ilişkileri bozmuş bu gerilim mali bir biçime bürünmüştür. 1152 yılında vergi toplamak için Türkmen obalarına gelen vergi memuru Türkmenlere hakaret edip, büyük güçlükler yaratmış ve rüşvet istemiştir. Böyle olunca Türkmen Beyleri vergi memurunu öldürmüşlerdir. Emir Komaç, Türkmenlerin Horasan'ı istilâ peşinde koştuklarını iddia ederek Türkmenleri kontrol etmek için kendisini "şahne" (Türk-İslam devletlerinde askeri vali garnizon komutanı olarak kullanılırken burada özel görevli yerine kullanılmıştır) tayin ettirmiştir. Şahne aracılığıyla, Türkmenlerin öldürdüğü vergi memuru için resm-i cinayet/diyet istenilmiş, Türkmen beyleri Sencer'in mutfağı için verdikleri 24 bin baş koyun miktarındaki vergilerini 30 bine çıkarsalar da Emir Komaç bu teklifi kabul etmemiştir. Böyle olunca Türkmen beyleri emir altına girmeyi kabul etmeyeceklerini söyleyerek Emir Komaç'a karşı gelip şahneyi görevden uzaklaştırmışlardır. Emir Komaç Türkmenlere saldırmış ancak yenilgiye uğramıştır (Koca, 2017: 73-74; Köymen, 1947: 167-168). Bunun üzerine Büyük Selçuklu Türkmenlere saldırmak için ordu hazırlamış, Türkmenler yüklü miktarda vergi ödemeyi kabul ederek saldırıyı engellemek isteseler de başarılı olamamışlardır (Koca, 2017: 75; Köymen, 1947: 169). Savaşın sonucunda Selçuklular yenilgiye uğramış, Sultan ve komutanları Türkmenlere esir düşmüştür. Türkmenlerin verdiği zararlar Büyük Selçukların çözülüşüne yol açmıştır. Selçuklu Devletinin merkez toprakları Harezmsahlara eline geçmeye başlamıştır (Koca, 2017: 76, 78-79).

Devleti kuran unsurların, devlet yönetiminden tasfiyesi, başka bir deyişle asabiye'nin çözülüşü, Baba İshak ve Oğuz İsyanında görüldüğü gibi İbn-i Haldun'un sosyolojisine benzer bir biçimde devleti çöküş sürecine götüren yolda önemli uğraklar olmuştur. Asabiye'nin çözülüşüyle birlikte maliyede de benzer sorunlar doğmuştur. Yönetici sınıflar arasında asabiye'nin bozulması ıktâ sisteminin Türkmenler aleyhine dağılımı ile sonuçlanmıştır. Hükümdarın kavimleri üzerinde iktidarını perçinlemesinin mali yansıması ise Emir Komaç ve Baba İshak örneğinde olduğu vergilerin kavimleri boyunduruk altına almanın bir aracı olarak kullanılması, kavimlerin ise vergileri iktidarın egemenliğine başkaldırısının bir aracı olarak değerlendirmesi olmuştur. Bu çerçevede, Oğuz İsyanı ile açtığımız parantezi kapatıp, Türkiye Selçuklu Devletinin çözülüş sürecini incelemeye devam etmek faydalı olacaktır.

2.Devletin Giderlerinin Gelirini Aşması

Keykubat döneminde Moğollara haraç ödemeye başlayan Selçuklular 1248 Köseadağ Savaşı yenilgisi sonrasında ek mali yükümlülüklerle tabi olmuştur (Erdem, 2003: 50). Köseadağ öncesi Selçukluların ödediği vergiler(haraç) hediyeler dışında henüz “60.000 dinar nakit para, 10.000 koyun, 100 sığır ve 100 at” olarak belirlenmiştir (Yuvalı, 1990: 582).⁷ II. İzzettin Keykavus döneminde ise (1246-1249) Türkiye Selçuklu Devleti ilk defa dış borç almıştır. Bal’a göre, bu borcun sebebi taht için yapılan iç mücadeleler ve Moğollar ile yapılan savaşlar nedeniyle hazinenin boşalmasıdır. Alınan borçların geriye ödenememesi Anadolu’nun vergi yükünü ağırlaştırmıştır (Bal, 2005: 254-255). Türkiye Selçuklu tarihinde ilk defa üç hükümdar II. İzzeddin Keykavus, IV. Rükneddin Kılıç Arslan ve II. Alaeddin Keykubat ortak olarak⁸ tahta çıkmıştır (Bal, 2005: 241). 1250’lerde ise Selçuklularda iktisadi bunalım had safhaya gelmiştir. Ekonomik krizin nedenleri, Erdem’e göre üç kardeşin birlikte iktidar olmasının getirdiği ek maliyetler, Moğol kağanlarına gönderilen hediyeler ile sultanların zevk ve sefa düşkünlükleri nedeniyle gerçekleşen savurganlıklardır (Erdem, 2003: 50). Ersan’a göre (2020: 175-181) ise Selçuklu Devletinin ekonomik krizinin nedenleri, I. Keykubat sonrasında Moğol istilası nedeniyle Türkmen göçlerinin iyi idare edilememesi, Babaî isyanı ile başlayıp Köseadağ Savaşı ile devam eden Türkmen ayaklanmaları, II. İzzettin Keykavus döneminde de sıkça rastlandığı üzere eğlence hayatının ve gereksiz harcamalarını yükselmesi, Moğol İstilas, I. Keykubat sonrasında taht mücadelelerinin devlet hazinesine verdiği zarar, özellikle IV. Kılıçarslan döneminde devletin ileri gelenlerine ve Moğol miri arazilerin mülk arazi haline getirilmesi iktâ sisteminin bozulması olarak sıralanabilir.

Moğol istilaları Selçukluları gittikçe önemli bir mali yükün altına sokmaya başlamıştır. 1256 yılında Moğolların aldığı galibiyet sonrasında, Moğol orduları Anadolu’da kalmıştır. Böylelikle haraç ödemesine ek olarak Selçukluların Moğol ordularının da maliyetini karşılaması gerekmiştir (Erdem, 2003: 52). İlanlılara⁹ ödenen vergiler 1256 yılında “200.000 dinar nakit para, 500 parça Antalya Kemha Kumaşı, 300 parça ipekli kumaş, 500 adet at, 500 deve veya katır, 5000 adet küçükbaş hayvandır” (Yuvalı, 1990: 583-584). Sadece dinar para cinsinden yükümlülüklerin 3 kat arttığını söylemek mümkündür.

1258 yılında Moğol hanedanı bağlılıklarını sunmaları için çeşitli hükümdarları huzuruna çağırmış, bu davete katılan II. İzzeddin Keykavus, Rükneddin Kılıç Arslan’ın iktidarı kabul edilmiştir. Bu ek olarak Selçuklulara borç verilmiş ve ödeyecekleri vergiler yeniden değerlendirilmiştir. Her ne kadar öngörülen vergilerin diğerlerine göre ağır olmadığı görülse de devlet maliyesi çok zayıf olduğu için ödemeyi imkânsız hale getirmiştir. Selçuklu ekonomisi iflas

⁷ Bu miktar I. İzzettin Keykavus’un (1211-1220) yukarıda belirttiğimiz gibi düşününde harcadığı miktardan fazla değildir.

⁸ Bu hükümdarların tekli, ikili ve üçlü olarak hüküm sürdükleri yıllar 1246-1265 dönemidir.

⁹ Moğol Hanı Cengiz Han’ın torunu Hülagu, İran, Irak, Suriye, Mısır, Kafkasya ve Anadolu’yu zapt etmesi için bölge hükümdarı anlamına gelen “ilhan” ismiyle görevlendirilmiştir. İlanlı Devletinin adı buradan gelmektedir. Devlet Hülagu tarafından 1256 yılında kurulmuştur (Yuvalı, 2020). Bu yüzden kaynaklarla yer yer İlanlı ve Moğol isimleri geçmektedir.

etmiş, devletin gelirleri Moğollar ile ülkedeki emirler arasında paylaşılmıştır (Erdem, 2003: 51). Daha da kötüsü borçları ödemeyi reddeden Sultan İzzeddin'in Moğol ordusunun baskısı sonucunda ülkeyi terk etmesi olmuştur (Erdem, 2003: 52).

Görüldüğü üzere, İbn-i Haldun'un da devletin çözülüş süreci için öngördüğü hususlar, 1243 Köseadağ yenilgisi sonrasında Türkiye Selçuklu Devletinin çöküş sürecinde gerçekleşen olaylara hiç de yabancı değildir. İbn-i Haldun'un söylediği sıralamaya bire bir uyar mı net bir sınır çizmek çok da kolay değildir, ancak II. Keyhüsrev (1237-1246) dönemi ve sonrasında asabiye'nin çözülüşü nedeniyle devletin kurucu kavimler ile arasının bozulması, iç isyanlar ile devletin zayıflaması, sultanların zevk ve sefa için yaptıkları harcamaların artışı, devletin giderlerinin gelirlerine göre artması, sultan ve çevresinin artan harcamalar için ıktâ sistemini bozması böylelikle askeri gücün zayıflaması ve devlet maliyesinin gittikçe darboğaza girmesi gibi etkenler İbn-i Haldun'un sosyolojisindeki devletin dördüncü ve beşinci evrelerini hatırlatmaktadır. Sonrasında da İbn-i Haldun'un söylediği gibi sürekli hale gelen yeni vergiler, çarşıya-pazara konan satış vergileri, askeri gücün yok oluşu ve başka bir ülkenin boyunduruğuna tabi olma gelmiştir, izleyen bölümler bu tarihsel süreci anlatmaktadır.

3. Yeni Vergiler

İzzeddin'in iktidardan düşmesi ile iktidar Sultan Rükneddin ve Pervane Muîneddin Süleyman'a (1262-1277) kalmıştır. Pervane'nin yönetimi ele almasının sebebi, Moğolların alacaklarını tahsil edebileceğini düşünceleri olmuştur. Keza Pervane vergi tahsilatını istediği gibi sürdürülebilmek için IV. Rükneddin Kılıç Arslan'ı iktidardan indirerek dört yaşında III. Gıyaseddin Keyhüsrev'i saltanata çıkarmış, kendine sadık bir yönetim oluşturmuştur. Kastamonu, Aksaray ve Devalün'nün gelirleri İlhanlılara borçlarına teminat olarak bağlanmıştır (Erdem, 2003: 52). III. Gıyâseddin Keyhüsrev döneminde devlet yönetiminde oldukça önemli bir rol oynayan Pervâne oldukça zengin bir devlet adamıdır. Uzun yıllar vezirlik ve maliye bakanlığı yapmış, Şebinkarahisar, Tokat ve Niksar'ın tamamının, Aksaray'ın ise bir kısmının ıktâsını almış, Sinop limanı ve kentinin ticari gelirleri ile vergi gelirlerini tahsil etmiştir. Hatta Sinop ve çevresi, Pervaneoğulları olarak anılmıştır (Bal, 2006: 26-32). Bu dönemde Türkmenler hem Moğolların hem de Selçuklu emirlerinin kendilerini sömürdüklerini, kendilerine sıradan bir tebaa olarak davranıldığını düşündükleri için isyan etmiş, isyan bastırılmış olsa da Türkmenler muhalefetlerini sürdürmüşlerdir (Erdem, 2003: 52). Pervane yönetimi, var olan vergilere ek 4 yeni vergiler yürürlüğe koymuştur. Bu vergiler, Moğol ordularının maliyetlerini karşılamak amacıyla buyut, nal-baha¹⁰, mal-i yam ve mal-i bozok adlarıyla tahsil edilmiştir (nalbaha nal kirası mal-i yam ise posta anlamına gelmektedir). Bu dönemde önceden pek tahsil edilmeyen vergiler toplanmaya başlanmıştır (Erdem, 2003: 53).

¹⁰ Nalbaha'nın burada yeni vergiler olarak değerlendirilmesi, verginin sürekli olmamasından kaynaklanmaktadır.

4. Devletin Son Dönemlerinde Konan Alım- Satım Vergisi Tamga

Pervane'nin ölümünden sonra düzeni sağlaması için Şemseddin Cüveyni Anadolu'ya gönderilmiş, vezir ağır vergileri kaldırmış, İlhanlı borçları için incu adı verilen özel gelirler tahsis etmiştir. Bunun anlamı İlhanlıların özel mülk sahibi haline gelmeleri olmuştur (Erdem, 2003: 53-54). Mülk topraklarına dönüşün sebebi İlhanlı maliyecilerin daha fazla gelir elde etme istekleri olmuştur. 1266 yılından itibaren özel mülk toprakları artmış, ıktâ sistemi bozulmuştur. Dolayısıyla, ıktâ sitemine dayalı olan askeri, mali ve idari yapı işlemez hale gelmiştir (Yuvalı, 1990: 585-586). Son askeri ıktâyâ 1277 yılında rastlanmış, yani 1278 yılından sonra Türkiye Selçuklu ordusu yok olmuştur (Göksu, 2017: 170).

Cüveyni'nin yaptığı diğer bir değişiklik İlhanlı'da uygulanıp Anadolu'da uygulanmayan tamga vergisinin yürürlüğe girmesidir (Erdem, 2003: 54). Köprülü, tamganın İlhanlılarda kente giriş çıkışlarda alındığını söyler. Kentlerde alınan en önemli vergiler giriş çıkışlarda alınan vergiler olmuştur. Bu vergilerin tahsili iltizama verilmiş, vergiler suistimallere açık olduğu gibi sahiplerini oldukça zengin etmiştir (2013: 86-89). Barthold'a göre, tamga, İslam'ın ilk evrelerinde Arap yazınında bac ile eş anlamlı olarak görülmüştür. Başka yerlerde kentlerden ticaret ve sanayi üzerine alınan tüm vergilere tamga denmiştir. Dolayısıyla yol vergisinden daha geniş bir anlamı, kente bağlı vergiler anlamı bulunmaktadır. Tamga ile ilgili şeri kayıtlar yoktur, çünkü bu vergiler şeri olarak kabul edilen vergilerden değildir (Barthold, 1931: 153-154). Diğer yandan, tamga vergisi istenmeyen bir vergi olarak görülmektedir, öyle ki Barthold (1931: 153-154), ölüm gibi kötü durumların olacağı düşünüldüğünde, padişahın günahlarından arınmak için altın ve gümüş takımlarını sofralardan kaldıracağı, bunun yanı sıra tamgaları ilga edeceği söylentileri olduğundan bahsetmektedir¹¹. Ankara'da bir vergi kitabesinde tamga/damga ismi şehir halkının ödeyeceği vergiler içinde geçmektedir. Nasreddin Tusi'nin söylediğine göre tamga, önceleri 1/240 oranında daha sonraları bunun yarısı oranında tüccarlardan alınan bir ticaret vergisidir (Baykara, 2014: 173).

Cüveyni'den sonra Fahreddin Ali vezir olmuştur. Memlûkler ve Türkmenler ile yapılan mücadeleler ülkeyi sarsmış, Moğol ordularının Anadolu'ya gelmesi önemli bir tehdit yaratmıştır (Erdem, 2003: 54). Vezir Fahreddin bunu önlemek için kendi servetinden askerlerin masraflarını karşılamış, hatta servetini kaybetmesinin vezirin üzüntüden ölmesine neden olduğu iddia edilmiştir (Erdem, 2003: 54). Vezir Fahreddin göreve gelir gelmez, vergileri yükseltmeye çalışmıştır. Ancak bunun için olmayan yolları denemiştir. Beş bin altın vergi toplanılan vilayetten, elli bin altın istemiş, böylelikle vergiler gittikçe içinden çıkılmaz bir hâl almıştır. Vergiler eski haline döndürülse de tahsilatı yapılamamıştır (Turan, 1995: 77). Vezir Fahreddin döneminde devlet yönetimi oldukça kötü olduğu söylenmektedir. Vergi tahsilatı yapacak görevliler ilgili kanunlar konusunda bilgi sahibi bile değildirler. Bu yüzden gittikleri yerlerde vergi tahsilat yapamamışlardır. Anadolu için önemli bir vergi olan cizyenin bile

¹¹ İbn-i Haldun'un satış vergilerine olan olumsuz algısını kısmen bu rivayetten anlayabiliriz.

vergi memurları tarafından bilinmediği, dolayısıyla da tahsilatı yapılamadığı dile getirilmiştir (Merçil, 2015: 151). Vezir Fahreddin'in ölümünden sonra vezirler artık İlhanlı'dan gönderilmeye başlanmıştır. Kaznivî, Fahreddin sonrasında vezirlik makamına getirilmiş, eskiye göre daha ağır vergiler yürürlüğe konması, Türkmenlerin isyanına neden olmuş, ancak İlhanlılar bu sistemden vazgeçmek istememiştir (Erdem, 2003: 54). Kaznivî, vergileri öncelikle 10 kat arttırmış, vergiler tahsil edilemeyince 5 kat düşürmüştür. Anadolu'dan öşür, haraç, tamga ve kopçur ile gelir toplamaya çalışılmıştır (Erdem, 2003: 57). Moğol vergi sisteminin kopçur, tamga, kalan (Demir, 2018: 81) ve yam vergisi (Baykara, 2014: 174) temelinde olduğunu düşündüğümüzde, bu dönemde Selçuklu-Moğol vergi sisteminin iç içe geçmiş olduğunu söylemek hatalı olmayacaktır. Keza Baykara'nın (2014) sıraladığı vergi isimleri arasında yeni vergilere 13. Yüzyılın ikinci yarısından sonra rastlandığını ve bu vergilerin Moğol kökenli vergiler olduğunu görüyoruz. Örneğin 13. Yüzyılın ikinci yarısında görülen ve askerlerin erzakları için aynı vergi olan tagar, "dağar" kelimesinden gelmekte bu kelime Moğol döneminde "tahıl için bir ölçü kabı" anlamındadır (Baykara, 2014: 173). Kopçur ise hayvanlardan alınan bir vergidir. Vergi 100 hayvan başına 1 hayvan, sonradan 50 hayvan için 1 hayvan olmuştur. Hayvanın ürünlerinden de alınmaktadır. Tusi'ye göre alimlerden, hasta, ihtiyar, yoksul ve çocuklardan alınmamaktadır. 14. Yüzyılda Fergani 'örümcek ağını örse hemen kopçur vergisi istenir' demiştir (Baykara, 2014: 173-174). Kalan, bazen kılan olarak da görülebilmektedir, bir çeşit emlak vergisidir. Yam hem bir vergi hem de haberleşme için gerekli bir yükümlülüktür. İlhanlıların önemli dört vergisinden biridir (Baykara, 2014: 174). Tuzgu, 13. Yüzyılın ikinci yarısında görülen, "yoldan geçene yiyecek ikram" anlamına gelen, İlhanlı döneminde "peşkeş, nüzul, aman-malı" olarak anılan bir vergidir. Olağanüstü zamanlarda alınan avarız olarak görülebilir (Baykara, 2014: 173). Mal-ı bozurg, 1266 yılında en önemli vergilerden olarak anlatılır, anlamı büyük vergidir. Ancak verginin detayları hakkında bilgi bulunmamaktadır Ulak, ulakların haberleşmeyi sağlama amacıyla aldıkları bir vergidir, vergiden çok yükümlülük olarak adlandırmak daha doğru olacaktır. Kente ulak geldiğinde halktan ve vezirlerden bile bu yükümlülük alınmaktadır (Baykara, 204: 174). Tabkur, kentin imar işleri için ayrılmış bir vergidir. Özellikle kale inşaatlarında önemli bir yükümlülük olarak ortaya çıkar. Kuçe'nin, 1270 yıllarında bir Kırşehir vergi kitabesinde cadde ve yolların temizliği ile ilgili olduğu söylenebilirken, aynı kitabede yemek pişirmek ile ilişkili olarak alınan Mal-ı Aşbazi adındaki verginin kaldırıldığı söylenmektedir. Tayyarat İlhanlılarda dört anlama gelmektedir, birincisi mirasçısı olmayanların malları, ikincisi rüşvetçi olarak hükmedilenlerin malları, üçüncüsü bulargu yani kendisinden uzun süre haber alınamayanların mal varlıkları ve son olarak hediyeler, yardımlar ve bağışlar (Baykara, 2014: 175). Yasama, Ankara kalesi vergi kitabesinde görülmüştür, köylerden alınan bir vergi olduğu düşünülse de uygulamada pek rastlanmamaktadır. 1330 yılında kentin damga vergisine karşılık alınmıştır. İlhanlılar döneminde kaldırılmıştır (Baykara, 2014: 174).

13. yüzyılın ikinci yarısından sonra artan vergi isimlerine rağmen¹² istenilen vergilerin toplanamaması Naip Mücireddin'in fikriyle 1289-1291 yılları arasında ülkenin iki mali bölgeye ayrılarak yönetilmesine neden olmuştur. Kayseri'den başlayan Batı bölgeleri Kaznivî yönetimindeyken, Doğu bölgeleri Mücireddin'in yönetimine geçmiştir. Kaznivî'nin yönettiği bölge sıkıntı çekerken, diğer bölge rahatlık içinde olmuştur. Moğollar bu durumları haber alınca iki idareciyi yargılamış Kaznivî öldürülmüştür. Bundan sonra pek çok vezir mali durumu düzeltmeye çalışsa da başarılı olamamış, baskı ve usulsüzlükler yaygınlaşmış, kağıt paranın tedavüle koyulması aracılığıyla gelir elde etme amacı başarısızlığa uğramıştır. Mali baskılar o kadar artmıştır ki İlhanlı'nın mali görevli olarak gönderdiği vergi tahsildarları nedeniyle, halk kaçmaya başlamıştır (Erdem, 2003: 56). Erdem'in (2003: 56) anlatısı-her ne kadar İbn-i Haldun üretimin çöküşünde tamga vergisi gibi alım-satım vergilerini öne çıkarsa da-çöküş sürecinde ağır vergiler ve üretimin çöküşü arasındaki ilişkiyi anımsatmaktadır.

Gazan Han'ın 1295 yılında Moğol iktidarı olması, Selçuklunun mali bağımsızlığını kaybetmesi sonucu doğurmuştur. Gazan Han ülkeyi 4 mali bölgeye ayırmıştır. Her mali bölge 600.000 bin toplam olarak 2.400.000 dinar ödemek ve İlhanlı ordusunun ihtiyaçlarının karşılanması için 300 çuval tahıl üretmekle yükümlüdür. Bu dönemde mali yetkiler Selçukludan alınarak İlhanlılara geçmiştir. Vergiler doğrudan İlhanlı hazinesinin geliri olmuş, Selçuklu Sultanı Moğolların maaşlı görevlisi haline gelmiştir. Her bir bölgeye bir devlet görevlisini sorumlu tutmuş, bu sorumlular vergi tahsilatı ve mali düzenlemeler yapmışlardır. Ancak istenilen vergi miktarları toplanamadığı gibi usullere de uygun davranılmamıştır. Vergi toplayamayan tahsildarlar zor yolunu seçince bu sefer de şikayetler oldukça artmıştır (Erdem, 2003: 57-58). Erdem'in anlatısı (2003: 58). İbn-i Haldun'un çöküş dönemi maliyesinin Türkiye Selçuklu Devleti maliyesine yansımaları özetler biçimdedir: "İlhanlı idaresi tarafından devamlı düzenlemeler yapılmasına rağmen Anadolu'dan istenilen meblağ bir türlü toplanamıyor, sistem tutmuyordu. Çünkü arıza İlhanlı'nın mali yapısındaydı. Devletin günden güne artan masraflarına, ordunun ihtiyaçlarına bir de hanedanın aşırı israfı eklenince para yetiştirmek mümkün olmuyordu" (Erdem, 2003: 58). 2-3 bin dinar gelir elde edilen yerlerden 50.000 dinar istenince, bu dönemde de vergi tahsilatı başarılı biçimde yapılamamıştır. Bu sistemin yürümemesi nedeniyle Gazan Han vergiler ile ilgili reforma gitmiş, vergilerin ne zaman ve nasıl tahsil edileceğine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. Bu çerçevede vergilerin yılda bir defa alınacağı ve iltizamcılarının vergi tahsilatı sisteminde çıkarılarak vergi miktarının devletin depolarına vergi ödeyiciler tarafından götürüleceği kararlaştırılmıştır (Erdem, 2003: 58). Yine Gazan Han vergi tahsilatını artırmak için iskân politikasına yönelmiş bazı vergilerden muafiyet sağlamıştır (Erdem, 2003: 59). 1350 tarihli bir kayıt defterine göre Anadolu'nun gelirlerinin nasıl dağıldığını bize göstermesi açısından önemlidir. Anadolu'nun geliri yıllık 300 tümen, İlhanlı hazinesi ise 2604 tümandır. 300 tümen gelirden ulema, şeyh, kadı gibi zümrelere sadece 20

¹² Bu değerlendirme yukarıdaki paragraftan elde edilen bilgilere dayanarak bize aittir.

tümen ayrılırken 260 tümen askeri ve idari personel için ayrılmıştır (Erdem, 2003: 59-60).

Görüldüğü gibi, devletin son dönemi olarak değerlendireceğimiz bu evrede, sürekli yeni vergilerin yürürlüğe girmiş ancak İbn-i Haldun'un da dediği gibi devletin gelir kaynağı belirli olduğu için gerekli tahsilat yapılamamıştır. Tamga vergisi de İbn-i Haldun'un söylediği gibi devletin çöküş aşamasında konulan satış vergisine benzemektedir, ekonomiye durduracak ölçüde olup olmadığını bilmek tam anlamıyla mümkün değildir, ancak oranın düşük olmasına rağmen halkın çok da hoşnut olmadığı bir vergi olduğunu söylemek hatalı olmayacaktır. Devletin çöküş sürecinde genel olarak uyguladığı vergilerin köylüleri topraklarından edecek ölçüde ağır olduğu yer yer dile getirilmiştir. Vergilerin bu denli ağırlaşması asabiye'nin yok olmasının da bir sonucudur. Diğer yandan, yeni vergiler ile devlet için gerekli finansmanın sağlanamaması, kolaylıkla gelir elde etmek amacıyla ıktâ sistemi içindeki topraklara el konmasına böylelikle de ıktâ sisteminin dolayısıyla da askeri sistemin yok olmasına neden olmuştur. Sonunda İbn-i Haldun'un dediği gibi Selçuklu başka bir devlete boyun eğmiş, Moğol egemenliğine girmiştir. Diğer yandan, Selçuklu örneğinde çöküş dönemindeki yeni vergiler, Moğol kontrolü daha sonrasında da Moğolların Selçuklular üzerinde tam egemenliği sürecinde tahsil edilmeye başlanmıştır. Bu anlamda Selçuklu için başka bir devlete boyun eğme evresi belki İbn-i Haldun'un anlatısından daha erken meydana gelmiş denebilir.

SONUÇ

Maliye tarihi çalışmalarında, herhangi bir devletin maliyesini anlarken, devlet maliyesinin çeşitli araçlarını salt kronolojik olarak sıralayarak değerlendirmek, devletlerarası karşılaştırmalar yapmak, kuşkusuz bize bazı bilgiler sağlayacaktır, ancak bu tür bir yöntemle devlet maliyesinde görülen değişimlerin toplumsal anlamlarını kavramak, farklı coğrafik düzeylerde mali sistemlerin özgünlerini değerlendirmek, yahut devlet maliyesine bakarak çeşitli toplumsal öngörülerde bulunmak gibi olanaklar pek de mümkün görünmemektedir. Bu bağlamda, mali sosyoloji bize temellendiği kuramın temel varsayımları çerçevesinde mali olayların devlet-toplum ilişkisi bağlamında anlaşılmasını sağlayan teorik çerçeveler sunar. İbn-i Haldun'un mali sosyolojisi ise Doğu coğrafyalarını anlamamızı kolaylaştıran bir perspektif sunmaktadır. Keza Türkiye Selçuklu Devleti'nin kuruluşundan çöküşüne anlattığımız mali sürecin İbn-i Haldun'un mali sosyolojisine hiç de yabancı olmayan gelişmeler barındırması bu tezi doğrulamaktadır. Türkiye Selçuklu Devletinin mali yapısını anlamaya çalışırken, İbn-i Haldun'un mali sosyolojinin sunduğu katkı bizce henüz 14. yüzyılda bile vergilerin Doğu coğrafyasındaki önemini kavrayabilecek araçlar geliştirmiş olmasıdır. Çünkü, ekonomik artığın egemen sınıflar tarafından elde edilmesinin Batı coğrafyasında vergiler dışında farklı biçimlere bürünmesi, vergileri hem tarih anlatısı hem de kuramsal anlatı içinde tali hale getirmiştir. Bu çerçevede, İbn-i Haldun'un mali sosyolojisi Doğu coğrafyasında ekonomik artığa el koymanın temel biçimi olarak vergilerin devletin gelişimindeki önemini göstermektedir. Keza özellikle Türkiye Selçuklu Devletinin çöküş tarihi yazını,

bir nevi maliye tarihi anlatısı gibidir. Diğer yandan, İbn-i Haldun'dan hareketle, Türkiye Selçuklu Devleti örneğinde olduğu gibi maliye ile asabiye ilişkisinin, mali gelişmeleri anlarken oldukça önemli bir yere sahip olduğunun vurgulanması gereklidir. Ayrıca asabiye ile vergiler arasındaki ilişkinin sadece Doğu coğrafyasına ilişkin olmadığını düşünmek gerekir. Dolayısıyla asabiye ve vergiler arasındaki ilişki günümüz mali sistemlerini değerlendirirken ele alacağımız bir konu olabilir. Türkiye Selçuklu Devleti örneğinde devlet gücünü pekiştirdikçe asabiye kaybolmuş, bu durum devletin mali sisteminde de kendisini göstermiştir. Kuruluş döneminde devletin ana öznelerinden olan Türkmenler ile ıktâ sistemi aracılığıyla vergiler paylaşılırken, devletin güç kazanmasıyla birlikte istibdat döneminde Türkmenler devlet mekanizması içinden tasfiye edilmiştir, hükümdar daha yakın çevresiyle vergileri paylaşır hale gelmiştir, ferağ dönemine gelindiğinde devlet tebaasını hiçe saymaya başlamış, vergiler adaletli sayılan sınırın üstüne çıkmıştır. Sultanın çevresi de gücüne güç katmıştır. Ancak asabiyenin çözülüşü nedeniyle devletin kurucu kavimler arasının bozulması iç isyanlara sebep olarak devleti zayıflatmıştır. Sultanların zevk ve sefa için yaptıkları harcamaların artışı böylelikle devletin giderlerinin gelirlerine göre artması, ıktâ sisteminin bozulması askeri gücün zayıflaması çöküşe giden yolun uğrakları olmuştur. Çöküş döneminde devlet maliyesi artık askeri harcamaları yapamaz hale gelmiş, çarşıya-pazara konan satış vergileri üretimi felç etmiş, asabiyenin de çözülmesi askeri gücü tamamıyla yok etmiş, sonuç olarak devlet başka bir ülkenin boyunduruğuna girmiştir. Acaba günümüzde de devlet iktidarını pekiştirdikçe asabiye çözülmekte, İbn-i Haldun'un söylediği gibi asabiyenin bozulmasına koşut vergiler de ağırlaşmakta mıdır? İbn-i Haldun hareketle oluşacak bu ve benzer sorular belki de Adriene'nin ipini¹³ tutmamıza yardım edebilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı Dr. Öğr. Üyesi Zeynep AĞDEMİR tarafından kaleme alınmıştır.

Çıkar Beyanı

Bu çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Arıcı, H. (2005), *Nizâmü'l-Mülk ve Selçuklu Müesseselerinin Oluşumundaki Yeri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Ankara Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara. <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/28687/3051.pdf?sequence=1>.
- Arslan, A. (2009). *İbn-i Haldun*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Bal, M. (2005). Türkiye Selçuklu Devleti Tarihinde Bir Dönüm Noktası; II. İzzettin Keykavus Dönemi. *Tarih Araştırmaları Dergisi*, 24 (38), 239-258.

¹³ Yunan mitolojisine göre Minos'un kızıdır. Theseus onun verdiği ipin yardımıyla labirentten çıkmıştır.

- Bal, M. S. (2006). Türkiye Selçuklu Devleti'ndeki Sosyal Kurumların Teşekkülünde Rol Oynayan Kişilerin Siyasi ve Ekonomik Durumları. *Ankara Üniversitesi Tarih Araştırmaları Dergisi*, 35(59), 21-42. <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/18/2089/21599.pdf>.
- Bal, M. S. (1998). *Türkiye Selçuklularında Ticari Hayat (1220-1277)*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Barthold, W. (1931). İlhanlılar Devrinde Mali Vaziyet. *Türk Hukuk ve İktisat Tarihi Mecmuası*, 1, 135-159. http://isamveri.org/pdfs/bv/DO0133/1931_1/1931_1_BARTHOLDW.pdf.
- Baykara, T. (2014). *Türkiye'nin Sosyal ve İktisadi Tarihi (XI. XIV. Yüzyıllar)*. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Demir, H.İ. (2018). Türk Vergi Kültürüne Etkisi Açısından Türk Vergi Uygulamaları Tarihine Kısa Bir Bakış. *Akademik Tarih ve Düşünce Dergisi*, 5(18), 64-92. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/618313>.
- Ertman, T. (2004). *Birth of Leviathan Building State and Regimes in Medieval and Early Modern Europe*. Cambridge: Cambridge University.
- Gordlevski, V. (2018). *Anadolu Selçuklu Devleti*. İstanbul: Onur.
- Göksu, E. (2017). *Selçuklu'nun Mirası Gulâm ve İktâ*. İstanbul: Kronik.
- Gürkan, C. (2013). Modern Maliye Teorisinin Klasik Kökenleri: İbni Haldun'dan 'Post-Kameralizm'e Mali Düşünce. *Maliye Dergisi*, 164, 1-26.
- Erdem, İ. (2003). Türkiye Selçuklu-İlhanlı İktisadi, Ticari İlişkileri ve Sonuçları. *Tarih Araştırmaları Dergisi*, 22 (33), 49-67. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tariharastirmalari/issue/47812/603949>.
- Ersan, M. (2020). *Türkiye Selçuklu Devleti'nin Dağılışı*. İstanbul: Altınordu.
- Hall, J. (1986). *Powers And Liberties: The Causes And Consequences of the Rise of The West*. n.: Harmondsworth. <https://archive.org/details/powerslibertiesc0000hall/page/n1/mode/2up>.
- Hassan, Ü. (2015). *İbn-i Haldun Metodu ve Siyaset Teorisi*. İstanbul: Doğu Batı.
- Holton, R. (2017). Weber ve Yorumcu Gelenek. G. Delanty ve E.F. Işın (Ed.), *Tarihsel Sosyoloji içinde* (s.57-74). İstanbul: Işık.
- İbn-i Haldun (2021a). *Mukaddime II*. Çev. Turan Dursun. İstanbul: Kaynak. (Özgün eser 1375 tarihlidir).
- İbn-i Haldun (2021b). *Mukaddime I*, Çev. Turan Dursun. İstanbul: Kaynak. (Özgün eser 1375 tarihlidir).
- Kayaoğlu, İ. (1981). Anadolu Selçukluları Devrinde Ticari Hayat. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*. 1(24), 359-373. <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/37/769/9762.pdf>.
- Kaya, S. (2003). *I. Gıyâseddin Keyhüsrev ve II. Süleymanşah Dönemi Selçuklu Tarihi (1192-1211)*. Ankara: Türk Tarih Kurumu.
- Keleş, B. (2018). Baba İshak İsyanı'nın Anadolu Selçuklu Tarihindeki Yeri ve Önemi. *İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 23(1), 73-91. <https://app.trdizin.gov.tr/publication/paper/detail/TXpFeE9EUTRPQT09>.
- Koca, S. (2016). Türkiye Selçuklu Sultanlarının İzledikleri Ekonomik Politikalar. <https://www.tarihtarih.com/?Syf=26&Syz=374864>.
- Koca, S. (2018). Sultan Sancar ve Büyük Selçuklu Devletinin Çöküşten Önce Son Parlayışı. *Oğuz-Türkmen Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 31-80. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/otad/issue/35223/376445>.
- Köprülü, M.F. (2013). *Osmanlı İmparatorluğunun Kuruluşu*. Ankara: Akçağ.
- Köymen, M.A. (1947). Büyük Selçuklu İmparatorluğu Tarihinde Oğuz İsyanı. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 5(2), 563-660.
- Köymen, M. A. (1964). Selçuklu Devri Türk Tarihi Araştırmaları II: Selçuklu Devri Teşkilatına Dair Yazılmış Bir Eser Üzerine. *Ankara Üniversitesi Tarih Araştırmaları Dergisi*, 2 (2), 303-380. <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/18/817/10367.pdf>.
- Merçil, E. (2015). *Selçuklular Zamanında Divan Teşkilatı*. İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Özkırımlı, A. (1976). Babalılar İsyanı. https://www.birikimdergisi.com/images/UserFiles/images/Spot/70/8/babalilar_ayaklanmas_i_atilla_ozkirimli.pdf.

- Sert M. (2015). Eski'den Yeni'ye Mali Sosyoloji. https://www.researchgate.net/publication/321097360_ESKIDEN_YENIYE_MALI_SOSYOLOJI.
- Turan, O. (2021). Türkiye Selçuklularında Toprak Hukuku. Yunus Emre Kaleli (Ed.), *Makaleler II Türk Tarihinde Selçuklu Asırları* içinde (s.293-310). İstanbul: Ötüken.
- Turan, O. (2017). *Selçuklular Zamanında Türkiye*. İstanbul: Ötüken.
- Turan, O. (2012). *Selçuklular ve İslam Medeniyeti*. İstanbul: Ötüken.
- Turan, O. (2003). *Selçuklular Tarihi ve Türk-İslam Medeniyeti*. İstanbul: Ötüken.
- Turan, R. (1995). *Türkiye Selçukluların Hükümet Mekanizması*. İstanbul: Milli Eğitim.
- Uludağ, S. (2009). İbn-i Haldun. <https://cdn2.islamansiklopedisi.org.tr/dosya/20/C20023345.pdf>.
- Yakit, İ. (2001). İbn-i Haldun'a göre Devletin Ömrü ve Osmanlı İmparatorluğu. http://ktp.isam.org.tr/pdfdrgr/D01535/2001_8/2001_8_YAKITI.pdf.
- Yumuk, R. (2010). İbn-i Haldun'da Devlet Görüşü (Birinci Kısım). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3 (1-2), 229-278. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniiibd/issue/2674/35040>.
- Yuvalı, A. (1990). İlhanlıların Anadolu Politikası ve Doğu Anadolu Şehirlerinin Vergi Potansiyeli. <https://www.ttk.gov.tr/kongreler/xi-turk-tarih-kongresi-05-09-eylul-1990-ankara-ii-cilt/>.
- Yuvalı, A. (2000). İlhanlılar. <https://islamansiklopedisi.org.tr/ilhanlilar>.

SUMMARY

The main aim of this study is to examine the fiscal structure of Turkey Seljuk State with the framework of Ibn Khaldun's fiscal sociology beside the traditional fiscal history framework and thus try to understand various original of Ibn Khaldun's fiscal sociology. In this context, first of all, the relationship between state and state finance in the sociology of Ibn Khaldun has been tried to be understood. In this context, we can analyze that in the first period of state, the ruler shared the taxes with the founders of the state, the tribes that established the state, and the taxes were low, but the tax revenues were high, and the *asabiye* was strong. In the next phase of the state, the ruler established the sovereignty, the state was removed from the tribes with which he founded it, and the taxes did not want to be shared with them, and the *asabiye* began to dissolve. We can comment that the fiscal system of the state had a very well-functioning structure, that the wealth of the ruler and his surroundings increased, the treasury was filled, and the tax increased as the wealth of the state increased. In the fourth period, the decline started from the peak reached by the state, and the state expenses started to exceed the state income. In the last phase of state, the flamboyant life of the state - new taxes - extravagance - new taxes - taxes on trade - the collapse of the economy - the inability to make military payments - internal and external attacks - had a cycle of collapse. Ibn Khaldun's fiscal sociology approach remained similar in Turkey Seljuk State's fiscal history.

In the establishment of the Seljuk state, we analyze that the state divided the tax by those who established the state, due to the broad fiscal rights of the *ıkta* system. However, contrary to İbn-i Haldun says, the taxes were collected in addition to *şer-i* (theocratic) taxes. Taxes were particularly low due to war conditions. With the period of II Kılıçarslan, we analyze that the state was centralized and, as Ibn-i Haldun said, the ruler took over the founders of the state. The fiscal privileges of the *ıkta* system had decreased and the Turkmens had been

purged from the state ranks. *Asabiye* had started to dissolve. I. Keykubat period was the most brilliant period of the state, the dynasty and its surroundings were getting richer. The treasure was filling up. As Ibn Khaldun said, as the state gets rich, taxes increase. After the Battle of Kösedag, which was held in 1243, the process that Ibn Khaldun called the fourth and fifth stages of state begins. First of all, the expenditures of the state exceed their expenditures. The *ikta* system had started to break down. New taxes had started to be collected. Heavy taxes forced to people give up their land. The military power of the state was disappearing. Eventually, the collapse of state had occurred.

In this context, the fiscal sociology of Ibn Khaldun has understood the central place of taxes in the development of the state in Eastern geography. Therefore, this approach offers us a very suitable theory for understanding the fiscal specifics of the Eastern geography. On the other hand, the fiscal sociology of Ibn Khaldun reveals the importance of analyzing the fiscal history as the forms taken by the *asabiye*.

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ (YAZIM KURALLARI, ETİK İLKELER VE YAYIN POLİTİKASI)

Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip MCBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında olmak üzere yılda dört kez yayınlanmaktadır.

Dergimiz, “*TRDizin*”, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*”, “*ProQuest*” ve “*SOBİAD*” veri tabanlarına kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

•Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir.

•Dergi yönetim sistemi olan “**Dergipark**” üzerinden gerçekleştirilen değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları MCBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne ait olacaktır.

•Dergimiz herhangi bir yayın ücreti talep etmemektedir.

•Derginin yayıncısı, editörü ve yayın kurulu yazarların belirtmiş olduğu görüş ve düşünceler ile doğabilecek yayın etiği ihlallerinin sorumluluğunu kabul etmekle yükümlü olmayıp dergide yer alan makale ve yazıların sorumluluğu yazar(lar)ına aittir (bknz: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/policy>)

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

•Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 12 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle **15 punto ve koyu** olarak yazılmalı; Özet yerine “**Öz**” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar **11 punto büyük harflerle**, alt başlıklar ise **küçük harflerle, koyu ve 11 punto** olarak yazılmalıdır. Sayfanın altında makalenin türü, yazarların kurumları, iletişim bilgileri ve ORCID bilgileri yer almalıdır.

•Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayacak Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler” (Key Words)” bulunmalıdır.

•Özet, makalenin **sonunda (İngilizce)** yer almalı, minimum 500 kelimedenden oluşmalı ve verilen bilgiler öz'e oranla daha geniş kapsamlı ifade edilmelidir. Araştırma metninde yer almayan herhangi bir bulgu veya sonuca yer verilmemelidir. Metin içindeki bilgilere referansta bulunulmamalıdır.

•Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren **Journal of Economic Literature (JEL) Kodu** uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

•Yazılar **en:17 cm boy:24 cm** ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak **25 sayfayı**, kelime sayısı olarak da **8000 kelimeyi** geçmemelidir.

Üst : 2,8 cm Sol : 2,1 cm Alt : 1,3 cm Sağ : 2,1 cm

Karakter: Times New Roman 11 punto, **Tablolar:** 8 punto (Tablo Başlığı: 9 punto)

Satır Aralığı : 1.0

•Makale, Dergipark üzerinden gönderilmelidir. Ayrıca yazar/ lar tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nun da taranarak Dergipark sistemine yüklenilmesi gerekmektedir.

•Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ...gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

•Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, **APA**) tarafından yayınlanan “ **The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001** “ isimli kaynakta belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır. Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır. Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> , http://www.muhenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf Kaynaklar latin alfabesi ile yazılmış olmalıdır.

•Dergilerin varsa **DOI** numaraları kaynağın sonuna eklenmelidir. Örneğin; *Silverson, B. E. (2011). Fundamental of Personal Initiative. Journal Of Management and Economics: General, 224, 202 – 253. Doi: 10.1037/0056-3245.134.2.248* Yoksa makaleye dair URL numaraları yazılır , <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S12015/1- %2014.pdf>

• Klasik eserlerin (Adam Smith , Marx , Locke vb) özgün tarihleri biliniyorsa kaynağın sonunda şu şekilde verilmektedir :(Özgün eser 1882 tarihlidir)

• Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilmektedir. Örneğin;

Vasfi, E. (1998). *Hukuki Terimler*, Ankara: Vadi. Vasfi, L. (2007). *Hukuk Reformları Sürecinde Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu. İnsan Hakları Haberciliği*, (derl.) Sevda Alankuş, İstanbul: STE Vakfı.

• Kitap ve Raporların kaynakçada gösteriminde önce yayınlandığı yer ve sonra kitabevi, yayınevi adı “ kitabevi” “yayınevi” “yay” vb. **ekler** belirtilmeksizin verilir. Örneğin;

Ankara: Dost İstanbul: Nesa İstanbul: Sabancı Vakfı New York, NY: McGreen – Hill

• **Tek Yazarlı Kitap**

Ansel, N. (2006). *Sessiz Gün. İstanbul: Deki.* Carlsen, S. (2009). *Matrix: Ya da Sapkınlığın İki Yüzü. Bahadır Turan (Çev.). İstanbul: Encore.*

• **Çok Yazarlı Kitap** Abisel, N., Arslan, U.T., Behçetoğulları, P., Karadoğan, A., Öztürk, S.R. & Ulusay, N. (2005). *Çok Tuhaf Çok Tanıdık. İstanbul: Metis.*

• **Editörlü Kitap**

Katip, M. (Ed.) (2007). *Kamusal Fayda. Ankara: İmge.*

• **Editörlü Kitapta Bölüm**

AKYOL, B. (2004). *Saha Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı. Kemal Özbek (Ed.), Kamusal Alan Dahilinde (s. 689-713). Ankara: Dost.*

• **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**

Straight, W. Jr. & Walles, E. B. (2004). *The Elements of World(7. Baskı). New York: Longman.*

• **Sadece Elektronik Basılı Kitap** O'Keefe, E. (n.d.). *Egoism & the cnsts in Western values. erişim [http://www.onlineoriginals.com/showitem .asp](http://www.onlineoriginals.com/showitem.asp) litem I 135*

• **Kitabın Elektronik Versiyonu**

Shelton, M. A (1989). *Magazine addiction? A study of Social Life [DX Reader version]. Retrieved from <http://www.ebookstore.tandf.co.uk/html/index.asp>*

• **Elektronik Adresten Yararlanılan Kaynakta**

Kaynağın erişilebileceği URL verilir ,
<http://www.antraktsinema.com/makale.php?id=729>

• **Elektronik Makaleler**

Bulunması durumunda digital object identifier (DOI) numarası belirtilmelidir. Rousseau, S. C. (2009). *What is Freedom ?. Knowledge Management Research & Practice. Advance online publication. doi: 1 0.1 057/palgrave.kmrp.8500141*

• **Elektronik Gazate Makaleleri**

Seran, Ö. (2010, 21 Ocak). *Televizyon alışkanlıklarımız ve çocuklar.* www.hurriyet.com.tr

• **Daha Önceki Bir Baskının Yeni Basımı (Özellikle Klasik Eserlerde)**

Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. E. Cannan (Ed.). Chicago: University of Chicago Press. (İlk baskı 1776). Metin İçinde Kullanımı :(Smith, 1776/1976)*

•**Kitaptan Çevrilmiş Bölüm**

Kaynakçada: Hengel, M. (1958). *The Best Quality*. T. Prast (Çev.). Chicago: Charles Scribner's Son. (İlk baskı. 1912-1917).

•**Rapor ve Teknik Makaleler** Özer, H. (2008). *Mediscape Turkey 2000* (Report No. 2). Ankara: SERAUM

•**Dergi Tek Yazarlı Makale**

Cenah, Y. (2009). Geçmişin Sosyolojik Baskısı: Tarihsel ve Toplumsal Akla Doğru. *Toplum ve Bilim*, 12, 202-240.

•**Dergi Çok Yazarlı Makale**

Bilken, F. S., Çelik, P. (1998). Müzakere Yöntemleri. *Kültür ve İletişim*, 2 (1), 397-414.

•**Yazarı Belirsiz Editör Yazıları**

Editorial: "What is a Chaos" [Editorial]. (2006). *Journal of Management and Business*, 25, 8-10.

•**Yazarı Belirsiz Gazete Ve Dergi Yazıları İçin**

Kaynakçada: Türkiye ve Rusya İlişkileri Ne Yönde: Bir Tarih, İki Devlet. (2003, 13 Aralık). *Hürriyet*, 36. **Metin İçinde :** (Türkiye Rusya İlişkileri Ne Yönde, 2003)

•**Yazarı Belli Gazete ve Dergi Yazıları**

Öymen, F. (2013, 29 Aralık). *Siyaset ve Ekonomi*. Milliyet, s.21.

•**Basılmamış Tezler , Poster Yazılar , Tebliğler**

Eğer Yök'den indirilmiş ise Url adresi kaynağın sonuna yazılmalıdır. *Erkan, F. (2012). Politika ve Yansıması: Mardin'de Sosyolojik Altyapı. (Yayımlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.*

•**Ansiklopediler**

Kaynakçada: Ottomans: History. (1997). *Encyclopaedia Britannica* içinde (12. Baskı. Cilt. 14, s. 1170- 1188). Chicago: *Encyclopaedia Britannica*. **Metin İçinde:** (Ottomans: History, 1987)

•**Sözlükler**

Kaynakçada: Hellmender. (208). *Political Dictionary* (11. Baskı). Los Angeles, Longman. **Metin İçinde:** (Helmmender, 2008)

•**Görüşme**

Şenay, YILDIZ. (2012).Rusya Ukrayna'ya Girerse Çekoslovakya Gibi Olur. Cengiz SAĞAN ile söyleşi. Akşam. 28 Temmuz 2003.Erişim Tarihi 13 Ocak 2004, <http://www.aksam.com.tr/roportaj/rusya-ukraynaya-girerse-cekoslovakya-gibi-olur/haber-289039>

•**Televizyon Programı**

Kaynakçada: Long, T. (Yazar), ve Moore, S. D. (Yönetmen). (2002). Bart vs. Lisa vs. 3. Sınıf [Televizyon Dizisi]. B. Oakley ve J. Weinstein (Yapımcı), Simpsonlar içinde. Bölüm: 1403 F55079. Fox. **Metin İçinde Gösterimi:** (Simpsonlar, 2002)

•**Film Kaynakçada:** Micheal, K. (Yönetmen/Senaryo Yazarı).(2001).

Economist[Film]. U.S.: Warner Bros. **Metin İçinde Gösterimi:**
(Economist, 2001)

•**Fotoğraf**

Kaynakçada: Ara, Güler. (1987). Ankara Milli Parkı [Fotoğraf]. Güzel Sanatlar Fakültesi, Ankara. **Metin İçinde Gösterimi :** (Ara, 1987)

Makale yayınlama süreci şöyledir: -Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi, yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü) Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 Yunusemre-MANİSA- TÜRKİYE

E-posta: iibf-dergi@cbu.edu.tr

MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

MCBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064/E-ISSN- 2458-8253) is a bi-annual, international, multi-disciplinary and peer reviewed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published four times a year, March, June, September and December. Manuscripts in Turkish, English, German, Russian and French are welcomed.

- Our journal does not charge any publication fee.
- The publisher, editor and editorial board of the journal don't accept the responsibility of the publication ethics violations that may arise with the opinions and thoughts expressed by the author/ authors. The responsibility of the articles in the journal belongs to the author/authors (For more information: <https://dergipark.org.tr/en/pub/yonveek/policy>)

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 2,8 cm, Bottom 1,3 cm, Left 2,1 cm, Right 2,1 cm.

- At the end of the page, the type of the article, the institutions of the authors, contact information and ORCID information should be given. You can visit <https://dergipark.org.tr/tr/journal/706/file-manager/16047/download> to review our publication ethics rules in more detail.

CONTACT INFORMATION Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (*Editor of Journal of Management and Economics*) Manisa Celal Bayar University The Faculty of Economic and Administrative Sciences Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 - Yunusemre MANİSA - TURKEY E-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr