



KOCATEPEİİBF Dergisi

ISSN: 1302-1966 | eISSN: 2651-4117

Cilt: 22, Sayı: 1, Yıl: Haziran 2020
Volume: 22, Issue: 1, Year: June 2020

Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Afyon Kocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences

www.iibfdergi.aku.edu.tr | www.dergipark.gov.tr/akuiibfd
akuiibf@aku.edu.tr

Uluslararası, Hakemli, Akademik Dergi

KOCATEPEİİBF

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

**Cilt: 22, Sayı: 1, Yıl: Haziran 2020
Volume: 22, Issue: 1, Year: June 2020**

**ISSN: 1302-1966
eISSN: 2651-4117**

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ - KOCATEPEİİBF
Afyon Kocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences

ISSN: 1302-1966 / eISSN: 2651-4117
DERGİ KISA ADI/Short Title: KOCATEPEİİBF

SAHİBİ/Owner

Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dekanı/Dean of Afyon Kocatepe University FEAS, kandemir@aku.edu.tr

EDİTÖR KURULU/Board of Editors

Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), Dekan/Dean, kandemir@aku.edu.tr
Prof.Dr. Gülsüm Gürler Hazman, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), Editör/Managing Editor, gulsumgurler@hotmail.com
Dr. Öğr.Üyesi Şahin Eray Kırdım, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), Dil Editörü/Language Editor, yekirdim@aku.edu.tr
Arş.Gör. Neslihan Karakuş Büyükben, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), Editör Yardımcısı/Editorial Assistant, nkarakus@aku.edu.tr
Arş.Gör. Aykut Güryel, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), Editör Yardımcısı/Editorial Assistant, aykutguryel@hotmail.com

YAYIN KURULU/Editorial Board

Prof.Dr. Bernur Açıkgöz, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi (TR), bernur.acikgoz@ikc.edu.tr
Prof.Dr. Erkan Akar, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), akar@aku.edu.tr
Prof.Dr. Selçuk Akçay, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), akcay@aku.edu.tr
Prof.Dr. Tekin Akdemir, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi (TR), akdemir@ybu.edu.tr
Prof.Dr. İsmail Aydoğuş, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), aydogus@aku.edu.tr
Prof.Dr. Hassanuddeen Abd Aziz, International Islamic University Malaysia (MY), ahassan@iiu.edu.my
Prof.Dr. Harun Cansız, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), haruncansiz@aku.edu.tr
Prof.Dr. Ali Çelikkaya, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (TR), acelikka@ogu.edu.tr
Prof.Dr. Erdal Demirhan, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), demirhan@aku.edu.tr
Prof.Dr. Mustafa Fişne, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), fisne@aku.edu.tr
Prof.Dr. Gülsüm Gürler Hazman, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), gulsumgurler@hotmail.com
Prof.Dr. Yusuf Karaca, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), karaca@aku.edu.tr
Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), kandemir@aku.edu.tr
Prof.Dr. Veysel Kula, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), kula@aku.edu.tr
Prof.Dr. Jülide Yıldırım Öcal, TED Üniversitesi (TR), julide.yildirim@tedu.edu.tr
Prof.Dr. Şuayıp Özdemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), sozdemir@aku.edu.tr
Prof.Dr. Belkis Özkara, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), bozkara@aku.edu.tr
Prof.Dr. Ethem Kadri Pektaş, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), pektas@aku.edu.tr
Prof.Dr. İsa Sağbaş, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), isagbas@hotmail.com
Prof.Dr. Naci Tolga Saruç, İstanbul Üniversitesi (TR), naci.saruc@istanbul.edu.tr
Prof.Dr. Halim Sözbilir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), sozbilir@aku.edu.tr
Prof.Dr. Christiane Timmerman, University of Antwerp (BE), christiane.timmerman@uantwerpen.be
Prof.Dr. İhsan Cemil Demir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), icdemir@aku.edu.tr
Doç.Dr. Hüseyin Akgönül, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), akgonul@aku.edu.tr
Doç.Dr. Mehmet Emre Görgülü, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), egorgulu@aku.edu.tr
Doç.Dr. Mohammad Nurunnabi, Prince Sultan University (SA), mnurunnabi@psu.edu.sa
Doç.Dr. Dan Marius Voicilas, Romanian Academy (RO), dmvoici@yahoo.com
Dr.Öğr.Üyesi Kerim Çınar, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), cinar@aku.edu.tr
Dr. Mariantonietta Fiore, University of Foggia (IT), mariantonietta.fiore@unifg.it
Dr.Öğr.Üyesi Şahin Eray Kırdım, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), yekirdim@aku.edu.tr
Dr. Roberto Rana, University of Foggia (IT), roberto.rana@unifg.it
Dr. Edgardo Sica, University of Foggia (IT), edgardo.sica@unifg.it

SEKRETARYA/Secretarial

Arş.Gör. Neslihan Karakuş Büyükben, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), nkarakus@aku.edu.tr
Arş.Gör. Aykut Güryel, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), aykutguryel@hotmail.com

HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/Communication and Coordination

Afyon Kocatepe Üniversitesi. Ahmet Necdet Sezer Kampüsü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
Gazlıgöl Yolu, 03200. Afyonkarahisar, Türkiye
| Telefon: +90 272 228 1292 | Faks: +90 272 228 1148 | E-Posta: akuiibf@aku.edu.tr |
İnternet Sitesi: www.dergipark.org.tr/akuiibfd

DERGİ HAKKINDA/About the Journal

Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KOCATEPEİİBF) uluslararası hakemli akademik bir dergidir. Dergi 1999 yılından bu tarafa Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanmakta olup, Aralık 2015 sayısından itibaren hem basılı, hem dijital ortamda yayınlanmaktadır. Dergi DOAJ, Sobiad, Crossref, ESJI, DRJI, ASOS Index, EBSCOhost ve Index Copernicus tarafından taranmaktadır. Dergi sadece www.dergipark.org.tr/akuiibfd adresi üzerinden çalışma kabul etmekte ve bu adres üzerinden yayınlanmaktadır. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen çalışmalar ön inceleme aşamasında intihal programı (iThenticate) aracılığıyla intihal ve benzerlik taramasına tabi tutulmaktadır. Dergi Türkçe ve İngilizce dilinde çalışmalarını kabul etmektedir.

Afyon Kocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences (KOCATEPEİİBF) is an international, academic peer-reviewed journal. Journal has been publishing biannually in June and December since 1999 and publishing both online and hardcopy since the issue of December 2015. Journal is indexed by DOAJ, Sobiad, Crossref, ESJI, DRJI, ASOS Index, EBSCOhost and Index Copernicus, Journal only accepts articles submitted through www.dergipark.org.tr/akuiibfd and publishing issues on this web site. Submitted articles have been controlling via plagiarism software (iThenticate) upon plagiarism and similarity index at pre review stage. The Journal accepts Turkish and English manuscripts.

BU SAYININ HAKEM KURULU/Referees of This Issue

Dr. Öğr. Üyesi Nüfer Yasin Ateş, Sabancı Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Hande Sinem Ergun, Marmara Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Engin Deniz Eriş, Dokuz Eylül Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Mehmet Karagül, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Hasan İslatince, Anadolu Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Mahmut Masca, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Ersan Öz, Pamukkale Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Emrah Ferhatoğlu, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. İhsan Cemil Demir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Ender Demir, İstanbul Medeniyet Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Üzeyir Aydın, Dokuz Eylül Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Salim İbiş, İstanbul Gelişim Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Nalan Gülten Akın, Yozgat Bozok Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Banu Güner, Eskişehir Teknik Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Hakan Çerçioğlu, Gazi Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Ali Çelikkaya, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Salim Ateş Oktar, İstanbul Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Ali Alagöz, Selçuk Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Esra Çıkmaz, Gaziantep Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Mustafa Lamba, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim Özmen, Süleyman Demirel Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Özge Can, Yaşar Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Hande Özgen, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Seçil Taştan, Marmara Üniversitesi (TR),
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Hakan Yalçınkaya, Celal Bayar Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Ceyda Kükrer Mutlu, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),
Doç. Dr. Gökhan Tuncel, İnönü Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Fatih Temizel, Anadolu Üniversitesi (TR),
Prof. Dr. Selçuk Kendirli, Hitit Üniversitesi (TR)

KOCATEPEİİBF Dergisi olarak, dergimizin Haziran 2020 sayısında yayınlanan çalışmalarda hakemlik yaparak dergimize ve bilimsel yayıncılığa katkı sağlamış olan akademisyenlere teşekkür ederiz.

We, as KOCATEPEİİBF Journal, would like to express our thanks to the scholars who have made their contribution to our journal and scientific publishing through reviewing the manuscripts published in the issue of June 2020.

İÇİNDEKİLER/Contents

YAZARLAR/Authors	ARAŞTIRMA MAKALELERİ/Research Articles	SAYFALAR/Pages
Nihat Karakoç	Firms Under New Competition Conditions and Strategic Manager Capabilities Yeni Rekabet Koşullarında İşletmeler ve Stratejik Yönetici Yetenekleri	1-13
Ahmet Yavuz Çamlı	Yeni Bir Toplum Kuram Dinamiği: Pratik-Rasyonellik A New Society Theory Dynamics: Practical-Rationalism	14- 27
Birol Ubay	Dijital Ekonominin Dijital Vergi Cennetlerinin Gelişimine Etkisi The Effects of Digital Economy on Development of Digital Tax Havens	28- 44
Cihan Seçilmiş, Mustafa Çağatay Kızıltaş	Turizm İşletmelerinde Ödeme Yöntemi Olarak Kripto Para Kullanımının Tüketici Tercihlerine Etkisi The Effect of Cryptocurrency Usage as Consumer Preferences as a Payment Method in Tourism Business	45- 56
Şeyda Topuzoğlu Yıldız, Gökalp Yıldız, Ekimsu Cin	Bir Elektronik Firmasındaki İşçi Atamalı Montaj Hattı Dengeleme Problemine Matematiksel Programlama ve Benzetim Modelleme Tabanlı Bir Çözüm Yaklaşımı Mathematical Programming and Simulation Modeling Based Solution Approach to Worker Assignment and Assembly Line Balancing Problem in an Electronics Company	57- 73
Onur Eroğlu, Fulya Aydın	Şirketlerde Birleşmeye Yönelik Vergisel Avantajlar Tax Advantages for Merger in Companies	74- 88
Filiz Tufan Emini, Çağlar Eren Ayaz	Yükseköğretim Kurumlarının Misyon Bildirimlerinin İnovasyon Temelinde Analizi An Analysis of Mission Statements of Higher Education Institutes in Terms of Innovation	89- 100
Volkan Yüncü	Organizational Legitimacy: Evaluating the Conceptual Landscape of a Multidimensional Phenomenon (Review Article) Örgütsel Meşruiyet: Çok Boyutlu Bir Olgunun Kavramsal Bağlamda Değerlendirmesi (Derleme Makalesi)	101- 114
Muharrem Altıntaş Ethem Kadri Pektaş	Küreselleşme Sürecinin Ulus-Devlet Üzerindeki Etkileri ve Ulus- Devletin Geleceği Üzerine Bir Değerlendirme The Effects of Globalization Process on The National-State and an Evaluation on The Future of The National-State	115-126
Serdar Ögel Mehmet Fındık	Farklı Kıtalarda Yer Alan Borsa Endekslerinin VIX (Korku) Endeksi İle İlişkisi The Relationship Between VIX (Fear) Index and Stock Exchange Indices in Different Continents	127- 140

Karakoç, N. (2020). Firms under new competition conditions and strategic manager capabilities. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 1-13.

FIRMS UNDER NEW COMPETITION CONDITIONS AND STRATEGIC MANAGER CAPABILITIES

NİHAT KARAKOÇ¹

ABSTRACT

The purpose of this article is to determine as a whole the strategic firm capabilities required by the new competition conditions and the main managerial capabilities which may bring the strategic capabilities to the firm; therefore to contribute to the related literature. For this purpose, the main approaches for developing strategies that would bring competitive advantages to the firms and the 'firm capabilities' concept have been investigated. The capabilities descriptions in the literature have been analyzed and categorized successively. In addition, the major types of capability, the strategic firm capabilities required by the new competition conditions, together with their relations and organizational conditions required in the firms have been determined. At the end of the study, a model showing main managerial capabilities which may bring the strategic and organizational capabilities to the firm and their relations with each other have been proposed.

Keywords: Strategic Firm Capabilities, Strategic Managerial Capabilities, Organizational Learning, Employee empowerment, Managerial Time.

JEL Codes: D21, D80, M10.

YENİ REKABET KOŞULLARINDA İŞLETMELER VE STRATEJİK YÖNETİCİ YETENEKLERİ

1

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, yeni rekabet koşullarının gerektirdiği stratejik işletme yeteneklerini ve bu yetenekleri işletmeye kazandırabilecek başlıca yönetsel yetenekleri bir bütün olarak ortaya koymak; ilgili literatüre katkıda bulunmaktır. Bu amaçla, işletmelere rekabet avantajı sağlayacak strateji belirleme yaklaşımları ve işletme yetenekleri kavramı incelenmiştir. Literatürdeki yetenek tanımları analiz edilip gruplandırılmıştır. İşletmelerdeki başlıca yetenek türleri, yeni rekabet koşullarının gerektirdiği stratejik yetenekler, bu yeteneklerin birbiriyle etkileşimleri ve gerektirdiği örgütsel koşullar belirlenmiştir. Çalışmanın sonunda, İşletmelere stratejik yetenekleri kazandırmada etkili olabilecek başlıca yönetsel yetenekleri ve birbiriyle etkileşimlerini gösteren model önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Stratejik İşletme Yetenekleri, Stratejik Yönetici Yetenekleri, Örgütsel Öğrenme, İşgöreni Güçlendirme, Yönetsel Zaman.

JEL Kodları: D21, D80, M10.

¹ Prof.Dr., Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, nkarakoc@balikesir.edu.tr - ORCID:0000-0001-5234-9034

INTRODUCTION

There have been important changes in the market conditions and in the elements that affect competition. In the 1960s, there was a competition based on the “production” power. During the subsequent decade, the subject of competition also changed and “price” based competition became more prominent with the coverage of demand gap and establishment of supply-demand balance. With the start of 1980s, the resulting oversupply in the market moved the competition to a new area “customer oriented” (Kavrakoğlu, 1992: 92). Competition has been globalized by the transition of countries to market economies and enlargement of free movement area of capital and goods among countries.

The competition exacerbated by the increase in customer expectations and in the number of strong firms that have entered the race to meet those expectations. The qualities of the firm capabilities necessary to withstand the competition and maintain the race have changed.

In the race for gaining customers, some firm capabilities which will bring power, endurance and superiority to the firm came to the fore. In parallel terms, the managerial capabilities with a role in establishing, operating and developing system which may bring strategic capabilities to the firm increased importance. To succeed competitively, firms have to redesign and shape of their organization structure, management understanding and company competences according to these strategic capabilities in a more effective and timely manner than their competitors.

The relevant literature includes studies on strategic approaches related to firm capabilities, competitive firm strategies, competitive importance of some firm capabilities, managerial capabilities, management strategies and firm functions. However, no study has been found which reveals the structure and functioning of strategic firm and management capabilities as a model. The starting point of the present study is to draw attention to this gap in the literature and to contribute to the literature.

This study aims to determine the strategic firm capabilities that are increasingly gaining importance and the list of managerial capabilities that can add these capabilities to the firm as an interrelated whole.

For this purpose, first the theoretical infrastructure was established by examining the strategy determination approaches that may provide competitive advantage, and the concepts of firm and managerial capabilities. The second stage includes the list of strategic firm capabilities according to the criterion of providing competitive advantage. The third stage includes the list of strategic managerial capabilities according to the criterion of providing the firm with strategic firm capabilities. The fourth stage proposes the model that indicates the structure and the interaction of the strategic capabilities that may provide competitive advantage in firm and management

1. STRATEGIES FOR ACHIEVING COMPETITIVE ADVANTAGES

Understanding the factors that provide sustainable competitive advantages to firms has become a very important part of research in the field of the strategic management. Since 1960s, only one model has been used in many of the researches. This model, using SWOT analysis, suggests that firms obtain competitive advantages by implementing the strategies that exploit advantage of their strengths, through responding to environmental opportunities, while neutralizing external threats and remove their weak sides (Barney, 1991: 99).

In determining strategies to bring competitive advantages to firms, there are two opposite approaches. The first approach requires the development of a strategy based on the analysis of the environmental factors. The most remarkable example of this approach is Michael Porter’s model known as “positioning approach” or “Porter Analysis” (Grant, 1991:114) ; Kırım, 1998:18). This model aims at analysing the environmental factors in terms of competitive advantage and providing the most effective competitive position (Barney, 1991: 100).

The second approach requires the development of strategies based on the analysis of the resources and capabilities within the company. Seminal studies have been produced by Penrose (1959), Wernerfelt (1984), Rumelt (1984), Barney (1991), Selznick (1959), Grant (1991) and Peteraf (1993) about the latter approach, which is known as Resource Based View (RBT) in the literature, (Korhonen & Niemelä, 2005: 12).

This approach aims at analysing resources and capabilities in the company with a view of providing competitive advantage and to ensure most effective composition and position (Grant, 1991:115).

2. FIRM CAPABILITIES

When the strategic management literature is examined, the capabilities concept has been appreciated to be in the forefront for more than 20 years (Dixit et al., 2007:3). The concept has its roots in the seminal

work of Penrose (1959) where the role of internal resources for the growth of company is emphasized (Dixit et al., 2007:3; Mahoney, 2005:167). However, the capabilities concept was recreated by the works of Wernerfelt (1984) and Barney (1991), which has become a core for Resource Based View (Dixit et al., 2007:3).

Table 1: The Example Definitions Emphasizing Different Qualities Of Capability

Capabilities	The Example Definitions
Capability as resource	<p>According to Makadok, capability is a special type of resource with a function to improve the productivity of other resources (Brits, & Botha, 2007: 153).</p> <p>According to Barney, capabilities such as organizational processes, firm attributes, information and technology are among the resources that are in control of the firm. And those organizational processes enable the firm to design and implement the strategies that increase its efficiency and effectiveness (Barney, 1991: 102).</p> <p>According to Hamel and Prahalad, capability is the resource of maintaining competitive power and superiority which is created by sharing based organization in the firm with all kinds of knowledge, mastery, experience, cultural codes and technical processes (Altuntuğ, 2009: 449).</p>
Capability as Knowledge	<p>According to Loasby , capability is a special type of knowledge. (Brits, & Botha, 2007:155)</p> <p>According to Spender, capability is knowledge which is obtained collectively. (Brits, & Botha, 2007: 155)</p> <p>According to Lei et al., capabilities are encapsulated knowledge created and accumulated by the firm. (Brits, & Botha, 2007: 155)</p> <p>According to Richardson, capability is the knowledge, experience and skills of the firm (Zawislak et al., 2011: 4).</p>
Capability As Process And Action	<p>According to Marino, capabilities are firm specific practices, work processes and culture (Zehir & Acar, 2008: 107).</p> <p>A capability has dimensions of an operational and processes as an element of actions not an element of stocks (Korhonen & Niemelä, 2005:16).</p> <p>Capabilities, indicators of what a firm can do, are organizational activities rather than individual skills (Korhonen & Niemelä, 2005: 16).</p> <p>Capabilities are individual skills, transformed forms of knowledge to attitude and behaviour, social relations that are embedded in a firm's routines, managerial processes, forms of communication and culture (Brits, & Botha, 2007:153).</p> <p>Capabilities are the complex models of coordination among people and between people and other resources (Grant, 1991:123).</p> <p>Capabilities are the power for a team of resources which fulfil some duties and actions (Grant, 1991:119).</p> <p>The capabilities of a firm are what it can do as a product of composition of resources working together in the firm (Grant, 1991:120).</p>
Other views	<p>Capability shows the identity of a firm as perceived by both employees and customers (Brits, & Botha, 2007:152).</p> <p>Capability is to be able to use the capacity better than competitors by employing a set of a firm attributes that is distinctive and difficult to replicate (Brits, & Botha, 2007:152).</p> <p>Capability is the capacity for a set of interactively resources to perform a task uninterruptedly (Brits, & Botha, 2007:152).</p> <p>According to Hitt et al. and Hunt and Morgan , capabilities are firm assets that are often complex and difficult to change over time. They have high capacity to produce sustainable competitive advantage (Korhonen & Niemelä, 2005:14).</p> <p>According to Halfat and Peteraf, firm capabilities are the capacity of using organizational resources and carrying out tasks that require coordination in order to reach a certain result (Zehir & Acar, 2008:108)</p>

The definition examples include the following main qualities that are highlighted in firm capabilities: Knowledge, experience, skill, procedure, culture; use of resources, a resource that enables work production and task performance; information that has turned to action and process; special type of information created and accumulated by the firm that created by organizing and consisting of technical processes.

Using the qualities highlighted in the definitions, the concept of firm capabilities can be defined as follows. **Firm capabilities** are the qualities, knowledge, skill and culture possessed by the firm and the power to create and use them.

Capabilities in the firm can be classified according to different principles:

1. *Based on basic firm functions:* Capabilities like marketing, production, management, finance, human resources etc. (Korhonen & Niemelä, 2005:18)
2. *Based on levels in the firm:* Individual, team, department and the firm capabilities. (Dixit et al.,2007:6)
3. *Based on scope:* Capability that is created as a whole by the organization, total (organizational) capability (such as meeting customer satisfaction) and that is supplementary by the division or units of the firm, partial capability (Korhonen & Niemelä, 2005:18).
4. *Based on capacity to provide competitive advantage:* Strategic capability and operational capability that ensure routine functioning of the firm (Zawislak et al.,2011:18).
5. *Based on domination:* Managerial capabilities determining all capabilities in the firm and organizational capabilities depending on managerial capabilities (Zawislak et al.,2011:7).
6. *Depending on the level of relation to the basic work of the firm:* Basic (directly related to the basic work) capabilities and those supporting the basic work or that can be outsourced (Zawislak et al.,2011:6).

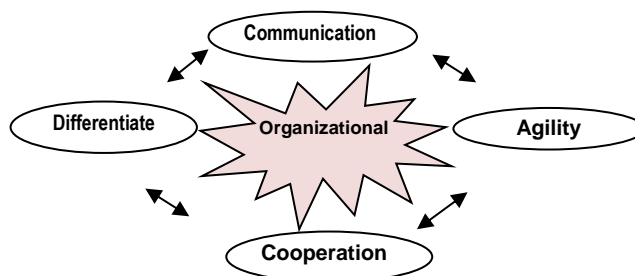
3. STRATEGIC FIRM CAPABILITIES

In the light of definition and classification of the above firm capabilities, the strategic capabilities in the firms can be defined as follows:

It is a body of capacity, capability, power, knowledge and processes related to creation, positioning and using resources that may provide sustainable competitive advantage to the firm in terms of quality, price and speed and after sales services.

According to this definition, a firm capability can only be strategic if it has functions providing the firm with competitive advantage in terms of quality, price, speed and after sales services. According to these criteria, the main firm capabilities can be as follows: 1. Organizational learning: providing the knowledge and capability that enables competitive advantage. 2. Organizational communication: providing the communications that enable competitive advantage. 3. Agility: Rapid and competent response to the expectations and changes in the market. 4. Differentiate: creating differences that provide competitive advantage. 5. Cooperation: establishing cooperations that provide competitive advantage. The basic strategic capabilities required by the new competitive conditions in firms are as follows (**Figure 1**) :

Figure 1. Strategic Firm Capabilities



Source: Edited by the author.

3.1. Organizational Learning Capability

This capability is the capacity or ability of all employees in the firm to access the information required by the job, to understand and interpret necessary information, to produce new interpretation-based information, to transfer produced information to the database of the firm by sharing with other employees, to use the database in the solution for the problems of the firm and production of new goods/service (Koçel, 2003:435).

Learning is a vital capability for all living creatures as well as humans, known as the most intelligent creature in nature and the units/organizations created by humans.

In order to become a strong competitor in the new competitive conditions, the firm should learn to constantly follow the changes in the internal and external environment, provide regular data, process data and convert them into usable knowledge, reflect the change required by conditions to systems, functions, processes and management understanding. At the same time, the speed of this learning should be equal to or more than the speed of change in the environment.

Survival of firms depends on their speed to learn the change required by the developments and warnings related to its environment or reflect it to their applications and management understanding. Firms with learning speed not less than the speed of change in the environment will be able to obtain the rights to stay in the competition arena (Kırım, 1998:80).

The main factors determining the learning speed and capacity of the firms are the individual learning capabilities of the senior managers as priority including the CEO, power of the learning system established in the firm and individual and team capabilities of all employees for learning.

Firm's ability to obtain and develop necessary capabilities depends on its learning capability. Therefore, the learning capability of the firm is in the centre of its firm capabilities and is the source of other capabilities.

3.2. Organizational Communication Capability

It is the firm's ability of fast and systematic exchange of all kinds of knowledge and data required by the job. In other words, this capability is the sensitivity to perceive and respond to the qualities, expectations, messages and related changes of all groups like customers, employees, competitors etc. which it is in interaction due to its work.

The firms should provide regular input of knowledge related to both inside and outside of the firm in order to reduce uncertainties, take proper decisions, foresee problems and take necessary measures without delay.

On the other hand, one of the elements to bring competitive strength and superiority to firms is the public image of firm which is reliable, successful, strong, innovative and worth of support. This image is important for purposes like attracting talented employees to the firm, to find easy credit in appropriate circumstances and firms willing for cooperation, to become a brand preferred by customers, to create loyalty and motivation for employees. The basis of creating an image with preferred qualities by the public opinion is provided by placing systematic efforts of publicity, announcing the firm and its activities and meeting the expectations of the public.

Communication capability requires a system infrastructure with aspects of receiving and providing knowledge, based on principles like effective participation of all employees, worthy of public support, persistence and respectability, having horizontal and vertical, formal and informal dimensions within and outside the firm. With these qualities, communication capability is an integral element determining the strength of capabilities such as learning, differentiate, cooperation and agility.

3.3. Capability of Agility

It is the firm's speed to perceive and agility to respond to the changes in the market conditions, customer requests, competitors' behaviour and technology (Stalk et al., 1992: 62). This capability is the ability to meet the goods and services in accordance with the change emerging in customer expectations in the fastest manner at high quality and lowest price (Ustasüleyman, 2008:162).

Main elements of agility (Kasap & Peker, 2009:67):

- *Response sensitivity*: Noticing, perceiving and fast responding to expected and unexpected changes; sensitivity.
- *Flexibility*: Ability to make changes in works, processes, organization structure, output models and

quantities, human resources, targets, market position and technology.

- *Speediness*: Being fast in issues like introducing new products to market, product delivery, processes completion, change of market position, decision making etc. (Stalk et al.,1992:62).
- *Effectiveness*: To provide the necessary response in a restrained, sufficient, productive, accurate and aesthetic manner.

The followings are the main managerial and organizational conditions in the firms required by agility:

- ❖ Providing employees with authority, knowledge and motivation required by the job done and making them as the owner of the job.
- ❖ Removing actions and positions without added value from the structure of the organization, shortening all processes, flattening organization structure, creating lean organization structure.
- ❖ Determining works that comply most with the capabilities of the firm and buying the works other than core competence done by other firms; reducing the organizational structure
- ❖ Having communication system providing systematic flow of knowledge, closely following developments and expectations within and outside of the firm.
- ❖ Having fast learning capability of other organization

3.4. Differentiate Capability

It is the ability to make innovations or differentiate in the management approach, inputs, processes, outputs and image for providing customers with added values which are effective in choices of firm and its' products.

The firms face the obligation to shape the organization structure, management understanding, capabilities and outputs according to market conditions in order to succeed in demanding competition conditions. The fact that the elements of this shaping are common for the firms in the same market, has created the trend of transformation to similar characters in firms working in the same market conditions (Ataman, 2003:16).

This trend increased the price competition and reduced the profitability rate as it multiplied similar products in the same market (Kırım, 2005:6). Differentiate is the most effective way to save the firms from the vortex of price competition based on sameness which rapidly destroys firms (Argüden, 2006).

The followings are the main elements that are the infrastructure of the differentiate capability in firms:

- Powerful employees with high potential of creativity, having different capabilities and points of view.
- Organizational structure and management understanding that support and motivate differentiate
- Level learning and communication capacity

3.5. Cooperation Capability

It is the ability to establish/develop solidarity, cooperation and partnership with other firms to increase the competitive power and superiority of firms (Zehir & Acar, 2005:112).

Firms are able to cooperate with their rivals due to reasons like to be able to meet orders that are impossible to meet on their own, to limit price competition and increase profitability and to enter new markets with less risk. Partnerships can be established with the suppliers (outsourcing) to secure the quality of the basic inputs and to reduce the input and stock costs. This type of cooperation on market share, cost share of establishing research and development units, reduction of input cost and obtaining new capabilities bring a significant synergic power and competitive superiority to firms.

Hamel and Doz emphasized the importance of the cooperation capability in their book (Alliance Advantage) by stating that "one of the most important indicators determining whether today's companies will survive in the future is the fact whether they have cooperation capability or not" (Arat, 2006:100).

4. MANAGERIAL CAPABILITIES

Capability is defined as a distinguishing quality of a person which ensures effective and/or highly succeeded conclusion of the work being done (Altuntuğ, 2009:449). Bratton defined capability as knowledge, mastery, characteristics, motive, value, attitude and behaviour or other qualities that have roles in fulfilling a work (Abraham et.al. 2001:843).

Accordingly, managerial capability is the bunch knowledge, mastery, characteristics, motive, value, attitude and behaviour that ensure effective and successful achievement of managerial duties. It is clear that the size, structure, field of activity, objective and hierarchical structure of the managed organization will change dimensions and importance of the managerial capabilities required although it does not change the basic management tasks.

Taking in a rather comprehensive framework, it can be said that management requires three types of capabilities i.e. **technical, human and conceptual**.

Technical capability is the capability of using special knowledge, management and techniques related to the functional expertise of the manager and its importance is reduced with higher level of management. **Conceptual capability** is the capability to evaluate, combine and integrate the organization with a system point of view. Its importance rises with the increase of management level. **Human capability** is the capability to understand, impress, move and cooperate with others with care not varying by management levels (Can et.al. 2005:136; Koçel, 2003:20).

The managerial capabilities list created by a more detailed viewing angle includes the followings (Abraham et.al., 2001:847; Ataman G. 2001:14; Eren, 1991:11; Dai & Yu, 2010:371).

- *Communication, problem solving, time management, information management, self-awareness and understanding others, employee empowerment, team setting, comprehensive thinking, coordinating, self-control, quality and customer orientedness, assessment, innovation, fast adaptability, flexibility, reliability*

5. STRATEGIC MANAGERIAL CAPABILITIES

Strategic managerial capabilities are the body of capacity, skill, power, knowledge and processes related to establishing, operating and developing systems which may bring a sustainable competitive advantage to the firm in terms of quality, price, speed and the after sales services. In other words, it is the manager's capabilities with a key role in the acquisition and use of strategic capabilities by the firm.

According to this definition, a managerial capability can only be strategic if it has functions that can provide the firm with strategic firm capabilities. According to this criterion, the main strategic managerial capabilities can be as follows:

1. Managerial learning: Providing the knowledge and capability for strategic system development and operation
2. System development: Strategic system development and operation
3. Time management: Allocation an important part of managerial time for system development
4. Employee empowerment: Bringing the employee to a position that supports the functioning of strategic systems.

5.1. System Development

It is the capability of the managers to establish, develop and operate in line with the system objectives to realize the firm objectives. The ability of the management and firm to acquire strategic capabilities depends on *developing and operating effective systems to produce these capabilities – learning, time management, cooperation, differentiate and agility*. System establishment and development are among the leading tasks and responsibilities of managers (Donaldson & Joffe, 2014:38). The importance of the responsibility of establishing and developing systems increases as the management level increases.

Dr. J.M. Juran, who has had an experience of management consultancy for more than fifty years and important contributions to the philosophy of Total Quality Management, has stated that the success of an organization is determined by two factors: system and human. For him, the effect of "system" on result is 85%. Dr. Deming, one of the most significant pioneers of TQM, suggested the idea that the effects of the "system" and "human" factors on result are respectively 98% and 2% (Kavrakoğlu, 1992:16).

The simplest criteria to use to determine the extent of performance of management responsibility by a manager is the time spared by the manager to develop system and to work in the current system. As the management level increases, it should be expected that the time spared by the manager to system development becomes more than work in the system (**Figure 2**).

System development capability is based on the functioning of managerial capabilities like learning, time management, communication, information processing, innovation, team setup, comprehensive thinking, harmonization and conceptual capability.

Figure 2. Time Usage Areas of the Managers based on Management Levels

Management Levels	Area of Time Use
HIGH	To develop system
MEDIUM	
LOW	To work within system

Source: Kavrakoğlu, 1992:16

5.2. Managerial Learning Capability

Senge defined learning as “body of attitude and thought changes which make possible to do something which cannot be done by a person” which is different from the popular meaning of “obtaining information” (Yazıcı, 2001:64).

Learning capability is the ability to obtain, perceive, understand, and interpret information by using intuitions or cognitive processes, to obtain experience with this information, to conceptualize the achieved result and to reflect it in application. Accordingly, *the indicator of learning* is the attitude or applications; *the power of learning*, level of reflecting information to behaviour (practice); while *the speed of learning* is the speed of reflecting information to behaviour (Koçel, 2003:20).

The managerial learning capability is the basis or the source of developing and using other managerial capabilities. At the same time, it is the basic element determining the existence and strength of organizational learning that is the source of strategic firm capabilities. This capability ensures that managers understand the new management approach required by the competition conditions, works, structures, processes and systems to be redesigned; to be able to make self-criticism, to constantly learn from achievement and failure and to increase its value in the organization (Ulrich & Lake, 1991 :82)

The learning capability is based on managerial capabilities like system development, communication, and the information management, conceptual and analytic capability.

The indicators of learning capability of a manager are as follows: 1. To be able to establish a system constantly monitoring and assessing the developments related to data, warnings and management understandings about the firm and environment of the firm. 2. To have a high level and speed of reflecting of evaluation results to managerial understanding and practice.

5.3. Time Management

Time is the scarcest and most valuable one among the resources used by the managers. The manager’s skill of using time productively for the most important managerial tasks with highest priority is a strategic management capability. Hence it is very important for a manager to spare sufficient and productive time to establish, operate and develop systems that may bring sustainable competitive advantages.

A manager who lacks time management capabilities does not fully fulfil his priority managerial tasks like system development despite extensive work time over the normal work time. That type of manager who lacks time management capabilities also does not create time for rest, family, hobbies and self-development. The weakness is based on insufficiencies of managerial capabilities like priority learning and system development, the employee empowerment and setting teams.

5.4. Employees Empowerment

It is the process of increasing the employees’ authority in his work and his knowledge, skill, opportunities, self-confidence and motivation to use this authority in order to satisfy the internal and external customers and of ensuring the perception of this increase (Ugboro & Obeng, 2000 :249).

Employee empowerment is a process which constitutes a basis for the firm to acquire strategic capabilities like learning, agility, differentiate and cooperation. At the same time, it is a strategic manager

capability which has a key role for the manager to acquire capabilities to use time productive and to develop system.

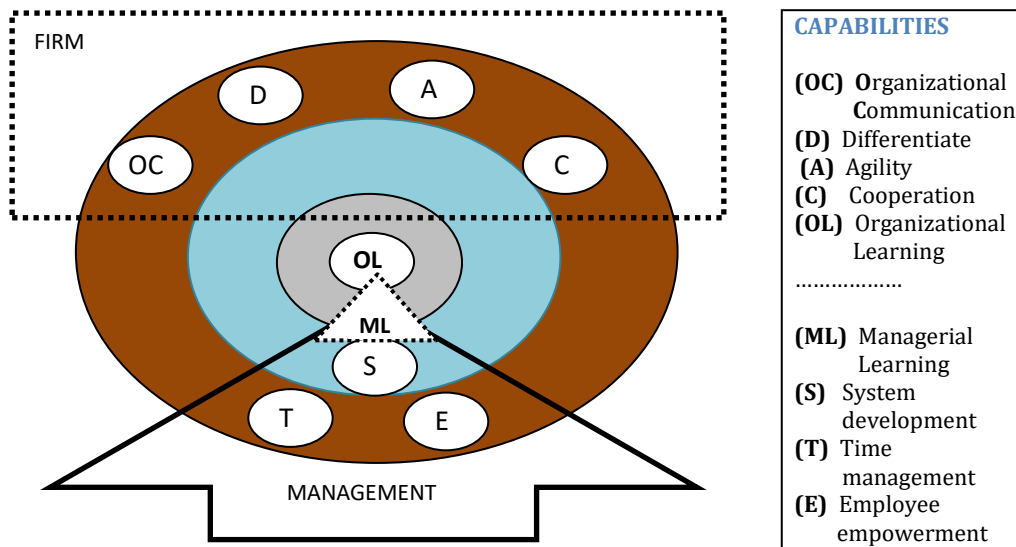
The managers who are able to empower employees not only for resource and knowledge but also for power will have an increase in their power rather than a decrease. The reason is that the managers will have a position to effectively manage the authorities that can be used by their subordinates instead of directly using these authorities by providing this empowerment to their subordinates.

The ability of a manager to acquire employee empowerment capability is based on level of development of their capabilities like learning, being customer-focused, the fast adaptation to innovations and system development.

6. STRUCTURE AND FUNCTIONING OF STRATEGIC CAPABILITIES IN FIRM AND MANAGEMENT

Strategic capabilities in a firm and the managerial capabilities to provide these capabilities and their relations can be shown as in **Figure 3**. As shown in the Figure, the strategic capabilities to be acquired by the firm are determined by managerial capabilities. Management is shown with an arrow in figure-3 to indicate that it is the dominant force in the organization. Organizational learning (OL) and managerial learning (ML) capabilities are the source of all capabilities fed by the information input in the centre (core) of firm and management capabilities. The source of organizational learning is managerial learning and system development. Accordingly, management must first learn and develop the system, so that the organization can learn. The system development capability of management (S) is (shown in the circle between the center and the outer circle) a capability that takes its energy from managerial learning and provides the mechanism to bring all capabilities including organizational learning to the management and the firm.

Figure 3. Strategic Capabilities in Firms and Management



Source: Edited by the author

The structure and interaction model of the strategic capabilities that may provide competitive advantage in firm and management have been indicated in Table 2.

Table 2: The Structure and Interaction Model of the Strategic Capabilities in Firm and Management

A. Strategic firm capabilities Provides a sustainable competitive advantage to the firm .	B. Strategic Managerial Capabilities Provides the company with strategic capabilities that may provide competitive advantage.
<p>1. Organizational learning Providing the knowledge and capability that create competitive advantage.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Access to information, producing new information, sharing information in the organization, creating the firm database; solving the problems of the firm, design new product / process and developing capabilities by using the database • Relations: It is supported by organizational learning, organizational communication and system development. 	<p>1. Managerial learning Providing knowledge and capability for strategic system development and operation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Access to knowledge, creating new information, sharing information in the organization, creating knowledge store, developing capability by using knowledge store. • Relations: It supports and is supported by other managerial capabilities.
<p>2. Organizational communication: Realizing communication that provides competitive advantage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Providing systematic message exchange within and outside the firm, creating an image that will provide respectability in public and that will encourage cooperation. • Relations: It is supported from organizational learning and system development. All capabilities are supported. 	<p>2. System Development Strategic system development and operation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Designing, developing and operating systems that provide strategic capabilities • Relations: It is supported from organizational communication and other managerial capabilities. It supports all firm and managerial capabilities.
<p>3. Agility: Fast and competent response to the expectations and changes in the market</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Fast detection of the expectations in the market and changes in the production technologies, fast response to the changes in the market conditions, fast and competent fulfilment of customer requests. • Relations: It is supported by organizational learning, organizational communication, cooperation, system development and employee empowerment. It supports differentiate. 	<p>3. Time management: Sparing time for system development.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Determining way of time use, transferring routing works, sparing large and efficient time for system development. • Relations: It is supported by other managerial capabilities. It supports system development.
<p>4. Differentiate: Creating a difference that provides competitive advantage.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Making changes or innovations that create a difference in the design, production and sales of the goods and services of the firm. • Relations: It is supported by organizational learning, system development and employee empowerment. 	<p>4. Employee empowerment: Bringing the employee to a position supporting the functioning of strategic systems.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Empowering the employee with regards to authority, expertise, resource and personality. • Relations: It is supported by managerial learning and system development. It supports all firm and managerial capabilities
<p>5. Cooperation: Cooperation that provides competitive advantage.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functions: Cooperation with customer firms, supplier firms, neighbour firms and rival firms • Relations: It is supported by organizational learning, organizational communication and system development. It supports agility. 	

CONCLUSION

The firms are in a competition to sell goods and services to customers with ever increasing awareness and expectations, which is not easy to be satisfied. This competition takes place in an environment where the number of strong firms with high potential meets the customer expectation increases constantly.

The competition conditions become more severe with the addition of new crisis winds of global dimension threatening the market shares. The possibilities to maintain competition have been narrowed down with methods like all year long uninterrupted price reductions, closing down announcements, cost sales etc. which are no more reliable by customers. Under the new competitive conditions, customers prefer firms which provide trust and satisfaction not only during purchase but also after that.

In the new market conditions that are subject to change, the importance of strategic firm capabilities that provide competitive advantage and managerial capabilities bringing these capabilities to firm have increased.

This study examines the strategic firm capabilities and managerial capabilities required by the new competitive conditions. The results of the study are as follows:

1. Strategic firm capabilities that create competitive advantage are organizational learning, agility, differentiate and cooperation. Organizational learning is decisive in developing other capabilities.
2. Strategic managerial capabilities enable the firm to acquire and use strategic capabilities. These capabilities are managerial learning, system development, time management and employee empowerment. Managerial learning is decisive in developing the other capabilities. It has the qualities of system development, creating and maintaining all strategic capabilities.
3. Strategic firm capabilities are determined by strategic managerial capabilities. These two capability groups are an interconnected whole. Presence of one indicates the presence of the other. Each one of strategic capabilities has to be considered to be parts of a whole that has interaction with other strategic capabilities. The managerial success will not be determined by the acquisition of these capabilities which are complementary to each other and in a close interaction between their qualifications but by the speed of acquisition.

11

Bringing strategic capabilities to the firm require the managers to learn the total quality management understanding and to make it prevail in the firm; to establish the organizational structure in a simple and organic structure, working according to core competence; to give the employee a position of strategic firm element. This change will direct the managers to their original work – system development –, instead of working with the traditional habits in the existing system. The most important obstacle before the managers is their traditional habits and the anxiety that the change will reduce their power in the organization

This study may provide an opportunity to the managers to evaluate which strategic capabilities they have in the proposed model, their strong and weak capabilities, and the relation of them with the success and failure.

This study may become an inspiration and starting point for the works to be carried out with regards to strategic firm capabilities and cause the introduction of new model proposals. The first study to be recommended may be an extension of this study where a scale of the strategic capabilities in the proposed model is developed and where the strategic capabilities of firms are measured. A field study may be conducted associating the level of possession of these capabilities and the achievements.

A second subject of the research to be recommended can be related to theoretical and field study that examines the relation levels of the managerial and firm capabilities individually and collectively using a scale to be developed for strategic capabilities.

These researches may cause the testing of the functionality of the proposed model, development of new models and hence an increase of the contribution to the literature and managers.

REFERENCES

- Abraham, S. E., Karns, L. A., Shaw, K. & Mena, A. M. (2001), "Managerial Competencies and The Managerial Performance Appraisal Process," *Journal of Management Development*, 320 (10), 842-852.
- Altuntuğ, N. (2009), "Rekabet Üstünlüğünün Sürdürülmesinde Yeteneklerin Rolü: Yetenek Yönetimi Yaklaşımı," *Süleyman Demirel Ün. İİBF Dergisi*, 14 (3), 445-460.
- Arat, M. (2006), *Yönetimin Geleceği*, İstanbul: Varlık Yayınları.
- Argüden, Y. (2006), "Yeni İş Geliştirmek İçin Yapmanız Gerekenler", (<http://www.arge.com.tr>). [31.07.2007]
- Ataman G. (2001), *İşletme Yönetimi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Ataman, G. (2003), "Örgüt Tasarımında Yeni Tekniklerin Yayılım dinamikleri," *Öneri*. 5 (19), 13-19.
- Barney, J. (1991), "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage," *Journal of Management*, 17 (1), 99-120.
- Brits, J., & Botha, G. H. K., (2007), "Conceptual Frame Work for Modeling Business Capabilities," *Proceedings of the 2007 Informing Science and IT Education Joint Conference*, 151-170.
- Can H., Tuncer D. & Ayhan D.Y. (2005), *Genel İşletmecilik Bilgileri*, 16. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Dai, W. & Yu Y. (2010), "Research on Knowledge-Based Optimization Model for Top Management Team," *Journal of Software*. 5 (4), 369-377.
- Dixit, M. R., Karna, A. & Sharma, S. (2007), "Conceptual Note on Classification of Literature on Capabilities," (<http://www.iimahd.ernet.in/>). [30.2013]
- Donaldson, L. & Joffe, G. (2014), "Fit - The Key to Organizational Design", *Journal of Organization Design*, 3 (3), 38-45
- Eren, E. (1991), *Yönetim ve Organizasyon*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları No. 236.
- Grant, R.M. (1991), "Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review*, 33 (3), 114-135
- Kasap, G. C & Peker, D. (2009), "Çevik Üretim: Otomotiv Ana Sanayinde Faaliyet Gösteren Bir İşletmenin Çevikliğinin Ortaya Konmasına Yönelik Bir Araştırma." *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (27), 57-78.
- Kavrakoğlu, İ. (1992), *Toplam Kalite Yönetimi*. 2 Baskı. İstanbul: KalDer Yayınları
- Kırım, A. (1998), *Yeni Dünyada Strateji ve Yönetim*, İstanbul: Sistem Yayınları.
- Kırım, A. (2005), *Farklı Olan Kazanır*, 8. Baskı İstanbul: Sistem Yayınları.
- Koçel, T. (2003), *İşletme Yöneticiliği*. 9. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Korhonen, S. & Niemelä, J. (2005), "A Conceptual Analysis of Capabilities: Identifying and Classifying Sources of Competitive Advantage in The Wood Industry", *The Finnish Journal of Business Economics*, 54, 11-47
- Mahoney, J. T. (2005), *Economic Foundations of Strategy*, California: Sage Publications.
- Stalk, G., Evans, P., & Shulman, L. (1992), "Competing on Capabilities: The New Rules of Corporate Strategy", *Harvard Business Review*, March-April: 57-69.
- Ugboro, I.O. & Obeng, K. (2000), "Top Management Leadership, Employee Empowerment, Job Satisfaction, and Customer Satisfaction in TQM Organizations: An Empirical Study", *Journal of Quality Management*, 5 (2), 247- 272.
- Ulrich, D. & Lake, D. (1991), Organizational Capability: Creating Competitive Advantage, *Academy of Management Executive*, 5 (1), 77-92.
- Ustasüleyman, T. (2008), "Çevikliğin İşletme Performansına Etkisine Yönelik Yapısal Bir Model Önerisi", *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10 (2), 161-178.
- Yazıcı S. (2001), *Öğrenen Organizasyonlar*, İstanbul: Alfa Yayınları
- Zawislak P. A. et al., (2011), "Innovation Capabilities of the Firm: The Brazilian Experience // 9th Globelics International Conference" (GLOBELICS), 2011.

Zehir, C. & Acar, Z. (2008), "Kaynak Tabanlı İşletme Yetenekleri Ölçeği Geliştirilmesi ve Doğrulanması", *Gebze Y.T.E. İşletme Fakültesi Dergisi*, 8 (1), 103-131.

Zehir, C. Acar, Z. (2005), "Örgütsel Yeteneklerin İşletme Performansına Etkileri." *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7 (3), 15-34.

Çamlı, A. Y. (2020). Yeni bir toplum kuram dinamiği: pratik- rasyonellik. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 14-27.

YENİ BİR TOPLUM KURAM DİNAMİĞİ: PRATİK-RASYONELLİK

AHMET YAVUZ ÇAMLI¹

ÖZ

Rasyonellik genel bir tabirle günümüzde toplumsal yapının ve alt sistemlerin üzerine kurulu olduğu dinamiklerin oluşturduğu temel varsayımlardan biridir. Çıkarılan yasalar, benimsenen politikalar, ekonomik ve mali yöntemler gibi unsurlara ilişkin tüm kuramsal ve pratik işleyiş rasyonel ilkelere dayalıdır. Mikro açıdan bakıldığında ise rasyonellik bireylerin eylemde bulunurken çıkarlarını maksimize edip hedeflerine en kolay ve en az maliyetle ulaşması demektir.

Max Weber'in geliştirdiği rasyonellik teorisi çok boyutlu bir yapıya sahiptir. O, Batı toplumlarına atfettiği rasyonelleşme teorisini iki temel rasyonellik modeli üzerine inşa eder. Bunlar modern kapitalizmin ortaya çıkışına zemin hazırlayan pratik-rasyonellik ile olgunlaşması ve kurumsallaşmasını sağlayan amaçsal-rasyonelliktir. Amaç-rasyonelliğin günümüzde bütün sistemleri domine etmesi; değer alanlarının ve birey, kurum ve toplumların pratik-rasyonellik rehberliğinde yeniden dizaynını gerektirir. Bu rasyonellik türü günümüz insanının maddi çıkarlarını koruyup manevi dünyasını da ideal olana yükselterek rasyonel toplum özleminin gerçekleştirilmesini sağlayabilir.

Bu bakımdan çalışmada rasyonellik kavramı, toplumsal eylemin tasnifi ve rasyonellik çeşitleri kısaca izah edilip Weber'le birlikte Alman düşünce hayatının en önemli isimlerinden Kant'ın referanslarına başvurularak pratik-rasyonellik olgusu ortaya çıkarılmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Rasyonellik, Pratik-Rasyonellik, Kapitalizm, Weber, Kant.

JEL Kodları: A14, B00, N00.

A NEW SOCIETY THEORY DYNAMICS: PRACTICAL-RATIONALISM

ABSTRACT

In general terms, rationality is one of the basic assumptions of the dynamics upon which social structure and subsystems are built. All the theoretical and practical procedures related to the enacted laws, policies adopted, economic and financial methods are based on rational principles. From a micro perspective, rationality means that individuals can maximize their interests while acting and achieve their goals with the easiest and least cost.

Max Weber's theory of rationality has a multidimensional structure. He bases his theory of rationalization on Western societies on two basic models of rationality. These are practical-rationality that prepares the ground for the emergence of modern capitalism and purposeful-rationalism that enables it to mature and institutionalize. Purposeful-rationality to dominates all systems today; it requires redesign of value fields and individuals, institutions and societies under the guidance of practical-rationality. This type of rationality can ensure the longing of rational society by protecting the material interests of today's people and raising their spiritual world to the ideal.

From this perspective, the concept of rationality, the classification of social action and the types of rationality will be explained briefly, then referring to Weber's and Kant's references to reveal the phenomenon of practical-rationality in this study.

Keywords: Rationality, Practical-Rationality, Capitalism, Weber, Kant.

JEL Codes: A14, B00, N00.

¹ Dr. Öğr. Üyesi. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Kula Meslek Yüksek Okulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, ahmetyavuz.camli@cbu.edu.tr- ORCID: 0000-0002-0746-9755

GİRİŞ

Modern çağ bütün olumlu ve olumsuz getirileriyle beraber insanı yeni bir hayat formatı sunar. Yenilikler ve gelişmeler birey, firma ve devlet nazarındaki tüm ilişki ve faaliyetlerin yeniden organizasyonuna yol açar. Baş döndüren teknolojik ilerlemeler, tabii olarak ekonomi ve siyaset gibi alanların da şekillenmesinde etkin rol oynar. Amaç-rasyonel yapıya sahip post-modern dünyada teknoloji ve birbirine bağlı olarak ekonomi ve finans sistemleri her geçen gün hiç olmadığı kadar ilerlemesine rağmen iktidar sarhoşluğunun, toplumsal yozlaşmanın, adaletsizliğin, iletişim kopukluğunun, ırksal ve dinsel ayrımcılığın, zengin-fakir uçurumunun, suç oranlarının, bencilliğin, hazcılığın ve savaşların hüküm sürdüğü de bir gerçektir.

Tüm bu süreçte toplumlar çeşitli krizlere maruz kalır. Özellikle kapitalist formasyonun kişisel ve kamu alanlarında otorite kurması sistem kaynaklı problemleri gün yüzüne çıkarır. Dolayısıyla 19. yüzyılın sonlarından itibaren modernizme ya da kapitalizme karşıt olarak 'ideal' toplum, birey, firma, piyasa gibi özelemler gündeme gelir. Birçok siyaset teorisyeni, sosyolog, düşünür, entelektüel ve toplum bilimci modernizmin problemlerine çözüm üretmeye çalışır. Toplum kuramcılarının en önemlileri arasında olan Max Weber'in pratik-rasyonellik kavramı da bu şartlarda ileri sürülebilecek bir modeldir. Pratik-rasyonellik olgusu Weberyen sosyolojinin bir sacayağını oluşturmasına rağmen gerek Weber gerekse onun takipçileri tarafından hak ettiği değeri bulamaz. Dahası karşı kutupta yer alan ve modern kapitalizmi temsil eden amaç-rasyonelliğin gölgesinde kalır. Weber'in pratik-rasyonellik olgusunun, günümüzde değer alanlarının ve bireysel-toplumsal eylemlerin yeniden dizayn edilmesindeki rolünün ortaya çıkarılması son derece önemlidir.

Bu açıdan rasyonellik olgusunun günümüz toplumlarını içine sürüklediği konum ile pratik-rasyonellik anlayışının ulaşmak istediği nokta belirli ilkeler eşliğinde aktarılacaktır. Başka bir deyişle 'olan' ile 'olması gereken'i resmetmeye çalışmak bu çalışmanın esas gayesini ifade eder. Ayrıca iyiyi sadece iyi olduğu için yapmanın, akılcılığın yanında ahlaklı ve erdemli olmanın ekonomik, sosyal ve kültürel hayatı nasıl etkileyebileceği de tartışılacaktır. Bu doğrultuda Weber'e Batı düşünce dünyasının önemli isimlerinden olan Kant eşlik edecektir. Weber'in sosyolojisine sağlam bir temel inşa eden Kant insanın iyiyi herhangi bir çıkar olmadan sadece iyi olduğu için istemesi gerektiğini öne sürer. Aynı şekilde bireyler eylemlerini adalet, ahlak, erdem gibi değerlere göre şekillendirmelidir, bu durum bireylerin salt pratik akılla hareket etmelerini sağlar.

Aşağıda öncelikle Weberyen sosyolojiye göre amaç-rasyonel zihniyetin yol açtığı krizlere kısaca değinilecek, ardından Weber ve Kant'ın temel eserlerinden yola çıkılıp düşünce dünyalarına detaylı bir şekilde temas edilecektir.

1. AMAÇSAL-RASYONELLİĞİN SONUÇLARI

Amaçsal-rasyonelliğin ya da daha bilinen bir ifade ile modern kapitalizmin, geniş kapsamlı bir organizasyon olarak dini, siyasi, hukuki, ekonomik, toplumsal ve kültürel pek çok alanı etkilediği görülür. Modern toplumda doğup amaç-rasyonelliğin veya daha acımasız olarak araç-rasyonelliğin sonuçlarını tecrübe etmiş Batılı düşünürlerin modern kapitalizmi hiç çekinmeden eleştirdikleri bilinir. Max Weber de kendi içinde çelişse de kapitalizmi eleştiren başlıca düşünürler arasındadır.

Weber, modern kapitalizm organizasyonunu benimseyen Batılı toplumlarda bireyin anlam kaybı ve özgürlük kaybına maruz kaldığını belirtir. Birey, hayatı anlamlandırmaktan uzak bir şekilde içsel dünyasında meydana gelen tahribata karşı koyacak değerleri kaybetmiş haldedir. Manevi olarak yapayalnız hisseder, varoluşunun sebep ve sonuçlarını kavrayamaz, kendinin değersiz bir 'şey'e dönüşünü çaresizce izler. Kişi, kapitalist organizasyon içinde insani varlığını unutmış şekilde kendini bir meta, bir şey gibi görür. O, artık çarkın bir parçasıdır. Weber bu durumu özgürlük kaybı olarak tanımlar. Batılı birey, özgürce düşünemez, özgürce davranamaz, mesleğini özgürce yapamaz, kendi ürettiği ürünü bile özgürce sahiplenemez. Fabrikasyon sisteminde insan bir amaç olmaktan çıkıp araç konumuna düşürülür. Politik sistemde bürokrasinin, sosyo-ekonomik hayatta kapitalizmin bünyesindeki dinamikler, sosyo-kültürel hayatta birer dinamite dönüşerek modern hayatı demir kafese çevirir. Batılı bireyler bu anlamsız ve soğuk demir kafesin içinde doğup yaşamaya mahkumdur. Ayrıca rasyonelleşme sürecinde bir sürü yeni put icat edilir ki Weber bu süreci yeni-putperestlik olarak ifade eder. Eskiden insanlar bir Tanrı'ya taparken modern hayatı binlerce Tanrı'nın işgal ettiğini söyler. Bu süreçte tüm değer alanları birbirinden ayrışır, her bir sistem kendi ilke ve kurallarıyla hareket ederek dini ve kültürel yapının birleştirici özelliğinden kendilerini azat ederler. Weber'e göre insanlar artık büyü bozulmuş bir dünyada yaşamak, ruhsuz uzmanlar ve hissiz hedonistlerin (kapitalist burjuva sınıfı) egemenliğine boyun eğmek zorundadır. O, amaçsal-rasyonelliğin veya modern kapitalizmin Batı toplumlarında meydana getirdiği bu ağır tahribatı *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* adlı eserinde detaylı bir şekilde ele alır (Weber, 1950a: 155-181).

Weber bir yandan bu değersel erezyonu eleştirirken diğer yandan amaçsal-rasyonel anlayışın gelişmesini destekleyen bir düşünceye sahiptir. Bu husus Weberyen paradigmanın büyük çelişmesini oluşturur. Aşağıda hem Weber'in sosyolojisindeki boşluk doldurulmaya çalışılacak hem de amaçsal-rasyonelliğin ortaya çıkardığı sosyo-kültürel problemlere yine Weberyen sosyolojiden üretilen 'pratik-rasyonellik' olgusuyla çözüm aranacaktır.

2. MAX WEBER'DE PRATİK-RASYONELLİK

2.1. Rasyonelleşme Kavramı ve Rasyonelleşme Teorisi

Weber'in rasyonelleşme argümanı, ardından gelen nesillere muazzam bir malzeme birikimi sunar. Onun ortaya koyduğu teori araştırmacıların düşünce dünyalarında farklı pencereler açar. En önemli klasik toplumsal gelişme kuramlarından birini ortaya koyan Weber'in eserlerine istinaden akademik dünyada rasyonelliğe dair pek çok tanım zikredilir.

Weber'e göre rasyonelleşme sade bir ifadeyle bireyin bütün seçim, eylem ve kararlarında rasyonel ilkelere göre hareket etmesidir (Weber, 1950a:24). Birey ihtiyacını en iyi şekilde karşılamak amacıyla amaç veya amaçlar belirler, amaç veya amaçlara ulaşmasını temin edecek en kolay ve en az maliyetli araç ya da araçları araştırır, yaptığı tercihlerin sonuçlarını öngörür ve ortaya çıkabilecek beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olur.

Diğer bir deyişle rasyonelleşme olgusu; aklın belirli bir eylemi bugün için mevcut bulunan boyutlarıyla, öncesini ve sonrasını da göz önünde bulundurarak kontrol etmesi, yönlendirmesi ve nihayete erdirmesi durumudur (Weber, 1950a:75; Özer, 2010:14). Geniş yelpazede ele alındığında ise aklın ekonomi, siyaset, bilim, hukuk, yargı, maliye, askeriye gibi değer alanlarının organizasyonunda, ilkelerinin tespitinde, işlerlik kazanmasında, denetlenmesinde vb. aşamalarda etkin bir şekilde faaliyette olması halidir (Weber, 1950a:26). O halde rasyonellik cephesinde hesaplanabilirlik, denetlenebilirlik, mantıksallık, bilimsellik, bilinçlilik, evrensellik ve sistematiklik gibi değerlerin yattığı söylenebilir.

Weber'in rasyonellik kavramını daha iyi anlamak için onun rasyonelleşme çeşitlerine önsöz niteliğinde olan toplumsal eylemleri nasıl kategorize ettiğine göz atmak faydalı olacaktır.

2.1.1. Toplumsal Eylem İdeal Tipleri

Weber dört ana toplumsal eylem ideal tipi öne sürer, bunların evrensellik özelliği olduğunu belirtir ve bu eylemsel tasnif üzerinden rasyonelleşme teorisinin can alıcı noktalarından birini yürütür. Ayrıca toplumsal eylemlerin tarihsel süreçte ve farklı çerçevelerde daha başka ideal tiplerinin geliştirilebileceğini de belirtir. Böylece irrasyonel bir uç noktasına rasyonel bir anlama ile varılabileceğini düşünür. Buradan hareketle Weber toplumsal eylemleri rasyonel eylemler ve irrasyonel eylemler olarak iki ana grupta ele alır. Rasyonel eylemler, amaç-rasyonel eylem ve değer-rasyonel eylem olarak ikiye ayrılır. İrrasyonel eylemler ise duygusal eylem ve geleneksel eylem olarak iyi kategoriye ayrılır.

Bireyin kendi çıkarını düşünerek rasyonel verili bir amacı rasyonel araçlarla gerçekleştirmesine amaç-rasyonel eylem, karar veya eylem aşamasında değerler ışığında hareket etmesine değer-rasyonel eylem denir. Bu sosyal eylem tipleri sonraki bölümde ayrıntılı şekilde işlenecektir.

İrrasyonellik bünyesinde bulunan duygusal eylem; bireyin duygularına bağlı olarak eylemde bulunması durumudur. Yaramazlık yapmasına kızan öğretmenin öğrencisine tokat atması, futbol maçında hakeme kızan futbolcunun hakeme bağırması ya da güzel bir haber alan kişinin sevinçten çılgın atması duygusal eyleme girer. Geleneksel eylem ise bireyin gelenek, adet ve alışkanlıklara bağlı olarak eylemde bulunmasıdır. Küçüklerin, bayramlarda aile büyüklerinin elini öpmesi, kızını istemeye gelenlerden babanın başlık parası istemesi, siftah yapan esnafın parayı yere atması gibi eylemler geleneksel eylem kategorisine girer. Bu eylem türleri mutlaklık içermez, şartlara bağlı olarak farklı tiplere dönüşebilirler. Ancak düşünür, rasyonel olmayan unsurlar üzerinde pek zaman harcamaz, o sosyolojisini daha çok rasyonellik üzerine tesis eder (Weber, 1947:104-107).

2.1.2. Rasyonellik Çeşitleri

Pratik-rasyonelliğe geçmeden önce Weberyen sosyolojideki diğer rasyonellik çeşitlerine değinmek önem arz eder. Weber eserlerinde rasyonelliğin çeşitli görünümüne temas eder. Onun esas ilgi odağında pratik-rasyonellik ve amaçsal-rasyonellik olsa da Weber yeri geldikçe özsel-rasyonellik, formel-rasyonellik, değer-rasyonellik, moral-rasyonellik, bilişsel-rasyonellik, metodik-rasyonellik, teknik-rasyonellik, biçimsel-rasyonellik ve seçim-rasyonelliği gibi kavramlara vurgu yapar. O, rasyonellik görünümünü farklı isimler altında ele alsada bazılarında aynı anlamı kastettiğinden, aşağıda sadece formel-rasyonellik, değer-rasyonellik ve amaç rasyonellik izah edilecek, diğer rasyonellik çeşitlerine yeri geldiğinde değinilecektir.

2.1.2.1. Formel-Rasyonellik

Weber eserlerinde zaman zaman bu rasyonellik türünü biçimsel-rasyonellik olarak da ele alır. Formel-rasyonellik ya da biçimsel-rasyonellik bireyin sadece kendi çıkarına odaklandığı rasyonellik türüdür (Jenkins, 2000: 13). Aktörün gerek hedef koyması gerekse hedeflerini gerçekleştirecek yöntemleri belirlemesi tamamen çıkarları doğrultusunda ilerler. Formel-rasyonelikte irrasyonel unsurlar olan duygu ve geleneklerin karar aşamasında herhangi bir etkisi yoktur. Ayrıca öznel değer ve yargılara da müracaat edilmez (Weber, 1947:170; Kalberg, 1980:1155; Tenbruck, 1980:321).

Weber'e göre formel-rasyonellik en güzel kapitalist ekonomik faaliyetlerde somutlaşır. Bu nedenle bireyin kıt kaynaklardan en yüksek faydayı sağlaması ya da minimum maliyetle maksimum kâr elde etmesi formel-rasyonel eylemi oluşturur denebilir. Anlaşılacağı üzere formal-rasyonellik kavramı daha çok örgüt (firma) düzleminde kendini bulan bir ifadedir (Weber, 1950a: 1).

2.1.2.2. Değer-Rasyonellik

Weber değer rasyonelliği, özsel-rasyonellik ve moral-rasyonellikte aynı anlamda kullanır. Ona göre birey, eylem kalıplarını dini ve ahlaki ilke veya değerlere göre şekillendiriyorsa burada değer-rasyonelikten söz edilir (Parsons, 1937:645). Bu aşamada birey kendi faydasından veya çıkarından ziyade dini veya ahlaki bir değere göre hareket eder. Değer-rasyonellik, bireyler tarafından bağlayıcı olduklarına inanılan unsurlar içerir. Bunlar inanç, ödev, sosyal sorumluluk, şeref, haysiyet, onur, sadakat gibi motivasyon kaynaklarıdır (Weber, 1947:106; Duran, 2017:17). Bu yüzden bu rasyonellik türü, doğrudan bir amaç olarak bireyin zihninde yer eder.

Dinin emirleri gereği oruç tutan, namaz kılan, alkol kullanmayan bireyler değer-rasyonel eylemde bulunurlar. Ayrıca askerin ölüm ya da yaralanma riskini göze alıp teröristleri yok etmek için operasyona gitmesi, babanın ailesine daha iyi bir hayat sunabilmesi için ikinci bir işe girmesi de değer-rasyonel eyleme örnektir.

Belirtilmesi gereken bir diğer husus, değer rasyonel olabilmesi için genel kabul görmesi ve ilkeli bir zemine sahip olması gerekliliğidir. Ancak Weber değer ve yargıları içeren meselelere temkinli yaklaşır. Ona göre ilkelilik üzerine bina edilmiş çeşitli değer sistemlerinden hangisinin daha rasyonel olduğunu tespit etmek zordur.

2.1.2.3. Amaçsal-Rasyonellik

Weber, Batı toplumlarının rasyonelleşmesinin en önemli anahtarlarından biri olarak gördüğü amaçsal-rasyonellik, bireyin yalnızca kendi çıkarını ya da faydasını düşünerek hareket etmesi olarak ifade eder (Weber, 1978:64). Birey her şeyden önce çıkarını olabildiğince arttırmak için ölçülebilir, hesaplanabilir, sistematize edilebilir amaç veya amaçlar belirler. Bu amaç ya da amaçlarını gerçekleştirecek araç, yöntem ve uygulamalardan hangisi daha az maliyetli ya da daha etkin ise ona karar verir (Wilson, 2002:103). Karar sürecinde dini, ahlaki ve geleneksel değerlerin bir geçerliliği yoktur. Birey duygusal davranmak yerine akılcı ve mantıklı hareket eder (Weber, 1947:106; Habermas, 1984:253-254). Yani bu tarz eylemde kişi sadece kendi faydasını, çıkarını, başarısını, gücünü azami seviyeye çıkarmaya çalışır.

İşverenin işçileri asgari ücretten istihdam etmesi, firma sahibinin daha fazla tazminat ödememek için altıncı aya geldiklerinde çalışanlarına çıktı-girdi yaptırması, kişinin yatırım amaçlı faiz hesabına para yatırması, öğrencinin yabancı dil öğrenmek için kursa gitmesi, yüksek nitelikli bir mühendisin çok para kazanmak için yurtdışındaki firmadan gelen teklifi kabul etmesi, yaptırımlardan çekinen yerli firmaların millî otomobil üretmeye yanaşmaması tarzındaki eylemler amaç-rasyonel eylem sınıfına dahildir.

Daha önce zikredildiği üzere Weber Batı toplumlarının rasyonelleşme sürecinde amaçsal-rasyonel çizgide ilerlediğinden bahseder. Hatta o, bu gelişmeyi olumlar, rasyonelleşme sürecini Batı'nın biricikliği olarak niteler ve sadece Batı'nın gerçekleştirdiği bir başarı olarak lanse eder (Weber, 1950a:30). Öte yandan Batı'nın pratik-rasyonel çizgisini de yine Batı'ya özgü bir başarı olarak ele alır (Weber, 1968:238). Ancak Weber bu iki kutup noktası arasında bir denge kurma girişiminde bulunmadığından çelişkili bir durum ortaya çıkar (Harrington, 2000:87). Bu bakımdan kendisinden sonra gelen düşünürler tarafından Weber'in bu paradoksunu çözümlenmek adına pek çok teori üretilir.

Buraya kadar Weberyen rasyonelleşme teorisi hakkında kısa ve açıklayıcı bilgiler verildi. Aşağıda ilk olarak pratik-rasyonellik bağlamında kavramsal çerçeve çizilecek, ardından bu olgu tarihsel süreçte Weberyen paradigma çerçevesinde inşa edilmeye çalışılacaktır.

2.2. Pratik-Rasyonellik

2.2.1. Pratik-Rasyonellik Kavramı

Weber'e göre pratik-rasyonellik amaç, araç ve değer-rasyonelliklerinin sistematik şekilde bütünleşmesidir. Bu açıdan Weber amaç-rasyonellik ile değer-rasyonellik şartlarının bir eylem veya kararda mevcut bulunmasını pratik-rasyonellik olarak ifade eder (Weber, 1946b: 284; Weber, 1950a: 55, 71, 77; Habermas, 1984:250). Anlaşılacağı üzere düşünür, övgüyle bahsettiği pratik-rasyonellikten; amaçların ve amaçlara ulaştıracak araçların tayin edilmesi ve sürecin her aşamasında akılcı ve ahlaklı olunması olarak bahseder.

Daha geniş bir izahla pratik-rasyonellik, bireyin ihtiyacını karşılamak üzere rasyonel amaç ya da amaçlar ortaya koyması; sonrasında bu amaç veya amaçları karşılayan en uygun, akılcı, verimli, etkin ve az maliyetli araç, yöntem ve uygulamaları araştırması ve kıyaslaması; beklentilerin gerçekleşip gerçekleşmeme ihtimallerine hazırlıklı olması ve ortaya çıkabilecek beklenmedik şartlara karşı stratejiler üretmesi; tüm bu eylem ve karar sürecinde kendi çıkarını, başarısını, faydasını da gözeten dini ve ahlaki değerlere göre hareket etmesidir.

Yukarıda bahsedildiği üzere bir eylemin amaçsal-rasyonelliği rasyonel amaç-araç ilişkisinde temellenir. Amaç-rasyonel tarzındaki bir eylemin bünyesinde etkin konumda olan araçsal-rasyonellik; belirli ve rasyonel amaçlarda araç istihdam etmenin etkili bir biçimde planlanmasıyla şekillenir (Weber, 1978: 63-64). Aynı eylemin seçme-rasyonelliği ise açık şekilde benimsenen değerlerde, verili yöntem ve uygulamalarda ve sınır şartlarında amaçların hesaplanabilirlik ölçütüne göre oluşur (Weber, 1947: 114-115; Weber, 1950b:302-315). Diğer yandan bu eylemin normatif-rasyonelliği; bireyin ön planda tuttuğu dini ilke ve değerlerin zihni ve akli angajmanlarıyla uygun olup olmamasına, aynı zamanda da düzen kurucu, sistematiklik sağlayıcı ve nüfuz edici gücüne göre teşekkül eder (Weber, 1947:170-171; Duran, 2017: 18).

Bu meyanda Weber, araçsal-rasyonellik ve seçim-rasyonelliğinin şartlarını birlikte ikame eden eylemleri amaç-rasyonel ya da biçimsel-rasyonel, normatif-rasyonellik şartlarını temin eden eylemleri moral-rasyonel, amaçsal-rasyonel ve moral-rasyonel şartlarının aynı eylem çatısı altında içselleştirilmesini de pratik-rasyonel eylem olarak gündeme getirir (Weber, 1978: 424; Chowers, 1995: 129). Yani bu eylem tipi, araçsal-rasyonelliği ifade eden teknik ihtiyaçların karşılanması ve etkili araçların hazır ve işler konuma getirilmesi; seçme-rasyonelliğini ifade eden eylem alternatifleri arasından doğru ve tutarlı bir tercihte bulunulması; normatif-rasyonelliği ifade eden dini ve ahlaki ödevlerin, ilkelilik üzerine kurulu bir etik kapsamında yol göstericiliğinin benimsenmesi özelliklerini içeren üç rasyonel eylem kalıbının senkronize şekilde ve bağlantılı olarak 'kuvveden fiile geçmesi' olarak ifade edilebilir. Ayrıca bu özelliklerinden dolayı pratik-rasyonel eylem, insan fitratına en uygun eylem türüdür denebilir.

2.2.2. Pratik-Rasyonelliğin Dinamikleri

Pratik-rasyonellik kavramından anlaşıldığına göre bu olgu bir takım temel esaslar üzerine kuruludur. Bunlar genel olarak üç dinamik altında ileri sürülebilir.

2.2.2.1. Rasyonellik

Rasyonellik, mikro açıdan ele alındığında bireyin rasyonel davranması esasına dayanır. Günlük pratiklerinde, başka bireylerle olan ilişkilerinde, iş ve aile hayatında, ileriye dönük kısa ve uzun vadeli planlarında vb. durumlarda bireyin akıl mekanizmasının daima açık olduğu söylenebilir. Bu nedenle kişinin zihinsel aktiviteleri, eylem güdü ve içerikleri, kıyaslama ve hedefe odaklanma yeteneği ileri seviyededir. Buna göre rasyonellik öznenin tüm yaşam alanını dizayn eden bir olgudur denebilir.

Makro boyuttan değerlendirildiğinde ise devlet aygıtının ve kurumlarının, özel sektördeki firmaların, bunların birbirleriyle olan ilişkilerinin rasyonel temellere göre inşa edilmesinden söz edilebilir (Weber, 1978: 71-72).

2.2.2.2. Menfaat: Fayda ve Kâr

Bireyin (tüketici-üretici) eylemde bulunmasının amacı faydasını veya kârını azamileştirme isteğidir. Kişi herhangi bir karar alırken çeşitli seçenekler arasından kendisine en çok yararı sağlayacak ya da en çok gelir getirecek olanı tercih eder. Veri amaca ulaşabilmenin önemli yollarından biri en az zahmete katlanma ile gerçekleşir (Weber, 1978: 68-69). Bu ise firma bazında maliyetlerin minimize edilmesi durumudur. Elbette siyasette, ekonomide, hukukta vb. bütün sistemlerde aynı anlayış geçerlidir (Yee, 1997: 1048).

2.2.2.3. İlkelilik

İlkelilik, mikro ve makro birimlerin eylemlerinin belirli ilke ve değerlere göre şekillenmesidir. Yani birey faaliyetlerinde maksimum fayda elde edeceği akılcı hedefler belirler, hedefine ulaşmak için etkin yöntemleri seçer, bu süreçte dini ve ahlaki ilkelere göre davranır. Sadece kendi menfaatini değil, karşısındakinin ya da içinde yaşadığı toplumun genel menfaatini de dikkate alır (Weber, 1950a: 75).

Kısaca pratik-rasyonellik dinamiklerinin özünde insanın günlük hayatını kolaylaştırma, hayatı ve çevreyi daha yaşanabilir kılmaya, fayda ve kârı optimum ahlak noktasına çıkarma, toplumsal rızayı ve konsensüsü tesis etme, özgür ve mutlu bireyler yetiştirme, sosyal refahı arttırma, adilane ve barışçıl bir toplum inşa etme gibi idealler yatar.

2.2.3. Pratik-Rasyonelliğin Toplumsal Sistemin Alt Şubelerine Nüfuz Etmesi

Görüldüğü gibi pratik-rasyonellik ideal birey ve toplum oluşması açısından büyük önem arz eder. 'Olması gereken'i ya da neyin ve nasıl yapılması gerektiğini temsil eden bu modelin genelleştirilmesi ve toplumsal değer alanlarına entegrasyonu ideal düzeni veya üstün iyiyi gerçekleştirmek anlamına gelir. Yani pratik-rasyonelliğin ekonomi, hukuk, siyaset, sanat, bilim ve yargı gibi alanlara egemen olması, bu yapıların dini ve ahlaki değerlere göre dizayn edilmesini sağlar. Örnek olarak ekonomi ve siyaset alanlarının pratik-rasyonellik anlayışıyla örgütlenmesi Weberyen düşünceye göre kısaca izah edilecektir.

2.2.3.1. Ekonomi Alanında Pratik-Rasyonellik

Ekonomiye pratik-rasyonelliğin nüfuz etmesi bu alandaki politikaların, faaliyetlerin, kurumların, tedbirlerin, yasakların vb. hususların hem kârı azamileştirici ve başarı sağlayıcı nitelikte ortaya konulmasını hem de dini, ahlaki ve insani değerlerin ön plana alınmasını gerekli kılar. Bu şekilde kolektif aktörlerin kâr maksimizasyonuna odaklanmış mekanik organizasyonlar kılıfından sıyrılıp insanı, firma ailesini, çevreyi, tabiatı ve gelecek nesillerin tüketim kaynaklarını önemseyen faaliyetlerde bulunmaları sağlanır (Weber, 1950a: 75).

Ekonomik eylemde bulunan birey ise tabiatı gereği yine fayda maksimizasyonu amacıyla hareket eder. Pratik-rasyonel eylemde bulunan birey bu alanda kendi kârını, çıkarını, başarısını sağlamaya çalışırken aynı zamanda iletişim halinde olduğu bireylerin haklarını gözetken, kamu yararına aykırı davranmayan, yaşadığı çevreyi kendi evi gibi koruyan ve benimseyen, doğabilecek zararları yok etmeye çalışan ve gelecek kuşakların kaynaklarını sömürmek bir yana daha da arttırmaya çalışan bir anlayışla faaliyette bulunur (Weber, 1950a: 76; Laiz and Schlichte, 2016:174).

Esasında tüm bunlar günümüz ekonomi dünyasında ulaşılmaya çalışılan en önemli makroekonomik hedeflerden biri olan 'sürdürülebilir kalkınma'nın daha geniş kapsamlı ve ideal bir boyutunu oluşturur. Elbette bu meşru düzende olumsuzluklara yer yoktur (Weber, 1950a: 44-46). Sömürgecilik, yolsuzluk, gasp, haksızlık, zulüm gibi toplumsal ve insani değerleri zedeleyen en ufak menfilik dahi dini ve ahlaki ilkelerin egemen kıldığı etik tarafından en başta bertaraf edilir. Çünkü pratik-rasyonel ekonomi etiğinin aksiyomunun tamahkâr, bencil, çıkarıcı, maddeperest ve hazzcı bir yapıda olması beklenemez. Tersine pratik-rasyonel ekonomi etiği adil, paylaşımcı, dayanışmacı, merhametli, şefkatli ve hakkaniyetli davranışları önerir ve özendirir.

2.2.3.2. Siyaset Alanında Pratik-Rasyonellik

Weber, *Politics as a Vocation* adlı makalesinde bir yöneticinin pratik-rasyonel özelliklerini ortaya çıkarmaya çalışır (Weber, 1946a:77-128). Ona siyaseti meslek olarak seçmiş bir politikacının nihai amacı iktidar olmaktır. Politikacılar farklı nedenlerden dolayı iktidarı amaçlar. Buradaki sebep, politik eylemi ideal eylem tiplerinden herhangi rasyonel ya da irrasyonel kategoriye koyabilir. Weber için önemli olan siyasete yön verecek politikacının ya da siyasi liderin hangi özelliklere sahip olması gerektiğidir.

Esasında Weber bu meseleye etik açısından yaklaşır. O, etik ve siyaset arasında sıkı bir bağ kurarak, ideal bir politikacı profilinin etik kodlamasını yapar. Weber bu meseleye ilişkin iki ayrı pencere açar. Bunlardan biri inanç etiği, diğeri sorumluluk etiğidir (Ritzer, 1975:631).

İnanç etiğinde politikacıyı harekete geçiren motivasyon kaynağının ne olduğu ön plandadır. Bu yüzden inanç etiğine sahip politikacı, eylemin sonucundan ziyade çıkış noktasına odaklanır. İnanç etiği dini ya da geleneksel değer ve yargılara göre şekillenir. Buna bağlı eylemlerin belirli bir kalıp dışına çıkması zordur. Bu bakımdan rasyonel olan inanç etiğinin değer-rasyonel eylemi karşılayabileceği söylenebilir.

Sorumluluk etiğinde ise, politikacı kendi eyleminin ortaya çıkan sonuç ya da sonuçlarından sorumludur. İyi politikacı benimsediği politikaların sonuçlarını takip etmelidir. O, bu süreçte bütün şartları hesaba katar ve somut veriler üzerinden hareket eder.

Weber bu konuda aslan payını sorumluluk etiğine verir. Çünkü ona göre sorumluluk etiği, siyasal etiğin özdeşidir. Politikacılar eylemde bulunurken ya da karar mekanizmalarını çalıştırırken öngörülebilir sonuçlara odaklanmalıdırlar. Gerek karar aşamasında tahmin edilen sonuçların gerçekleşmesi gerekse beklenmedik sonuçların ortaya çıkması durumunda kendini sorgulaması gereken kişi politikacıdır. Ona göre iyi politikacı ya da siyasal lider sorumluluk sahibi olup halka verdiği sözleri tutmalı ve sonuçlarına katlanmalıdır. Sorumluluğunu yerine getiren politikacı siyasal açıdan etik davranıyor demektir. Yani Weber'in kurgusunda politikacılar, özellikle sorumluluk etiğine sahip olmalıdır. Toplumsal eylemin sonuçlarına yoğunlaşan sorumluluk etiğinin ise öznel değer ve yargıları dışlayan amaç-rasyonel eylemi karşıladığı öne sürülebilir.

Weber'in anlayışında meslek olarak siyasetle uğraşan iyi bir politikacı bu süreçten iki boyutlu kazanım elde eder. Politikacı mesleki faaliyeti gereği belirli bir gelir sağlar ve bir güç alanında yer almasından dolayı manevi doyuma ulaşır. Ancak kişi tamamen ekonomik çıkar sağlamak adına siyasete atılmamalıdır. Ayrıca siyaset mekanizmasının büyümesine kapılıp güç sarhoşluğuna yenik düşmemelidir. Bu açıdan nesnellikten kopmamalı, sorumsuz ve kibirli davranışlardan kaçınmalıdır. Yetkisini kötüye kullanmamalıdır. Demagoji yapmamalıdır. Toplumsal değerleri önemsemelidir. Esas amacından sapmamalı, seçmen kitleye hizmet yolunda ilerlemelidir. Kendini vatandaştan üstün görmemelidir. Sadece itibarını düşünmemelidir. Aldığı kararların arkasında durmalı ve süreci takip etmelidir. Sorumluluğunun bilincinde olarak şeffaf bir siyaset izlemelidir. Disiplinli, dikkatli, özenli ve özellikle basiretli olmalıdır.

Weber eserlerinde pratik-rasyonellik dinamiklerinin siyaset alanındaki izdüşümünü verir. Ona göre başarılı politikacı ideal tipi şu üç esas ilke üzerinde şekillenir: Hırs, sorumluluk duygusu ve denge. Hırs, mesleğine tutkuyla bağlanmayı; sorumluluk duygusu, bu mesleğin sorumluluğunun gereklerini ve şartlarını yerine getirmeyi; denge, ortaya çıkan durumları olgun bir şekilde karşılamayı, olaylara ve kişilere karşı dengeli, ölçülü ve mesafeli yaklaşım sergilemeyi ifade eder. Bu ilkelerin siyasal lider tarafından içselleştirilmesi pratik-rasyonelliğin siyaset alanına nüfuzuna ortam hazırlar.

Bilindiği üzere siyaset mücadele alanıdır yani bir nevi gerilim alanıdır. Olumsuzlukların teşekkülü bu alan için tabii bir özelliktir. Bu tarz durumlarda iyi politikacı korkusuz olmalıdır. Olaylar ve faaliyetler üzerinde derin bilgi edinmelidir. Yapması gerekeni yapmaktan çekinmemelidir. Başarısız bile olsa bunu kabullenebilmeli, hatalarını öğrenmeli ve bunları düzeltmelidir. Çünkü sorumluluk etiğine sahip politikacı hesaplanabilir ve ölçülebilir eylemler sergiler. Burada, 'olan' şey, politikacının başarı derecesini ölçmeye yarar.

Neticede siyasete yön veren politikacı rasyonel amaçlar belirlemeli, amaçları gerçekleştirecek rasyonel araçlar seçmeli ve bunları yaparken değerleri de ön plana almalıdır. Etikten yoksun bir siyasal eylemin irrasyonel özellikler barındırması muhtemeldir. Çünkü siyasetin güç alanı oluşu bu eğilime müsait bir zemin hazırlar. Bu bakımdan Weber'e göre inanç etiği ve sorumluluk etiği birbirinden ayrı özellikler içerse de birbirleriyle akıl alışverişi yapabilirler. Bu nedenle başta iki ayrı etik türü gibi görülen inanç ve sorumluluk etiği birbirlerinin tamamlayıcısı niteliğinde görülmelidir.

Yukarıda belirtildiği gibi Weber eserinde politikacının önce sorumluluk etiğine sahip olması gerektiğini söyler, sonrasında ise bu görüşünü daha da genişletir. Weber'in düşüncesinde iyi bir politikacı, pratik-rasyonellik şartlarını sağlayan inanç ve sorumluluk etiği arasında optimum denge kurabilirse amacına başarılı bir şekilde ulaşabilir.

Dolayısıyla ekonomi ve siyaset alanı gibi diğer sistemlerin de pratik-rasyonel şekilde inşa edildiği bir toplumda insan özgür ve akıl sahibi bir fert olarak hem kendini ve çevresini hem de içinde yaşadığı toplumu maddi ve manevi olarak geliştirici özelliklere sahip olur.

2.2.4. Pratik-Rasyonel Eylem Tarzına İlişkin Örnekler

Pratik-rasyonellik kavramı en çok insan eylemlerinde somutlaşır. Bu yüzden güncel ve gündelik hayata dair çeşitli örneklerden bahsetmek faydalı olacaktır.

Bireyin sadece para kazanmak için gece gündüz aralıksız mesleğini icra etmesi amaç-rasyonel eylem, onurlu bir hayat sürmek için çalışması değer-rasyonel eylem, Allah emrettiği için (Furkan/47) yetenek ve kabiliyeti ölçüsünde meslek edinip çalışması, gelir sağlaması ve kendini sürekli geliştirme amacıyla olması pratik-rasyonel bir eylemdir.

Bir girişimcinin riskleri göze alıp kâr elde etme amacıyla bir işletme açması amaç-rasyonel eylem, arkadaşının 'sen bu işi başaramazsın' deyişine kızıp işletme açması duygusal-eylem, sokak hayvanlarının barınmasını sağlama amacıyla tesis açması değer-rasyonel eylem, hem gelir elde edip ailesini geçindirmek hem de topluma faydalı olmak amacıyla özel kütüphane açması pratik-rasyonel eylemdir.

Bir kişinin para kazanmak için sermayesini yüksek faizden bankaya yatırması amaç-rasyonel eylem, faizin dinen yasak olduğunu ve zengin-fakir arasındaki uçurumu genişlettiğini gözeterek kâr elde etme amacıyla sermayesini altına yatırması pratik-rasyonel eylemdir. Ya da faiz sistemi üzerine kurulu bankacılık faaliyetleri amaç-rasyonel; faizin dinen haram olmasından dolayı faizsiz yöntemler geliştirip firma ve şahıslara finansman sağlayan bir kurumun faaliyetleri pratik-rasyonel eylemlerdir.

Bir firmanın gelişme amacıyla endüstri 4.0'ı transfer etmesi ve robotik üretime geçmesi amaç-rasyonel eylem, bunu yaparken işçileri doğrudan işten çıkarmak yerine onlara iş bulana kadar istihdam imkanı sağlaması ve işsiz kalmalarını önlemesi pratik-rasyonel eylemdir.

1970'lerde üretilen Ford Pinto marka arabanın kaza anında ciddi bir problemi ortaya çıkar. Arkadan çarpmalı kazalarda arabanın benzin deposu çoğu zaman patlar, araba içindeki kişiler ya ölür ya da ağır yaralı olarak kurtulurlar. Kazazedelerden biri Ford Motor Şirketi'ne dava açar. Bu duruma neden olan parçanın bilinçli bir şekilde takılmadığı ortaya çıkar. Ford'un yaptığı fayda-maliyet analizine göre benzin deposuna takılması gereken küçük parça 11 dolardır. Üretilen 12.5 milyon araca bu parçayı taktırmak yüksek maliyetlidir. Oysa kazalar sonucu yıllık ortalama 180 ölüm ve 180 yaralanma gerçekleşir. Ford şirketi kazada ölen her kişi için 200 bin dolar, yaralanma için 67 bin dolar tazminat ödemeyi kabul eder. Bu durumda parça takılırsa şirkete maliyeti 137,5 milyon dolar, takılmazsa ödenecek tazminat yaklaşık 49 milyon dolardır (Dowie, 1977:18-32). Ford'un tercihi, fayda-maliyet analizi sonucu benzin deposuna bu parçayı taktırmamaktan yana olur. Firmanın bu davranışı amaç-rasyonel bir eylemdir. Fakat firma maliyetlerin artmasına rağmen olabilecek kazalar için araç içindeki bireylerin güvenliğini sağlayıcı her türlü tedbiri üretim sürecine dahil edip önlemler alsaydı pratik-rasyonel eylemde bulunmuş olacaktı.

İşverenin daha fazla tazminat ödememek için 6. aya geldiğinde çalışanlarına çıktı-girdi yaptırması amaç-rasyonel eylem, bu şekilde bir politika izlemeyip çalışanlarının aidiyetliğini kazanmayı ve motivasyonlarını arttırmayı istemesi ve onlara hak ettiği gibi davranması pratik-rasyonel eylemdir.

Türkiye (Tüpraş) ve Rusya'nın maksimum verim amacıyla çevresel olumsuz etkilerini azaltıcı tüm tedbirleri almadan rafinerilerde petrol işlemleri amaç-rasyonel eylem, Norveç'in petrol rezervleri bulunmasına rağmen temiz çevre, su, iklim gibi unsurları öne alarak çıkarılan petrolü işlenmek üzere Rusya gibi başka bir ülkeye taşınması pratik-rasyonel eylemdir.

Bir kişinin ailesinden gördüğü üzere herhangi bir siyasi partiye oy vermesi geleneksel-eylem, kendi hayat görüşüne uymayan ancak sadece iş garantisi veren bir partiye oy vermesi amaç-rasyonel eylem, yöneticilerinin hem toplumun refahını arttırmaya hizmet edecek hem de dini ve ahlaki ilkelere göre karar alacaklarını bildiği partiye oy vermesi pratik-rasyonel eylemdir.

Vajrayna Budizmi'ne göre öldükten sonra yeniden doğuma inanılır. Özellikle Çin'in Tibet Bölgesi'nde yaygın olan Budist inanışında cesetler rahipler tarafından parçalanarak akbabalara yedirilir ve bu şekilde ruhun başka bedenlerde doğacağı inancı hakimdir. Bu eylem geleneksel eylem tipine örnektir ve irrasyoneldir. Bir kişinin, hayattayken hiç sevmediği birinin cesedini kızgınlıkla yakması duygusal eylemdir ve yine irrasyoneldir. İnsan cesedi, et yiyen böceklerin oluşturduğu bakterilerin hareketleri sonucu dört yüz farklı bileşimden yayılan koku nedeniyle çok geçmeden çürük et gibi kokmaya başlar. Rahatsız edici bu koku nedeniyle cesedin gömülmesi ise amaç-rasyonel eylemi oluşturur. Müslüman bireyin inancı gereği cesedi gömmesi (Maide/31) bunun yanında bilimsel açıdan bu işlemin yapılması gereğine vakıf olması pratik-rasyonel eylemdir.

Anlaşılabileceği üzere pratik-rasyonel eylem tarzının genelleşmesi ve kurumsallaşması rasyonel bir hayat tarzına zemin hazırlar. Weber'e göre bu gelişme tarihsel süreçte 'Protestan Etik'e bağlı hayat tarzına tekabül eder. Son olarak pratik-rasyonelliğin fiiliyatta somutlaştığı bu tarihi olgudan hareketle aşağıda Weber'in pratik-rasyonelliği nasıl inşa ettiği araştırılacaktır.

2.3. Weber'de Pratik-Rasyonelliğin Somutlaşması: Protestan Etik

Weberyen paradigmada, Batı toplumlarının modern kapitalizme geçiş süreci ve bu tarihi gelişme rasyonelleşme olgusuyla açıklanır (Habermas, 1989:81; Roth, 1976:316). Weber çağdaşlarından farklı olarak dini ve ahlaki ilkelerin rasyonelleşme sürecinde etkin rol oynayabileceğini ileri sürer. O, bu noktada modern kapitalizm ve rasyonelleşme sürecini özdeşleştirir, bu tarihsel olgunun ortaya çıkmasında çok büyük paya sahip olan Protestan etiğe odaklanır (Weber, 1950a: 35; Weber, 1968:226 vd.). Weber'e göre Protestanlığın ve özellikle de Kalvinizm kolunun başlıca değerleri, diğer dinlere mensup kitlelerin sahip olamadığı imkanları inananlarına sunar. Püriten ilkeler modern kapitalizmi gün yüzüne çıkaran motivasyonu üreten ve tedarik eden en önemli referanstır (Weber, 1950a:44). Bu nedenle Weber pratik-rasyonelliğin inşasında Protestan etiğin temel dinamiklerinden yararlanır. Bunlar kadercilik; seçilmiş kullar, meslek; ibadet, asketizm; aktif-riyazetçi azizler ve rasyonel hayat tarzına tekabül eden metodik-

rasyonellik olarak temellendirilebilir (Weber, 2013:3; Weber, 1950a:76). Yani o, pratik-rasyonellik anlayışının Protestan etikle pratiğe döküldüğünü belirtir.

Kısaca izah etmek gerekirse Weber'e göre Protestanlığın kalburüstü akımlarından olan Kalvinizm'de inananlar daha doğmadan kaderlerine teslim olurlar. Kalvinizm'in kadercilik anlayışına göre insanlar iki gruba ayrılır. Bunlar kurtuluşa erenler ve ebedi cehennemliklerdir. Ne var ki inanan birey için dünyevi hayatın en önemli gayesi Tanrı diyarında ebedi ikamet hakkı elde etmek iken, Tanrı insanoğlunu kendi gerçeğinin bilgisinden mahrum kılar. Bu belirsizlik ve bilinmezlik vahametinden kurtulmanın tek yolu seçilmişliğin işaretlerine sarılmaktır. Calvin ileri sürdüğü yorumlarla Püritenlerin bu endişelerine son verir. Ona göre Tanrı insanlara dünya hayatını sürdürmeleri için çeşitli meslekler lütfeder. Birey, farklı meslek dalları arasından özelliklerine en uygun olanı seçmeli ve o meslekte kendini geliştirip derinlemesine bilgi sahibi olmalıdır. Mesleki faaliyet sürecinde ortaya çıkan zenginlik veya başarılar Tanrı'nın huzurunda seçilmişliğin bir alametidir. Kalvinist akımda Tanrı'ya yapılacak ibadet, sadece çalışma ya da mesleki faaliyete indirgenir denebilir. Çünkü irrasyonel olarak inanan bireyin kendisini mesleğine adanması modern kapitalizmin ihtiyaç duyduğu önemli bir adımdır. Başka bir söylemle manastırlara hapsedilmiş irrasyonel eylem yerine dünyaya egemen olmaya yönelik rasyonel eylem ikame edilir. Dünyaya yönelik asketik bakış açısı doğrultusunda, düzensiz ve gündelik işler rasyonel, sistematik ve metodik mesleki eyleme dönüşür. Elde edilen gelir ve servetin israf edilmesi ve gereksiz yerlere harcanması yasaklanır. Bunun yerine tüm birikimin dini ve ahlaki ilkelerin motivesiyle yeniden rasyonel yatırıma aktarılması yaygınlaşır. Lüks ve gösteriş tüketiminden uzak durulur, inanan için sade bir hayat önerilir. Bu sayede ekonomik kazanç ve başarılar zenginliği de beraberinde getirir. İş hayatında doğruluk, çalışkanlık, dürüstlük ve güvenilirlik gibi değerler ön plana çıkarılır (Weber, 1950a: 69-71; Weber, 1965: 252-261). Yani Püritenin mesleki faaliyeti sonucu kazanç sağlama, bunu israf etmeyip tasarrufa yönelmesi, sonrasında servetini gelir getirici yatırıma dönüştürmesi ve bunu hayatında sürekli kılması adeta cennete ulaşmanın şifresi olarak ele alınır.

Görüldüğü gibi Weber, Protestan ilkelerine bağlı metodik-rasyonel hayat tarzını hem amaç-rasyonel hem de moral-rasyonel özellikleri içeren pratik-rasyonelliğin somutlaşması olarak belirtir (Weber, 1950a: 47-50; Reckling, 2001:170).

Diğer yandan Weber'in sosyolojisinden ortaya çıkarılan pratik-rasyonellik kavramını Kant'ın felsefi bir yaklaşımla ele aldığı görülür (Rutgers and Schreurs, 2006:403-421; Barker, 1980:226). Kant'ın bahsi geçen konuya ilişkin felsefi düşünceleri çalışmanın amacının daha net anlaşılmasını sağlayacaktır.

3. KANT'DA PRATİK-RASYONELLİK

Batı düşünce dünyasının önemli isimlerinden olan Immanuel Kant'ın pratik-rasyonellik tasarımı özellikle Aristo'nun anlayışına benzer özellikler içerir (Aristotle, 1906: 140; MacIntyre, 1988: 103 vd.). Alman filozof The Metaphysic of Ethics isimli eserinde pratik-rasyonelliğin başlangıç noktasına kadar ulaşmaya çalışır. Onun bu girişimi pratik-rasyonel eyleme bir kaynak belirleme çabasıdır denebilir.

3.1. En Üstün Amaç: İyiyi İstemek

Kant'ın düşüncesinde birey için en önemli şey iyiyi istemektir ki iyi olan da budur. Ancak iyiye yönelme başlı başına yeterli değildir. Düşünür bu konuya ilişkin nüansları vurgulayarak açıklamasına devam eder. Anlama kabiliyeti ve zekilik gibi doğal yetenekler, kararlılık ve korkusuzluk gibi karakter özellikleri ya da güçlülük ve zenginlik gibi talihli olma durumları hem iyidir hem de istenilen değerlerdir. Bu değerlerin iyi olması pratik-rasyonellik sürecinin sadece bir parçasıdır. Diğer yandan bu değerler bireyin kötü amaçlılığına da hizmet edebilir. Soğukkanlı veya kendine hakim olmak iyi bir özellikken kötü niyetli birinin bu ve benzer özelliklere sahip olması onu tehlikeli birine dönüştürebilir. Pratik-rasyonellik için asıl mesele ise eylemleri motive ve inşa edici değerlerin ne amaçla benimsendiğidir (Kant, 1886: 3-4; Philips, 1987:195).

Bu bakımdan Kant'ın söylemiyle tüm her şey iyi için yapılmalıdır ve iyi olduğu için istenmelidir. Yani hiçbir alt amaç olmaksızın en önemli amaç iyi olanı istemektir (Kant, 1886: 8). Eylemin sonucu, etkisi, yöntemi ne olursa olsun iyiliğin ya da eylemlerin değerinin esas belirleyicisi bir şeyi iyi olduğu için tercih etmektir. Benimsenen iyi değer faydalı ya da etkisiz olması ön planda değildir. Hatta bu, mutlak iyiliğe hiçbir değer katmaz çünkü istenilen şeyin özü zaten iyidir (Kant, 1886: 4). İyi, iyi olduğu için yapılmalı anlayışının bir parçası da doğru bir amacın doğru neden veya nedenlerle yapılması gerektiğidir. Bu da düşünürü ödevler dürtüsüne götürür.

3.2. Ödev Dürtüsü ya da Sorumluluk Bilinci

Kant'a göre bireyin görev, ödev veya sorumluluk bilincinde olması onun en kıymetli amacına uygun davranmasını sağlar. Kant bireyin ödevde uygun davranması ile ödevden kaynaklı eylemde bulunması

arasında bir çizgi çeker. Dahası o, bir şekilde faydalı olsa dahi ödevle aykırı eylemler, ödevle çatışan eylemler, ödevle uygun olsa da tercih edilmeyen ya da dolaylı bir eğilim sergileyen eylemler, ödevle uygun olup eğilim duyulan ama ne amaçla yönelim gösterildiğinin ayırt edilmesinin çok zor olduğu eylemleri bir kenara bırakır. Kant'ın düşüncesinde pratik-rasyonel eylem ödev kaynaklı ve ahlaksal değere sahip bir eylem türüdür. Zaten onun pratik-rasyonellik olgusu, ahlakın üstün ilkesini ortaya koyma girişimidir (Kant, 1886: 8-10).

Bu bağlamda Alman düşünür faydacı yaklaşımın karşısında bir tavır sergiler. O, ahlaksal eylemi çıkar, fayda, haz, mutluluk gibi amaçlardan soyutlayarak yalnızca ödev bilinci ya da güdüsüyle yapılan bir kategoride ele alır (Harsanyi, 1977:632).

3.2.1. Ödevler Dürtüsü-İstekler Dürtüsü Ayrımı

Kant ödevler dürtüsünü bireyin eylem sürecindeki ahlakiliğinden ortaya çıkarır. Ona göre eylemin sonuçları değerlendirmeye alınmamalıdır. Eylemin ahlaksal değerine bağlı olan ödevler dürtüsü kapsamında bireyin sahip olduğu özel ödevler yoktur. Eylemler çıkar amaçlı gerçekleştiriliyorsa ahlaki bir değerden söz edilemez. Kant bu tarz eylemlerin kaynağı olarak istek dürtüsünü gösterir. İstek dürtüleri ile ödev dürtüleri Alman düşünürün tasarımı karşı kutupta yer alır (McLear, 2015:89).

Kant incelemesini örneklerle daha anlaşılır hale getirmeye çalışır. O, istek ve ödev arasındaki ayrımı vurgulamak için bakkal ve çocuk arasındaki satış örneğini verir. Bu örneğe göre küçük çocuk alışveriş yapmak için bakkala gider. Bakkal küçük çocuğun akıl baliğ olmamasından ya da deneyimsiz olmasından yararlanmak isteyebilir. Çocuğun almak istediği ürünün fiyatını yüksek söyleyebilir ve çocuğu kandırıp ona yüksek fiyattan mal satabilir. Ancak örnekte bakkal çocuğa istediği ürünü normal fiyatından verir. Burada bakkal doğru olanı yapar. Kant'ın odaklandığı mesele ise bakkalın bu davranışı hangi amaçla yaptığıdır. Bakkal çocuğa yüksek fiyattan ürün satmasının başkaları tarafından duyulduğunda satışlarının azalacağını düşündüğü için çocuğa ürünü normal fiyatından satar. Bu nedenle bakkal doğru olanı yanlış amaçla yapar. Kant'a göre bakkalın davranışı doğru olsa da ahlaki değeri yoktur.

Bakkalın küçük çocuğu aldatmaması ödevle uygundur. Ödevle uygun olması dürüstlük ilkesine göre hareket ettiğini göstermez. Ticaret yaparken dürüstlüğü kendisi iyi olduğu için değil de mevcut müşteri kitlesini kaybetmemek için benimsediğinden bakkalın ödev dürtüsü ile değil, istek dürtüsüne göre hareket ettiği ortaya çıkar. Oysa ticarete dürüstlük herhangi bir çıkar beklemeden sadece iyi olduğu için tercih edilmelidir. Örnekten anlaşılacağı gibi Kant'ın ödev dürtüsü eyleme ahlaksal değerini sağlar (Kant, 1886: 8).

3.2.2. Ödev Kaynaklı İyilik

Kant'a göre iyilik yapmak veya yapılabildiği yerde iyilik yapmak ödevdir. Daha da önemlisi ise şartların elverişsizliğine rağmen iyilik yapabilmektir. Bireyin mutlu bir anında, imkanı varken, kendini motive eden güce sahipken başka bireylerin problemlerini çözmeye çalışması ahlaksal içerikten yoksun ödevden dolayı eylemlerdir. Ancak birey türlü problemlerle boğuşurken, hiçbir çıkarı yokken, onu motive edici kanallar sorunlarla kapanmışken başka bireylerin problemlerini çözmeye çalışırsa eylemin ahlaklılığından ve ödev kaynaklı olmasından söz edilebilir (Kant, 1886:9). Kant bu meyanda kötü komşunun bile sevilmesini öneren düşünceyi pratik-rasyonelliğin göstergesi olarak vurgular. Çünkü bu tarz eylemde bulunan kişi tamamen iyilik odaklı ve ilkeli hareket eder (Kant, 1886:11, 19).

Bir diğer ifadeyle Kant, bir eylemin pratik-rasyonel kabul edilebilmesi için ilkeli bir amaçlılık şartını sunar. Pratik-rasyonelliğin temel taşlarından biri olan ahlaksal değer, eylemin amacında değil de ona yönlendiren iç ilkelere saklıdır ve bu da ödev kaynaklıdır.

Ahlaki değer açısından bir eylemin ilkeliliği aynı zamanda yasalara uygunluğuna işaret eder (Kant, 1886: 13). Birey eylemde bulunmanın ya da bir şeyi istemenin ilkesini aynı zamanda genel bir yasa olarak görmekten rahatsızlık duyacaksa bu ilkeye göre hareket etmeyi tercih etmemelidir. Eylemin ilkesini gönül rahatlığı içinde bir yasa olarak da kabul edebiliyorsa doğru adımı atabilir. Bu da zaten pratik-rasyonellik için gerekli üstün iyi demektir (Kant, 1886:15).

Kant'ın pratik-rasyonellik kurgusuna bakıldığında insanı esas alan bir anlayışa sahip olduğu anlaşılır.

3.3. İnsan Bir Öznedir

Kant'ın düşüncesinde insan bir 'şey' değildir, bu yüzden araç olarak kullanılamaz, araçsallaştırılmaz (Kant, 1886: 43). Ona göre insan bir öznedir, bir amaçtır. Bu yüzden insan saygıdeğer bir varlıktır. Akıl sahibi, rasyonel, özerk ve özgürdür. Bu özellikler eylem sürecinde herkes tarafından olması gerektiği gibi kullanılmaz. Buna karşın o tüm ahlaki ilkelerin insan amaçlı kurgulanması gerektiğini ileri sürer (Kant, 1886: 24). Bütün eylemlerin amacı insan olmalıdır. Birey başka birine yönelik eylemde bulunurken nasıl

ki kendini amaç olarak görüyorsa karşısındakini de amaç olarak görmeli, ona göre eylemde bulunmalıdır (Kant, 1886:42; Kant, 1991:8). Ancak Kant'a göre birey çoğunlukla kendi çıkarını ön plana alır. Bu görüşünü "her yerde hep ortaya fırlayan sevgili bene toslarız" diyerek destekler (Kant, 1886:19). Buna karşın o olması gerekenden bahsetmeye devam eder. İnsan kendi iyi amaçlarını gerçekleştirme çabasında olduğu kadar başkalarının iyi amaçlarını da gerçekleştirme peşinde olmalı ve iyiye hizmet etmelidir (Kant, 1886:44). Bireyin belirlediği ilkelere başka bireyler kendilerini amaç olarak bulmalıdır. Ya da bireyin belirlediği eylemsel ilkeler aynı şekilde başka bireylerin de temel eylemsel ilkeleri olmalıdır (Kant, 1886:51). Bireyin amaç olabildiğini sağlayan tek şart ahlaklılıktır. İnsanlık ve ahlaklılık değerli olan tek şeydir (Kant, 1886:49).

Görüldüğü gibi Kant pratik-rasyonellikte ahlaka büyük önem verir. O, ahlakın ise 'salt pratik akıl' dediği kaynağa bağlı olduğunu belirtir.

3.4. Salt Pratik Akıl

Kant'ın öne sürdüğü salt pratik akıl, tüm dünyevi ve şehvani içgüdülerden münezzeh, tamamıyla sorumluluk bilincine sahip bir düzeye işaret eder. Bu akıl tarafından üretilen ve faaliyete geçirilen düşünce ve kararlarda ahlakın en üstün ilkesinin ortaya çıkarılabileceğini söyler. Çünkü salt pratik akıl doğruluğu bilimsel ve deneyimsel araçlarla ispata gerek duyulmadan kabul edilen bilgiyi yasalaştırarak akıl düzeyidir (Kant, 2000:137; Hunt, 2002:129).

Kant'ın öne sürdüğü salt pratik akıl onun pratik-rasyonellik tasarımının özünü oluşturur. İyi olanı sadece kendisi iyi olduğu için yapmak salt pratik aklın en güzel eylemidir. Bu akıl aynı zamanda pratik-rasyonel eylemi de inşa eder. Yani pratik-rasyonel eylem, akıl ve ahlakın bütünleşmesini gerektirir. Kant'a göre pratik-rasyonel eylemin kapsadığı ahlaklılık sadece akıl sahibi bireylerde vardır (Kant, 1886:12). Bu nedenle pratik-rasyonel eylem aklın öncülüğünde tasarlanmalıdır (Kant, 1886:19-20).

3.5. Ahlakın Üstün İlkesi

Kant ele aldığı farklı konularda pratik-rasyonellik tasarımına sürekli bir tuğla daha koyar. Bu doğrultuda olmak üzere o, ahlakın üstün ilkesini üç farklı zıtlık ilişkisi ile açıklar. Bu ilişkiler ağımlı ödev ve istek zıtlığı, heteronom ve özerklik zıtlığı, hipotetik buyruk ve kategorik buyruk zıtlığı oluşturur. Birinci ilişki durumuna göre birey ödev kaynaklı eylemsel faaliyetlerde bulunmalıdır. Aksi takdirde Kant, bireyin dünyevi istekler için ne kadar çabalarsa o derece hakiki memnurluktan uzaklaşacağını öne sürer (Kant, 1886: 6). Birey dünyevi amaçları uğruna enerji harcıyıp mutluluğu yakaladığını düşünürken aslında bir o kadar da yük edinir (Kant, 1886:7; Regan, 2002:281). Dolayısıyla Kant'a göre eylem ahlaklılığını kazandıran ilke yalnızca ödev dürtüsüdür.

İkinci zıtlık durumuna göre heteronom eylem, bireyin dışsal faktörlerin yönlendirmesine bağlı olarak yerine getirdiği eylemlerdir. Kant bu eylem türüne karşı çıkar çünkü esas amaç olan insan bu tarz eylemlerde araçsallaştırılan bir şeye dönüşür. Buna karşın özerk eylem olgusu bir şeyi kendisi bir amaçmış gibi yapmak demektir. Düşünürce göre var olan her şey belli yasalara tabi olduğundan insanlar da bir takım yasalara göre hareket eder. Yani insanların eylemleri çeşitli yasalar tarafından motive edilir. Bu yasaya Kant akıl der. İnsan akıllı, kendi iradesini yönlendirip herhangi bir farklı yasanın veya isteklerin dayatmasından soyutlanabilirse özgür tercih yapabilir (Kant, 1886:48-51).

Kant yine aklın iradeyi komuta etmesini açıklamak için hipotetik buyruk ve kategorik buyruk kavramlarını kullanır. Hipotetik buyruk, şart içeren araçsal akıldır. Burada eylemin yapılma amacı bir başka amacı elde etmeye yöneliktir. Karşıt konumda olan kategorik buyruk ise eylemin kendisinin iyi olduğu için yapılmasıdır. Yani herhangi bir koşul içermeden bireyin iyi olanı tercih etmesidir. Düşünürce göre eylemin ahlaksal değerini kategorik buyruk verir (Rawls, 1993:49-50; Rauscher, 1998:414).

Böylelikle Kant, pratik-rasyonelliği akıl ve ahlak sütunları üzerine bina eder. Pratik-rasyonel eylem, akıl ve ahlak süzgecinden geçirilmiş eylemdir. Kant'ın sadece kendi çıkarını düşünen, dünyayı ben merkezli gören ve eylemlerini bu anlayışa göre hesaplayan araçsal akla yoğun tepki gösterdiği fark edilir. Alman düşünür ampirik filozofların ve faydacı düşüncenin karşısına salt pratik aklı öne sürer. Kant'ın felsefesinde birey akılcı ve erdemli davranır, ahlaki değerlere önem verir, iyiyi iyi olduğu için benimser yani pratik-rasyonel eylemde bulunur.

SONUÇ

Rasyonelleşme ekonomi, siyaset, hukuk, din, bilim, sanat gibi toplumsal hayatın her alanında önem arz eden bir kavramdır. Pek çok türü ve alt başlığı bulunan bu kavrama en iyi alternatif kavram pratik-rasyonelliklerdir.

Max Weber pratik-rasyonellik olgusunu yalnızca Protestan Etik'le özdeşleştirir. Üstelik Weber dinin rasyonelleşmesi bağlamında pratik-rasyonellik varsayımını olumlarken, bu girişimi diğer değer alanlarında sürdürmek yerine adeta oyunu amaç-rasyonellikten yana kullanır. Bu nedenle Weber'in düşünce dünyasında pratik-rasyonellik hakkı teslim edilmemiş bir proje olarak kalır.

Halbuki Weber rasyonelliğin sadece menfaat odaklı hareket eden seküler bir aklın ürünü olmadığını, materyalist felsefenin popülerlik kazandığı bir dönemde ortaya koyar. O, pratik-rasyonellik olgusuyla dini ve ahlaki ilkelere dayalı aklın da bu şekilde başarılı olabileceğine işaret eder. Yani rasyonel ve ilkeli şekilde oluşturulan siyasi, ekonomik, mali, hukuki vb. amaçların rasyonel araçlarla ve dini değerlerin esas alınarak gerçekleştirilmesi mümkündür.

Kant'ın pratik-rasyonellik tasarımıında hareket noktası ise salt pratik akıldır. Bu akıl düzeyi arı bir şekilde tamamen sorumluluk bilinciyle karar alır ve eylemde bulunur. Sadece kendi faydasını düşünen insan modeline tepki olarak Alman filozof akla önem veren, ahlaklı ve erdemli eylemde bulunan insanı ikame eder. Ayrıca Kant'ın pratik-rasyonelliğinde iyi her zaman yalnızca iyi olduğu için yapılmalıdır.

Anlaşılacağı üzere pratik-rasyonellik kavramına bilhassa günümüz dünyasında çok daha fazla ihtiyaç duyulur. Sosyo-politik kargaşanın hat safhada yaşanması ve ekonomik gelişmeye sosyo-kültürel alanın feda edilmesi ile işlevini kaybeden pratik-rasyonellik; post-modern bireyin insani hüviyetine kavuşmasını sağlayabilecek, layık olduğu şekilde yaşamasına imkan oluşturabilecek ve insani ve ilahi değerleri toplumsal bünyede işler hale getirerek toplumsal bütünleşmeyi tesis edebilecek evrensel nitelikte bir olgudur. Para, güç, başarı, haz gibi amaç-rasyonel unsurların değer alanlarını kolonize etmesiyle bugünlerde doruğa tırmanan bireysel ve toplumsal patolojiler, pratik-rasyonellik anlayışının tüm dünya toplumlarında yayılmasına ne kadar çok ihtiyaç olduğunu vurgular niteliktedir. Araçsal ve şeytani aklın egemenliğinin kırılması gerek bireyin iç dünyasının gerekse dünya toplumlarının huzuru, refahı ve özgürlüğü açısından önem arz eder. Çünkü pratik-rasyonellik dinamiklerinin özünde insanın günlük hayatını kolaylaştırma, hayatı ve çevreyi daha yaşanabilir kılma, fayda ve kârı optimum ahlak noktasına çıkarma, toplumsal rızayı ve konsensüsü tesis etme, özgür ve mutlu bireyler yetiştirme, sosyal refahı arttırma, adilane ve barışçıl bir toplum inşa etme gibi idealler yatar. Bu bakımdan insan hayatının, firma organizasyonlarının ve toplumsal sistemlerin pratik-rasyonellik çerçevesinde yeniden inşası üzerinde titizlikle durulmalıdır. Buna ilişkin olarak düşünürlerin birbirinden farklı teorileri olsa da hepsinin özellikle vurguladığı konu toplumun yok olmaya yüz tutmuş organik bağlarının yeniden canlandırılması gerektiğidir. Ünlü Alman düşünürü Jürgen Habermas'ın da dediği gibi İbrahimî dinlerin özünde var olan 'adalet, ahlak, doğruluk, dürüstlük, hoşgörü, sadakat, paylaşma, dayanışma' gibi değerlerin hem bireyler arası hem de kurumsal ilişkilerde motive edici ve düzenleyici unsurlar olarak öne çıkarılmaları gerekir. İnsan her eylemde, etkinlikte, düşünce ve kararda yeniden bir amaç olmalı ve yaratılmış varlıkların en üstünü olarak değer görmelidir. Bunun için de atılacak adımların hepsi mikro ve makro bazda ilkeleştirilmeli ve içselleştirilmelidir.

KAYNAKÇA

- Aristotle. (1906), *The Nicomachean Ethics of Aristotle*, Tenth Edition, Tr. F. H. Peters, London: K. Paul, T. T. Barker, M. (1980), "Kant as a Problem for Weber", *The British Journal of Sociology*, 31(2), 224-245.
- Dowie, M. (1977), "Pinto Madness", *Mother Jones*, September-October, 2, 18-32.
- Duran, B. (2017), *Din ve Kapitalizm*, Letonya: Lambert Academic Publishing.
- Chowers, E. (1995), "Max Weber: The Fate of Homo-Hermeneut in a Disenchanted World", *Journal for European Studies*, 25(2), 123-40.
- Habermas, J. (1989), *Toward a Rational Society: Technology and Science as "Ideology"*, Tr. J. Shapiro, Cambridge: Polity Press.
- Habermas, J. (1984), *The Theory of Communicative Action Volume 1: Reason and the Rationalization of Society*, Boston: Beacon Press.
- Harrington, A. (2000), "Value-Spheres or 'Validity-Spheres'?: Weber, Habermas and Modernity", *Max Weber Studies*, 1(1), 84-100.
- Harsanyi, J. C. (1977), "Morality and the Theory of Rational Behavior", *Social Research: Rationality, Choice, and Morality*, 44(4), 623-656.
- Hunt, L. (2002), "Principle and Prejudice: Burke, Kant and Habermas on the Conditions of Practical Reason", *History of Political Thought*, 23(1), 117-140.
- Jenkins, R. (2000), "Disenchantment, Enchantment and Re-Enchantment: Max Weber at the Millennium", *Max Weber Studies*, 1(1), 11-32.
- Kalberg, S. (1980), "Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History", *The American Journal of Sociology*, 85(5), 1145-1179.
- Kant, I. (2000), *Critique of Pure Reason*, Tr. P. Guyer, A. W. Wood, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kant, I. (1991), *The Metaphysics of Morale*, Tr. M. Gregor, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kant, I. (1886), *The Metaphysic of Ethics*, Third Edition, Tr. J. W. Semple, Edinburgh: T. & T. Clark.
- Laiz, A. M., Schlichte, K. (2016), "Rationality and International Domination: Revisiting Max Weber", *International Political Sociology*, 10(2), 168-184.
- MacIntyre, A. (1988), *Whose Justice? Which Rationality?*, Indiana: University of Notre Dame Press.
- McLear, C. (2015), "Two Kinds of Unity in the Critique of Pure Reason", *Journal of the History of Philosophy*, 53(1), 79-110.
- Özer, B. (2010), "Commonalities and Differences Between Max Weber and Michael Foucault on the Theme of Rationalization of the Body", *Yönetim ve Ekonomi*, 17(2), 13-24.
- Parsons, T. (1937), *The Structure of Social Action: A Study of Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*, United States: McGraw Hill Book C.
- Philips, M. (1987), "Reason, Dignity and the Formal Conception of Practical Reason", *American Philosophical Quarterly*, 24 (2), 191 - 198.
- Rauscher, F. (1998), "Kant's Two Priorities of Practical Reason", *British Journal for the History of Philosophy*, 6(3), 397-419.
- Rawls, J. (1993), *Political Liberalism*, New York: Columbia University Press.
- Reckling, F. (2001), "Interpreted Modernity Weber and Taylor on Values and Modernity", *European Journal of Social Theory*, 4(2), 153-176.
- Regan, D. H. (2002), "The Value of Rational Nature", *Ethics*, 112(2), 267-291.
- Ritzer, G. (1975), "Professionalization, Bureaucratization and Rationalization: The Views of Max Weber", *Social Forces*, 4(53), 627-634.
- Roth, G. (1976), "History and Sociology in the Work of Max Weber", *The British Journal of Sociology*, 3(27), 306-318.

- Rutgers, M. R., Schreurs, P. (2006), "The Morality of Value and Purpose Rationality: The Kantian Roots of Weber's Foundational Distinction", *Administration & Society*, 38(4), 403-421.
- Tenbruck, F. H. (1980), "The Problem of Thematic Unity in the Works of Max Weber", *The British Journal of Sociology*, 3(31), 316-351.
- Weber, M. (2013), *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*, Tr. R. I. Frank, London & New York: Verso.
- Weber, M. (1978), *Economy and Society*, Ed. G. Roth And C. Wittich, California: University of California Press.
- Weber, M. (1968), *The Religion of China*, Ed. G. Roth And C. Wittich, Tr. H. H. Gerth, Ny: The Free Press.
- Weber, M. (1965), *The Sociology of Religion*. Tr. E. Fischhoff, Boston: Beacon Press.
- Weber, M. (1947), *The Theory of Social and Economic Organization*, Tr. A. M. Henderson and T. Parsons, London: William Hodge and Company Press.
- Weber, M. (1946a), *Politics as a Vocation: From Max Weber: Essays in Sociology*, Ed. Gerth, H. H. and Mills, C. W., Ny: Oxford University Press.
- Weber, M. (1946b), *The Social Psychology of the World Religions: From Max Weber: Essays in Sociology*, Ed. Gerth, H. H. and Mills, C. W., Ny: Oxford University Press.
- Weber, M. (1950a), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Third Impression. Tr. Talcott Parsons, New York: Charles Scripner's Son.
- Weber, M. (1950b), *General Economic History*, Tr. F. H. Knight, Illinois: The Free Press.
- Wilson, H. T. (2002), "Rationality and Capitalism in Max Weber's Analysis of Western Modernity", *Journal of Classical Sociology*, 2(1), ss. 93-106.
- Yee, A. S. (1997), "Thick Rationality and the Missing 'Brute Fact': Limits of Rationalist Interpretation of Norms and Ideas", *Journal of Politics*, 59(4), 1001-1059.

Ubay, B. (2020).Dijital ekonominin dijital vergi cennetlerinin gelişimine etkisi. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 28- 44.

DİJİTAL EKONOMİNİN DİJİTAL VERGİ CENNETLERİNİN GELİŞİMİNE ETKİSİ

BİROL UBAY¹

ÖZ

Dijitalleşme, küresel ticaretin evrim geçirmesine yol açarken uluslararası vergilendirmede de önemli sorunlara neden olmuştur. Klasik ticareti vergilendirmeye programlı ulusal vergi sistemleri bu ilerlemeleri birkaç adım geriden takip etmektedir. İnternet ve bilgi-iletişim teknolojileri altyapısını kullanan dijital ekonomi, küresel ticaret hacmi içindeki payını artırırken aynı zamanda vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma yöntemlerinin de gelişmesine yol açmıştır. Aynı dijital altyapıyı kullanan vergi cennetleri kendilerini dönüştürerek dijital vergi cennetleri haline gelmiştir. Bu şekilde hizmet sundukları alanları ve müşteri profillerini genişletmişlerdir. Bu nedenle dijital vergi cennetlerinin neden olduğu matrah aşınması ve kâr aktarması sorununun çözümü uluslararası koordinasyon ve işbirliğini daha gerekli hale getirmiştir

Anahtar Kelimeler: Vergi cenneti, Matrah aşınması, Dijital ekonomi, Uluslararası vergilendirme

JEL Kodları: H21, H24, H26, H27

THE EFFECTS OF DIGITAL ECONOMY ON DEVELOPMENT OF DIGITAL TAX HAVENS

ABSTRACT

While digitalization causes evolving of global commerce, it also emerges important problems for international taxation. National tax systems are tailored for taxing traditional commerce follows these improvements a few steps behind. The digital economy that uses internet and IT infrastructures rises its share in global economy however it also causes development of new tax evasion or tax avoidance methods. Tax heavens using the same digital infrastructure transform themselves into digital tax heavens. Thus they extend their service fields and customer profiles. Therefore the solution of base erosion and profit shifting problem arising from digital tax heavens requires better international coordination and cooperation.

Keywords: Tax haven, Base Erosion, Digital Economy, International Taxation

JEL Codes: H21, H24, H26, H27

¹ Dr., Gelir Uzmanı, Gelir İdaresi Başkanlığı, bir.ubay@gmail.com - ORCID: 0000-0001-8855-3897

GİRİŞ

Vergileme yetkisi ulusal egemenliğin doğal bir sonucudur. Her ülke kendi topraklarında gerçekleşen ekonomik faaliyetleri ya da gelir unsurlarını vergileme hakkına sahiptir. Ancak küresel bir ekonomide, uluslararası ekonomik ilişkiler arttıkça farklı vergi sistemlerinin birbiriyle çatışması kaçınılmaz hale gelmektedir. Agresif vergi planlamasının önemli bir aracı olan vergi cennetleri, bu çatışmayı fırsata çevirmek ve diğer ülkelerin vergi matrahlarını kendine çekmeyi amaçlayan yapılardır.

Dijital çağ öncesi çoğunlukla çok uluslu şirketler tarafından vergi yükünü düşürmek için tercih edilen vergi cennetleri, dijital evrim ile birlikte faydalanmak isteyen herkesin kapsama alanına girmiştir. Dijitalleşme, uluslararası ekonomik faaliyetlerin küresel bir yapıya bürünmesine yol açmıştır. Dünya üzerinde internet erişimi olan her noktadan sadece tuşlara basarak ticaret yapma olanağı şirketlere, bireylere ve hatta ülkelere küresel ekonominin bir parçası olma imkânı sağlamıştır.

Gerçekleşen bu dijital evrim aynı zamanda vergi cennetlerine erişim sağlamanın ve bunların sundukları hizmetlerden yararlanmanın maliyetini herkes bakımından asgari düzeye indirmiştir. Dijital altyapısını yeni gereksinimlere göre düzenleyen vergi cennetleri hizmetlerini de dijitalleştirmiştir. Bu hizmetler, bankacılık yoluyla sağlanan finansal hizmetlerden, internet hizmet sunucuları vasıtasıyla yapılan ticari işlemlere kadar çeşitlendirilmektedir. Vergi cennetlerinin çok uluslu şirketler için sunduğu gizlilik ve düşük vergileme olanakları, bu dijital vergi cennetleri tarafından, faydalanmak isteyen herkese sunulur hale gelmiştir.

Vergi cennetlerinin uluslararası vergilemede neden olduğu matrah aşınması sorunu, dijital vergi cennetleri bakımından daha önemli bir sorun olarak görülebilir. Konu sadece OECD çatısı altında değil, Avrupa Birliği (AB) ve bireysel olarak ülkelerce ele alınmaktadır. Vergi cennetleri ve dijital ekonominin vergilendirilmesi ile ilgili sorunlar, OECD tarafından matrah aşınması ve kar aktarmaları (İngilizce kısaca BEPS) programı kapsamında ele alınmakta, ayrıca AB ve Türkiye'nin de dâhil olduğu diğer OECD üye ülkeleriyle ortak çalışmalar yürütülmektedir.

Çalışma, vergi cenneti olarak kabul edilme ile offshore finans merkezi olarak kabul edilme arasında bir ayrım getirirken vergi cennetleri ve dijital ekonominin uluslararası vergilendirme, vergilendirme yetkisi ve daimi işyeri kavramı üzerindeki olumsuz etkilerini değerlendirecektir. Çalışma, ayrıca dar kapsamda dijital ekonomi-vergi cennetleri etkileşimi ile vergi cennetlerinin dijital ekonominin altyapısını kendi çıkarına nasıl kullandığı üzerine bir değerlendirme sağlayacaktır.

Çalışmada öncelikle vergi cennetleri ve offshore finans merkezleri arasındaki ayrım anlatılarak vergi cennetlerinin özellikleri ve uluslararası vergilendirmeye olan olumsuz etkileri tespit edilecektir. Daha sonra, dijital ekonominin yükselişindeki dinamikler ve bu dinamiklerin uluslararası vergilendirmede iki önemli konu olan vergilendirme yetkisi ve daimi işyeri kavramı bakımından yarattığı sorunlar incelenecektir. Akabinde ise dijital ekonominin dijital vergi cennetlerinin yaygınlaşması ve daha kolay ulaşılabilir olmasındaki etkisi incelenecektir.

1. OFFSHORE FİNANS ve VERGİ CENNETLERİ AYRIMI

2008 küresel ekonomik krizi, dünya ekonomisinin yeniden yapılandırılması sonucunu doğurmuştur. Dünya üzerindeki piyasalar değişen ekonomik gerçekliklere göre kendi sistemlerini ve stratejilerini yeniden tasarlarken finans dünyası ise kendi içinde mutlak bir değişim geçirmiştir (KPMG, 2009:5). Bu değişim neticesinde küresel sermayenin değerlendirildiği off-shore finans merkezlerinin bazı durumlarda finans merkezi olmanın yanında uluslararası sermayeye vergisel avantajlar ve gizlilik imkanları sunan vergi cennetleri olma yönünde evrimleştiği görülmektedir.

Offshore finans, öncelikle bir ülkede mukim olmayan ve yerel otorite tarafından basılan parayı kullanmayan kreditor ve mevduat sahiplerinin finansal hareketlerini içeren bir finansal aracılık sistemidir. Buna karşılık offshore finans merkezleri ise mukim olmayanların gerçekleştirmiş oldukları orantısız finansal faaliyetleri denetleyen bir rejim olarak tanımlanmaktadır (Sun, 2008:4).

Başka bir tanımla offshore finans merkezi, sermaye piyasalarında önemli bir rol oynayan ve önemli ölçüde uluslararası finansal kuruluşu içinde barındıran küresel bir şehirdir. Bu tür finans merkezleri genellikle özel ekonomik bölgelere veya serbest bölgelere konuşlandırılarak, özellikle finansal sektördeki ticari faaliyetleri cezbetmeyi amaçlar (Halfon ve Rustom, 2014:70).

Offshore finans merkezleri özellikle kendi bölgelerine yabancı yatırımcıları çekmek için onlara;

- Düzenli ticari hizmet,
- Döviz ticareti,

- Spot ve forward piyasalarının her ikisinde birden spekülasyon,
- Elektronik fon transferi hizmetine erişim,
- Bankalar tarafından gizliliği ve belirsizliği garanti edilen varlık koruma hizmeti,
- Yatırım danışmanlığı,
- Uluslararası vergi planlaması ve
- İhracat finansmanı avantajlarını sunmaktadır (Halfon ve Rustom, 2014:70).

Offshore finans merkezlerinin oluşturulmasında özellikle seçilen coğrafi konum önemli bir rol oynamaktadır. Bu tür uluslararası finans merkezlerinin bulunduğu konum, onların uluslararası sermaye akışına olan etkileri bakımından altı çizilmesi gereken bir noktadır. Offshore merkezleri oluşturulurken dikkat edilen husus, bunların gelişmiş ekonomilerin kontrolü dışındaki bölgelerde, ancak bunların yakınlarında bulunan bölgelerde konuşlandırılmasıdır (Halfon ve Rustom, 2014:70). Bunun başlıca nedeni, gelişmiş ekonomilerden kaçması muhtemel sermaye için en yakın ve en uygun sığınak konumunda olabilmenin getireceği avantajdır. Örneğin önemli bir offshore merkezi olan Karayipler hem ABD hem de Latin Amerika ülkelerine en yakın konumdadır. Bu şekilde hem ABD'ye bir uçuş yakınlığında ve hem de ABD yetki alanı dışında kalarak bu ülkedeki finansal sermayenin en önemli kaçış rotası haline gelmektedir. Aynı şekilde Asya ülkeleri için Hong Kong, Avrupa için İsviçre ve Ortadoğu için ise Dubai bu duruma örnek olarak gösterilebilir (Davis, 2008:4).

Bununla birlikte her offshore finans merkezini vergi cenneti olarak sınıflandırmak doğru değildir. Genel olarak her ikisi de sunulan hizmetler yönünden benzer özelliklere sahip olsa da sadece az sayıda offshore finans merkezi tam anlamıyla vergi cenneti olarak sınıflandırılmaktadır (OECD, 2001).

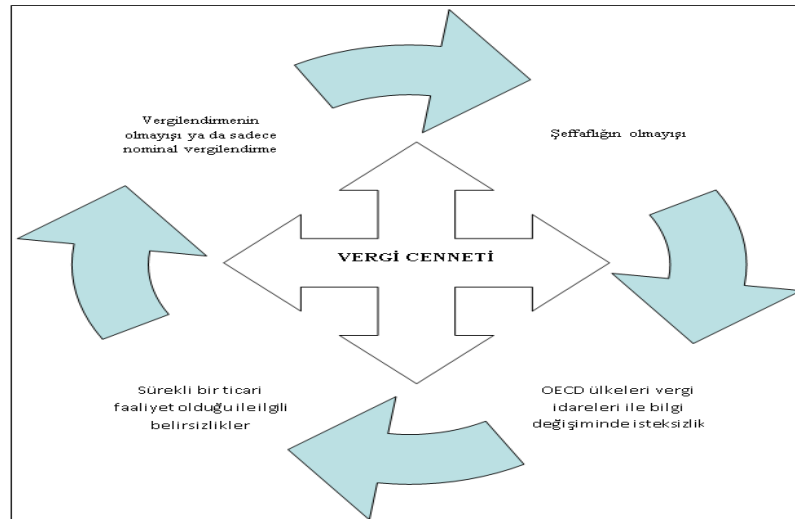
Bu sınıflandırmada uluslararası vergilendirme ile ilgili kaygılar ön plana çıkmaktadır. Çünkü vergi cenneti olarak kabul edilmenin merkezinde, diğer ülkelerin vergi kanunlarından ve düzenlemelerinden kurtularak, vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma eylemine neden olma durumu bulunmaktadır (OECD, 2004). Bu durum, vergi yükümlülüğünün asgari düzeye indirilmesi ile sağlanmaktadır. Genel olarak böyle bir vergisel avantaj ise paravan şirketler, yatırım ortaklıkları ve diğer yasal kuruluşlar aracılığıyla ya da finansal akımlar yönlendirilerek ve yönetilerek sağlanmaktadır (Hines Jr, 2007:3-4). Bundan dolayı bu rejimlerde, vergilendirme ve finansal yönetim birbiriyle oldukça kuvvetli bir ilişki içindedir.

Offshore finans merkezi ile vergi cenneti arasında ayrım noktasının bilhassa vergilendirme ile alakalı olduğu göz önüne alınırsa, bu durumda vergi cenneti yabancı yatırımcılara avantajlı vergi uygulamaları sunan ülke ya da bölge (Tobin ve Walsh, 2013:401-424) olarak tanımlanabilir.

1.1. Vergi Cennetlerinin Özellikleri

Vergi cennetinin tanımı üzerinde kesin olarak uzlaşa olmamakla birlikte vergi cenneti sayılmanın göstergeleri OECD tarafından ortaya konmuştur (OECD, 1998).

Şekil 1: Vergi Cennetlerinin Özellikleri



Kaynak: (OECD, 1998)'in verilerinden faydalanılarak tarafımızca düzenlenmiştir.

Vergi cennetleri, Şekil 1’de ortaya konulan kriterleri sağlayan yerlerdir. OECD, bu kriterleri sağlamayan diğer finans merkezlerini vergi cenneti olarak sınıflandırmamaktadır. OECD’ye göre vergi cennetlerini tanımlamak için bir dizi faktörün ortaya çıkmış olması gereklidir. Şekil 1’de yer verilen en önemli dört faktör (OECD, 1998):

- 1) Vergilendirmenin olmayışı ya da sadece düşük oranlı vergilendirme,
- 2) Etkin bilgi değişiminin olmayışı,
- 3) Şeffaflığın olmayışı ve
- 4) Sürekli bir ticari faaliyetin olduğu yönündeki belirsizliklerdir. Çıkarıldığı belirtilmiş

Vergilendirmenin olmayışı ya da düşük vergileme tek başına bir ülkeyi vergi cenneti olarak nitelendirmek için yeterli değildir. Ayrıca, dördüncü kriter olan sürekli bir ticari faaliyetin olup olmadığı ile ilgili belirsizlik, bu ülke ya da bölgenin işbirlikçi bir tavrı olması halinde yetersiz hale gelecektir. Bundan dolayı bu ülke ya da bölgelerin işbirliği yapmayan vergi cenneti olarak nitelendirilmemek için vergisel konularda bilgi değişimi ve şeffaflık ilkelerine olan bağlılıklarını göstermeleri gerekmektedir (OECD, 1998).

Vergi cennetlerinin sağladığı avantajlarla ilgili diğer özellikler yukarıda sayılan kriterlerle bağlantılıdır. Bu türden bir ülke ya da bölge yabancı vergi mükelleflerini kendi bölgesine çekmek için sık sık cazip koşullar sağlar. Bu amaç için sağlanan özel avantajlar şu şekilde çeşitlendirilebilir (Owens ve Saint-Amans, 2009:12):

- Çok geniş kapsamlı gizlilik, bankacılık sırrı vb., sağlanır.
- Mukim olmayanlar için off-shore hizmetler (ör. yabancılar için sıfır vergi oranı) sunar. Bu sağlanan koşullar mali piyasa düzenlemelerine karşı koruma sağlayacak şekilde genişletilebilir.
- Yerel ekonomiye kıyasla orantısız bir finansal sektör bulunur.
- Bu ülkelerin polikaları şirketlerin ticari faaliyetlerine gerçek anlamda müdahalede bulunmaz. Bu durum vergi mükelleflerinin kendi ülkelerinin vergi kanunları ve düzenlemelerinden kaçmasını kolaylaştırır.
- Bu ülkelerde siyasi istikrar önemlidir.
- Bu ülkelerde profesyonel danışmanlık şirketleri hizmet sağlar.

Söz konusu kriterler ışığında, bir vergi cennetinin sadece finansal hizmetleri değil, tüm hizmet sektörünü de kapsayan geniş etkileri olduğu görülmektedir. Vergi cennetlerinin yatırım ve ticaret yapıları diğer ülkelerde vergi matrahı aşınmasına neden olurken aynı zamanda makro düzeyde bozulmalara da yol açmaktadır. Bireysel düzeye indirildiğinde bu durum, vergisini düzenli ödeyen vergi mükelleflerinin vergi sistemine olan güveni azaltan bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (OECD, 1998).

OECD tarafından belirlenen kriterler ışığında Haziran 2000’de 40’ı aşan sayıda ülke vergi cenneti olarak belirlenmiştir. 2007 yılına gelindiğinde bu ülkelerin büyük çoğunluğu şeffaflık ve etkin bilgi değişimi ilkelerini sağlama taahhüdünü verdiği için işbirlikçi olmayan vergi cennetleri listesinden çıkarılmıştır. Son olarak 2009 yılında listede kalan Andorra, Monako ve Lihtenştayn’da gerekli taahhütleri sağladığı için listeden çıkarılmıştır (Owens ve Saint-Amans, 2009:12). Buna karşın Avrupa Birliği (AB) Konseyi’nin 2018’de yayınladığı (Council of The European Union, 2018) ve 14 Haziran 2019’de güncellediği AB’nin vergi amaçları bakımından işbirlikçi olmayan ülkeler listesinde Amerikan Samoası, Guam, Samoa ve Trinidad and Tobago, US Virgin Adaları, Fiji, Marshall Adaları, Umman, Birleşik Arap Emirlikleri ve Vanuatu etkin bilgi değişimi yapmayan ve şeffaflık ilkesine uymayan yetki alanları olarak kabul edilmektedir (EU Commission, 2019).

1.2. Vergi Cennetlerinin Vergi Sistemleri Üzerine Olumsuz Etkileri

Vergi cennetleri uluslararası finansal piyasalardaki risk primini artırmaktadır. 2008 küresel ekonomi ve finans krizi birçok finansal kurumun, bir kısmı vergi cennetlerinde kayıtlı olan ve bu şekilde gizlenen bilanço dışı yükümlülüklerle sahip olduğunu ortaya koymuştur. Buna örnek olarak, yapılandırılmış yatırım araçları ve yapılandırılmış yatırım ürünlerinin sigortalanması sayılabilir (Commission on Capital Flight From Developing Countries, 2009:12).

Vergi cennetleri uluslararası piyasalardaki faaliyet gösteren farklı oyuncular arasındaki karşı taraf riskini ve bilgi asimetrisini artırmaktadır. Bu durum, uluslararası finans piyasasının düzgün çalışmasını zora sokarken tüm ülkeler için borçlanma maliyetlerini ve risk primlerini yükseltecek bir etkiye bulunmaktadır (Commission on Capital Flight From Developing Countries, 2009:12).

Vergi cennetleri, vergi sisteminin ve kamu maliyesinin çalışmasını da olumsuz yönde etkilemektedir. Bunlar, diğer ülkelerde vergilendirilmesi gereken sermaye ve gelirleri kendi bölgelerine çekmek için “sıfır vergi” oranlarıyla birlikte gizlilik kuralları ve kurgusal ikametgâh imkânı sunarlar. Bu durum uluslararası piyasada hareketli sermaye üzerindeki rekabeti artırmaktadır (Zorome, 2007:4-7). Ancak bu normal bir vergi rekabeti değildir; çünkü vergi cennetleri diğer ülkelerin egemenlik hakkından kaynaklanan vergileme yetkisini olumsuz şekilde etkileyen zararlı yasal yapılar sunmaktadır. Böylece diğer ülkeler açısından sermaye üzerinden alınan vergileri uygulamak zorlaşmakta ve sermaye üzerinde daha düşük bir vergilemeye neden olmaktadır (Zorome, 2007:4-7).

Gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelere kıyasla daha dar kapsamlı bir vergi tabanına sahiptir. Bu ülkelerin çoğunluğunun vergi gelirleri büyük oranda sermaye üzerinden alınan vergilere dayanmaktadır. Bu durumda vergi cennetlerinin körüklediği sermaye üzerinden alınan vergilerin hasılatındaki azalış daha düşük vergi geliri anlamına gelecektir (European Parliament, 2013:46). Vergi tabanını genişleterek vergi oranlarını azaltmak bazı unsurlar üzerinden alınacak yüksek vergiye göre daha tercih edilebilir bir durumdur; çünkü vergi etkinliği, vergi oranına göre nispeten daha fazla azalmaktadır. Bu nedenle vergi cennetlerinin, vergilendirmenin sosyo-ekonomik maliyetini artırırken gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi zayıflattığı yargısına varılabilir (Remeur, 2018:5). Bununla birlikte gelişmiş ülkelerdeki finansal sermaye bakımından vergi cennetlerinin cazipliği ile kıyaslandığında gelişmekte olan ülkeler bakımından bu yargıyı destekleyecek kesin veriler yoktur (Crivelli vd, 2015; 2-26).

Vergi cennetleri, vergi geliri dağılımındaki adaletsizliği artırmaktadır. Bunlar, sermaye üzerinden alınacak vergilerde vergileme hakkının hangi ülkede olduğunun tespitini zorlaştırırken vergi gelirinin de adaletsiz bir şekilde dağıtılmasına neden olur (Commission on Capital Flight From Developing Countries, 2009:71). Bu durum, özellikle vergi cennetlerinde kurulu şirketlerin kazançlarının vergilendirilmesi ile ilgilidir. Uluslararası gelirlerin vergilendirilmesinde vergilendirme yetkisinin hangi ülkede olduğu genel olarak ikili anlaşmalarla tespit edilir. Burada olağan yaklaşım ikamet prensibidir. Diğer bir ifadeyle vergileme hakkı öncelikle, kaynak ülkeden ziyade ikametgâhın bulunduğu ya da kayıtlı olunan ülkeye ait olacaktır (Arnold, 2015:4-5). Vergileme hakkının tespitinde genel olarak ikamet edilen ülke ile vergi mükellefi arasındaki güçlü bağa atıfta bulunmaktadır. Ancak bu vergilendirme prensibinin gerekçesi, tüzel kişilerin gerçek bir faaliyetinin bulunmadığı ülke ya da bölgede kayıtlı olması durumunda ortadan kalkar (OECD, 2014a:33-34). Vergi cennetlerinin en önemli özelliği, verginin konusu ile egemenlik bölgesi arasındaki bağlantının sadece resmi düzeyde var olmasıdır. Vergilemede adalet açısından duruma bakıldığında vergileme yetkisinin kaynak ülkede olması daha doğru görünmektedir (Picciotto, 2012:1-17).

Vergi cennetleri gelişmekte olan ülkelerde kaynakların dağıtımındaki etkinliği azaltmaktadır. Bunlar, vergiden kaçınma ve agresif vergi planlaması araçlarını kullanarak diğer ülke egemenlik alanları içindeki vergi gelirlerini aşındırmayı teşvik etmektedir (Galica, 2015:1-19). Vergi cennetleri genel olarak toplum için bir artı değer yaratmaz ve vergi sonrası yatırım kararlarını etkiler. Bu şekilde özel sektör ve kamu yatırımları arasındaki boşluğun artmasına yol açar (Chu ve Diğerleri, 2014:8). Diğer bir ifadeyle, özel sektörün vergi öncesi ve vergi sonrası yatırım kararlarını ve özel sektörün kaynakların yeniden dağıtım kararlarını etkiler. Bu şekilde, genel değer yaratma oranlarında bir azalmaya neden olur (Chu ve Diğerleri, 2014:20).

Vergi cennetleri ekonomik suçları daha kârlı hale getirmektedir. Gelişmekte olan birçok ülkenin ortak özelliği verimli ve etkin bir bürokrasiyi kurma ve geliştirme konusunda kaynak, uzmanlık ve kapasite eksikliklerinin yanı sıra vergi tahsilat sistemlerinin gelişmiş ülkelere göre daha az gelişmiş olmasıdır (European Parliament, 2019). Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik suçların tespit oranı daha düşüktür. Ayrıca, vergi cennetlerinin sağladığı işlem gizliliği, ekonomik suç neticesinde elde edilen geliri gizlemek isteyen vergi mükellefleri için önemli bir sığınaktır. Sağlanan gizlilik bu türden suç davranışlarının gerçekleşme eşliğini aşağı çekmektedir (Saxunova ve Szalai (Szarkova), 2018:4).

Vergi cennetleri, gelişmekte olan ülkelerde rant kollamayı teşvik ederken şahsi gelirlerin azalmasına neden olur (NOU, 2009:119). Rant kollama toplum kaynaklarını üretken değer yaratmadan uzaklaştırmaktadır. Rant kollama faaliyetlerindeki artış toplum içinde kendi yeteneklerini kullanan bireysel girişimcileri daha kârlı ve az vergi ödeyecekleri vergi cennetlerine yönlendirmektedir. Bu şekilde daha fazla kazanmak için daha fazla çalışmak gerekmeyecektir (Schjelderup, 2011:1-32). Ayrıca, vergi cennetleri bu girişimcileri daha az vergi ödemek ya da hiç ödememek için vergiden kaçınma yöntemlerini kullanmaya teşvik etmektedir. Bu şekilde, vergi cennetlerine yönelen özel sermaye, devlet vergi gelirlerinde önemli bir düşüşe neden olmaktadır. Başka bir ifadeyle, vergi cennetleri rant kollayıcı olmanın kârlılığını arttırırken daha fazla insanın rant kollama faaliyetlerine yönelmesine ve üretim faaliyetlerinin azalmasına neden olur (Kudrle, 2016: 1153-1182).

2008 küresel mali krizine kadar, Karayip Adaları ve Alplerin finansal kaleleri gibi vergi cennetleri genellikle ünlüler, mafya çeteleri ve varlıklı aristokratlar tarafından vergilendirmeden kaçınmak için

tercih edilen egzotik kaçış alanları olarak görülmüştür. Ancak, küresel kriz vergi cennetleri ile ilgili olan bu inanışın aslında görüldüğünden daha ciddi ve derin sonuçlarının olduğunu ortaya çıkarmıştır (Shaxson.2019: 7) İlk olarak, vergi cennetleri küresel ekonomi içinde daha büyük ve merkezi bir yere sahiptir ve ikinci olarak da tahminlere göre yıllık 500 ila 600 milyar Dolar civarında bir vergi kaybına neden olmaktadır (Shaxson.2019: 7) . Bu durum, GSYH rakamları ile oranlandığında düşük gelirli ülkeler için gelişmiş ülkelere göre daha yüksek bir gelir kaybına neden olmaktadır. Üstelik gelişmekte olan ekonomilerin yabancı yatırım kaynaklarına olan yüksek bağımlılığı göz önüne alındığında, bu gelir kayıpları daha da önemli hale gelmektedir.

Diğer yandan vergi cennetleri sadece şirketlerin değil daha az vergi ödemek isteyen ya da vergi ödemek istemeyen bireysel yatırımcılarında tercih nedenidir. ABD yıllık kurumlar vergisi gelirlerinin %20'sine tekabül eden 20 milyar Dolar her yıl vergi cennetlerine doğru kayarken, bu rakam ultra zengin bireyler bakımından tüm dünya GSYH miktarının yaklaşık %11,5'ine yani 8,7 trilyon Dolara tekabül etmektedir (Zucman, 2017).

2. DİJİTAL EKONOMİNİN YÜKSELİŞİ

Dijital ekonomi, temelinde dijital teknolojinin yer aldığı, elektronik ticaret (e-ticaret) yoluyla mal ve hizmet ticaretini kolaylaştıran sanal pazarlardan oluşmaktadır. Son yıllarda, ekonomik büyümede dijital sektör genişlemesi anahtar bir role sahiptir. Bunun yanında dijital dünyaya geçiş, dijital teknoloji kavramının çok ötesine uzanarak toplum üzerinde de etkili olmuştur (OECD, 2012:5-6).

Dijital ekonomi, dijital teknolojileri temel alan pazarları tanımlamak için kullanılan şemsiye bir kavramdır. Bu kavram genel olarak malların ve hizmetlerin ve bilginin e-ticaret yoluyla ticaretini içerir. Veri taşımacılığı ve uygulamalar için ayrı segmentler halinde katmanlı bir yapıda çalışır (OECD, 2012:5-6). Veri taşımacılığı ilk başlarda doğal bir tekel kabul edilmekle birlikte teknolojik ilerlemelere bağlı olarak bilgiye ulaşmanın maliyetinin azalması, bu tekel durumunun ortadan kalkmasına yol açmıştır. Uygulamalar ise başından beri rekabetçiliğin olduğu bir alan olarak kabul edilmektedir (OECD, 2012:5-6).

Dijital ekonomi son yıllarda önemli ölçüde büyüme sağlayan hayati bir sektör haline gelmiştir. Ayrıca, dijital ekonomi bilgi, mal ve hizmet ticaretine olan etkisinin ötesinde genel olarak toplumun yaşam tarzına da etki etmektedir (OECD, 2014b:127). Özellikle son 10 yılda mobil iletişim cihazlarında yaşanan olağanüstü gelişme, toplum içinde internet erişimi düzeyini büyük ölçüde yükseltmiştir. Dijital ekonominin bu hızlı gelişimi, nihayetinde rekabet ve vergilendirme sorunlarına yol açmıştır (OECD, 2014b:127).

Dijital pazarlarda gerçekleşen rekabetin ayırt edici özellikleri mevcuttur. Bu ayırt edici özellikler arasında öne çıkanlar "kazanan her şeyi alır" eğilimi, ağ etkisi, iki yönlü pazarlar, hızlı yenilikler ve yüksek oranlı yatırımdır (OECD, 2014b:127). Rekabetin döngüsel doğası gereği başarılı dijital platformlar önemli ancak geçici piyasa gücü kazanma eğilimindedir. Sürekli yenilik, gelişme ve bozulma döngülerine dayanan dinamik rekabet, dijital ekonomi için çok önemlidir (OECD, 2014b:127).

Dijital ekonomi dört önemli özellik ile karakterize edilir. Bunlar (OECD, 2014b:127):

(i) Gerçekleşen faaliyetlerin vergi egemenlik alanları tarafından belirlenmesini daha karmaşık hale getiren belirsiz coğrafi sınırlar,

(ii) Koordinasyon sorunları nedeniyle internet platformlarına monopol gücü sağlayan büyük ağ dışsallıkları,

(iii) Farklı aktörlerin birbirinden farklı fiyatlandırma stratejilerinin bir araya gelmesine olanak sağlayan çok yönlü pazarlar ve

(iv) Kullanıcılar tarafından yüklenen ve internet platformlarının kâr elde etmek için girdi olarak kullandıkları verilerdir.

Dijital teknolojideki gelişmeler işletmelerin kâr elde etmek için kullandıkları iş modelinin bir parçası olan temel faaliyetleri değiştirmemiştir. Firmaların halen gelir elde etmek için girdi sağlaması, bir ürün yaratması ya da katma değer eklemesi ve bu ürünleri müşterilere satması gerekmektedir (OECD, 2013:1-4). Diğer yandan, satış faaliyetlerini desteklemek için işletmelerin pazar araştırması, pazarlama ve reklamcılık ve müşteri desteği gibi yan faaliyetleri yürütmeleri de her zaman gerekli olmuştur. Bununla birlikte, dijital teknoloji bu yan faaliyetlerin gerçekleştiriliş şekilleri üzerinde önemli değişiklikler sağlamıştır. Böylelikle faaliyetlerin uzaktan yürütülebilmesi sağlanırken bilgi işleme ve analiz ve kullanım hızı artırılarak potansiyel müşteri sayısı ve bu kitleye erişim oranı yükseltilmiştir (OECD, 2013:1-4).

Dijital ekonomi içinde faaliyet gösteren işletmeler dijital altyapı ve onu destekleyen yatırımları daha fazla müşteriye ulaşmak için kullanmaktadır. Bu durum, dijital öncesi dönemde sınır ötesindeki pazar ülkede ya

da bölgede yerel işgücü ile sağlanan belli hizmetlerin artık otomatik ekipmanlarla çevrimiçi gerçekleştirilmesini sağlamıştır. Böylece işletmeler sınır ötesi ticaretlerinde artık her zaman yerel altyapı ve personel kullanma ihtiyacı duymaz hale gelmiştir (Alina, 2016:103-107).

Dijital ekonomi işletmelerin karar verme esnekliklerini önemli ölçüde arttırmıştır. Buna göre, önemli ticari faaliyetlerin nerede yapılacağına karar verilmesi, mevcut şirket işlevlerini nihai pazarın ya da diğer ilgili şirket faaliyetlerinin bulunduğu yerden başka lokasyona taşıma olanaklarının artırılması bu esneklikler içindedir (UNCTAD, 2017:1-37). Dijital ekonomi, sağladığı bu esneklikler sayesinde işletmelerin kendilerini yeniden yapılandırmalarına olanak sağlamaktadır. Sonuç olarak bir işletme, personelini, bilgi işlem altyapısını (örn. sunucular) ve müşterilerini her biri farklı vergi egemenlik alanlarında olacak şekilde yapılandırabilir. Ayrıca bilgi işlem teknolojilerinin desteklediği karmaşık yazılımlar ve algoritmalar sayesinde satış sözleşmeleri artık pazar ülkedeki personelin müdahalesine gerek kalmadan otomatik olarak onaylanmaktadır (UNCTAD, 2017:1-37).

2.1. Dijital Ekonominin Uluslararası Vergilendirme Üzerine Etkisi

İnternet, dijital bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler özellikle son yirmi yılda ticaret, bilgi ve iletişimde devrim niteliğinde yeniliklere yol açmıştır (CIFS, 2018:8). Bununla birlikte klasik ticaretin gereklerine göre tasarlanan vergi sistemleri halen dijital ekonominin çıktılarını kapsamaktan uzaktır (Grand Thornton, 2018:2). Dijital ekonominin en önemli unsuru olan e-ticaret sayesinde artık tek bir tuşa tıklayarak dünyanın her hangi bir yerinden istenilen ürün sipariş edilebilmektedir. Bu durum geleneksel ürün ve hizmet tanımlarını zorlamaktadır. Çünkü ürünler ve hizmetler giderek dijital hale gelirken fiziksel teslim yerini elektronik teslim bırakmaktadır (Grand Thornton, 2018:2).

Dijital ekonominin yükselişiyle birlikte veri analizi ile müşteri profil analizi, hedeflenmiş reklamlar ve özelleştirilmiş ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi gibi birçok alanda "değerin" tanımlanması, yaratılması ve farklılaştırılması yolları değişmiştir. Böylece dijital ekonomi içinde yer alan bir işletme, belirli bir vergi egemenlik alanında fiziksel bir varlığa sahip olmadan internet siteleri veya e-ticaret işlemleri sayesinde pazar payına sahip olabilir ve önemli miktarda kazanç elde edebilir hale gelmiştir (Grand Thornton, 2018:2).

Dijital ekonomi içinde yer alan işletmelerin sayısındaki hızlı artışa rağmen mevcut vergi kanunları dijital işletmeleri tam olarak vergilemeden uzaktır; çünkü bunlar genel olarak fiziksel mevcudiyet esasına göre işlemektedir ve klasik ticaret şartlarına göre tasarlanmıştır. Dijital ekonomi ayrıca maddi varlıkların yanı sıra fikri mülkiyet haklarının ve diğer gayri maddi varlıkların ticareti ile ilgili önemli vergisel sorunları da açığa çıkarmaktadır (Grand Thornton, 2018:2).

Dijital ekonominin vergilendirme ile ilgili ortaya çıkardığı sorunların başında daimî işyeri kavramını belirsiz hale getirmesi gelmektedir. Dijital işletmeler dünya üzerinde her ülkeye mal ve hizmet satışı yapabilirken artık tüketicilere ulaşmak için bu ülkelerde fabrika, satış mağazası ya da sabit işyerine ihtiyaç duymamaktadır (Biyen ve Yılmaz, 2018:11-42). Mevcut uluslararası vergi kuralları ise vergilendirme yetkisinin hangi ülkede olduğunu tespit edebilmek için daimî işyeri kavramını kullanmaktadır. Bu durum ise daimî işyeri kavramını ortadan kaldıran dijital ekonomi içinde gerçekleşen sınır ötesi ticaretin neredeyse vergisiz olarak gerçekleştirilmesini mümkün kılmaktadır (Biyen ve Yılmaz, 2018:11-42).

Vergilendirme ile ilgili diğer bir sorun, yazılım ve dijital içeriklerin patent ve telif haklarını kapsayan gayri maddi varlıklarla ilgilidir. Şirketler, bu tür gayri maddi varlıklar üzerinden ödemek zorunda kalacakları vergiden kaçınmak ya da vergi matrahlarını düşürmek için bu varlıkları vergi cennetlerine aktarmaktadır (Grand Thornton, 2018:2).

Dijital ekonomi mevcut iş yapma modellerini dönüştürmekle kalmamış aynı zamanda kullanıcı bilgilerinden ekonomik değer yaratan platformların ve diğer iş modellerinin oluşturulmasını da sağlamıştır (Purdy, 2018:1). Tüketicilerin duruma göre artıp azalabilen değer yaratma konusundaki katkıları mevcut uluslararası vergilendirme kuralları bakımından diğer bir vergilendirme sorunu olarak görünmektedir (Purdy, 2018:1).

Vergi sistemleri bakımından yapılması gereken, bu aşamada "bağlantı" kurallarını dijital ekonomi ile uyumlu olarak yenilemektir. Basitçe ifade etmek gerekirse, daimî işyeri kavramının tanımı, dijital ekonomi içinde çevrimiçi hizmet sağlayıcıları tarafından belirlenen "dijital varlığı" kapsayacak şekilde genişletilmelidir (Morinobu, 2018). Daimî işyeri kavramının yeniden tanımlanmasından sonra yapılacak diğer bir adım ise çevrimiçi hizmet kullanıcı bilgilerinin gelir yaratmaya olan etkileri de göz önüne alınarak vergilendirilebilir matrah için yeniden formüle edilmesidir. Bunu yaparken kullanıcı katkılarının ülkeden ülkeye tüketim harcamalarındaki payları dikkate alınmalıdır (Morinobu, 2018).

Yukarıda bahsi geçen sorunlardan ayrı olarak ticaret ya da reklamcılık gibi sektörler güçlü internet platformları sayesinde önemli bir dönüşüm sergilemiştir. Dijitalleşen sektörler ulusal otoritelerin ticari işlemleri ve şirket kârlarını vergileme yeteneklerini etkilemiştir. Ulusal vergi egemenlik alanı dışında yerleşen dijital ekonominin ana aktörleri, kurumlar vergisi miktarlarını düşürmek için transfer fiyatlandırması gibi vergi planlaması araçlarını kullanmakta ve böylece ülkelerin kurumlar vergisi gelirlerinde net kayıplar meydana gelmektedir (France Strategie, 2015:15). Buna ek olarak, klasik ticaret türlerinden uzaklaşmak vergi idarelerinin satış ve mali işlemler üzerinden vergi tahsil etme yeteneklerini de etkilemiş ve başka mali kayıplara neden olmuştur. Bunun yanında, büyük internet platformlarının vergi matrahları ise hem faaliyetlerin özel coğrafi bölgelerde yürütülmesi hem de kullanıcıların kişisel verileri gibi gelir yaratma zincirinin önemli unsurlarının finansal işlemlerinde gösterilmemesi gibi nedenlerle aşınmaktadır (France Strategie, 2015:15).

Yukarıda bahsi geçen vergi sorunları ile karşılaşan ulusal vergi idareleri, dijital ekonominin ortaya çıkardığı yeni koşulları dikkate alarak vergilendirme araçlarını iyileştirmeli ve yeni koşullara göre uyarlamalıdır.

2.2. Dijital Ekonominin Vergileme Yetkisinin Tespitine Etkileri

E-ticaret sürekli kendini geliştiren dinamik yapısıyla 21'inci yüzyılın en büyük ekonomik gelişmelerinden biri olma potansiyeline sahiptir. Yeni iş yapma fırsatlarının altında yatan bilgi ve iletişim teknolojileri küresel hayat kalitesini ve ekonomik refahı artırma fırsatları sunmuştur. E-ticaret aynı şekilde sanayileşmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde büyüme ve istihdam olanaklarını canlandırmıştır (Kerimov, 2002:14).

E-ticaretin bu hızlı gelişimi birçok ülke bakımından ekonomi içinde giderek payı artan bu ticaret şeklinin hem dolaylı hem de dolaysız vergiler bakımından nasıl vergilendirileceği sorunu öncelikli hale getirmiştir. Sınır aşan e-ticaret hacminde son yıllarda meydana gelen olağanüstü artış ülkelerin katma değer vergisi (KDV) gibi dolaylı vergi gelirlerini de tehdit etmeye başlamıştır (Kerimov, 2002:14). Ülke vergi idareleri kendilerini çok hızlı bir şekilde hareket eden ve büyüyen e-ticaretin ortaya çıkardığı vergilendirme sorunlarına çözüm ararken bulmuştur. Birçok durumda mevcut yasal düzenlemeler e-ticaret faaliyetlerinin yeni türlerine karşı yetersiz kalmaktadır. İnternetin sağladığı büyük avantajlar sayesinde birçok uluslararası şirket, tüketicinin bulunduğu ülkede ya da yerde hiçbir insan ve tesis ihtiyacı duymadan faaliyetini sürdürebilme olanağına kavuşmuştur. Dijitalleşme ve elektronik teslim, gayri maddi mallar bakımından normal gümrük prosedürlerine takılmadan sınır ötesi hareket imkânı sağlayan yeni bir ortam yaratmıştır (Ciuriak ve Ptashkina, 2018:3-6). İnternet faaliyetlerinin belirsizliği, elektronik ödemenin gelişmesi, sanal ticaretin yüksek hareketliliği ve vergi cennetlerinin cezbediciliği birleşerek ülkelerin dolaylı vergi matrahı aşınması ile ilgili kaygılarını arttırmıştır (Kerimov, 2002:14).

İnternetin merkezi olmayan küresel yapısı ile e-ticaretin merkezi olmayan sınır ötesi ticari işlemlere olanak sağlayan yapısı bu işlemlerinin vergilendirilmesi ile ilgili iki temel sorunun kaynağını oluşturmaktadır. Bu iki temel sorun e-ticaret işlemlerine KDV'nin ne şekilde ve kim tarafından uygulanacağıdır (Kerimov, 2002:14). Uluslararası ticaretin vergilendirilmesi ile alakalı genel kabul görmüş kurallar ve vergilendirme yetkisi ile alakalı geleneksel kavramlar (emlâkın bulunduğu yer, mutat ikametgâh, asıl işletme, malların yükleme yeri... vb.) genel olarak karasal egemenliğe dayanmaktadır (Rodríguez, 2010:2). Yeni bir alan olarak internetin kendine has karakteristik yapısı bu genel kabul görmüş kavramların e-ticaretin ortaya çıkardığı küresel ticaret hacmini vergilemede kullanılmasını zorlaştırmaktadır (Rodríguez, 2010:2).

Bir ülkenin vergilendirme yetkisi mali egemenliğin en önemli unsurlarından biridir. Vergilendirme yetkisi, egemenlik yetkisi kullanılarak vergi toplamada bir devletin sahip olduğu en önemli hukuki ve fiili güçtür (Erkin, 2015:8-9). Ancak internet, mobil ağlar veya iletişim uyduları aracılığı ile gerçekleşen e-ticaretin kullandığı hizmet sunucusu ticari işlemin gerçekleştiği ülkeden farklı bir ülke ya da kıtada bulunabilmektedir. Sadece dolaylı vergiler açısından değil, gelir ya da kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler açısından da vergilendirme yetkisinin tespitinde aynı zorluklar söz konusudur (Ubay ve Ünsal, 2017:15).

Örneğin 193 sayılı Gelir Vergisi kanununa göre Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmayan ve Türkiye'de bir takvim yılı içinde devamlı olarak altı aydan az ikamet eden bir gerçek kişinin veya 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununa göre kanuni merkezi ve iş merkezi ya da Türkiye'de daimî temsilcisi olmayan bir tüzel kişinin sadece Türkiye'de elde ettiği gelirler üzerinden dar mükellef olarak vergilendirilmesi geçerli kural ise de bu hüküm internet erişimleri bakımından anlamsız hale gelmektedir; çünkü bilgi otobanı, sınır kontrollerine tabi olmadan diğer ülkelere ülke içine sayısız giriş olanağı sağlamaktadır (Ubay ve Ünsal, 2017:15).

Vergilendirme yetkisinin tespitinde genel kural hem dolaylı hem de dolaysız vergiler bakımından işlem tarafının milliyetine bakmaksızın ilk önce ikametgâhına bakılmasıdır. E-ticaret işlemine taraf olanların buldukları yerler alışverişin uluslararası nitelikte olup olmadığını belirlerken, bu ticari işleme uygulanacak vergi kurallarını da etkilemektedir (Ubay ve Ünsal, 2017:15). Bununla birlikte hem dolaylı hem de dolaysız vergiler bakımından daimî işyeri kavramı ticari işlemlerde elektronik kaynakların kullanılması ile birlikte değişikliğe uğramaya başlamıştır. İnternetin e-ticaret işlemlerinde kullanımının giderek yaygınlaşması ve gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkileri e-ticaret işlemleri bakımından daimî işyeri kavramını soyutlaştırmıştır. Sınır aşan e-ticaret işlemleri ve işlemlere uygulanacak ülke vergi hukukunun belirlenmesinde işyeri kavramı, geleneksel sözleşmelere kıyasla belirleyici özelliğini kaybetmeye başlamıştır (Rodríguez, 2010:5).

2.3. Dijital Ekonominin Daimî İşyeri Kavramına Olan Etkileri

Birbirleri ile ticari ilişkisi olan ülkeler dolaysız vergiler bakımından uluslararası ticaretten kaynaklanan vergisel problemleri çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları ile çözmeyi amaçlamaktadır. Bu ikili anlaşmalarla hedeflenen, her ülkenin kendi topraklarında daimî işyeri bulunan ticari işletmelerin kârlarını vergilendirmesidir. Bu anlaşmalarda vergilendirme yetkisinin hangi ülkede olduğunun tespitinde, daimî işyeri ve süreklilik kavramları ön plana çıkmaktadır (OECD, 2014c:26).

Uluslararası e-ticaret işlemlerinde vergi uygulaması bakımından ortaya çıkan ana problem ise işlemlerin sanal ağlar üzerinden gerçekleşmesi nedeniyle herhangi bir işyerine ihtiyaç olmamasıdır. Uluslararası ticarete konu olan maddi mallar bakımından ülkelerin gümrük sınırlarındaki kontroller ve posta engelleri kaynak tespiti bakımından belirleyici olabilmektedir (OECD, 2014c:26). Ayrıca fiziki malların e-ticareti sözkonusu olduğunda bu malların çıkış ve varış yeri de bilinmektedir. Ancak hizmetlerin e-ticareti söz konusu olduğunda ülke topraklarında mukim olmayan bir e-ticaret işletmesinin ülke vergi mevzuatına uyumunu sağlamak zorlaşmaktadır. Bu gibi durumlarda doğal seçenek özellikle mukim olmayan şirkete ulaşamadığında ülkede mukim olan alıcıyı vergilendirmektir (OECD, 2014c:26). Günümüzde mobil telefonları internet ile bütünleştiren kablosuz erişim uygulamalarının gelişimiyle birlikte e-ticaretin yerini m-ticaret (mobil ticaret) almaya başlamıştır. Bu durum ticari işlemlerin menşe yerini görünmez hale getirmekte ve böylece e-ticarette vergi uygulaması bakımından var olan olumsuzlukları arttırmaktadır (Ubay ve Ünsal, 2017:15).

36

Hem dolaylı hem de dolaysız vergi uygulamaları açısından mevcut "daimî işyeri" kavramı elektronik olarak yürütülen ticari işlemlerde yeterli açıklığı sağlayamamaktadır. Vergi uygulaması bakımından da vergilendirme yetkisinin tespitinde önemli bir unsur olan daimi işyeri kavramı, özellikle çevrimiçi sunucu üzerinden hizmet sunan web sitesi söz konusu olduğunda yerel e-ticaret işletmesinin daimi işyerinin ve vergi mükellefiyetinin tespit edilmesinde ilham verici bir konumda olacaktır (Inland Revenue, 2001:26)

OECD Model Vergi Anlaşmasına göre "Daimî İşyeri" kavramı bir ticari işin tamamen ya da kısmen yönetildiği sabit iş yerini ifade etmektedir. Daimî işyeri kavramı özellikle yönetim yerini, şubeyi, ofisi, fabrikayı, işyerini, maden, petrol ve gaz kuyusunu, taş ocağı ve diğer doğal kaynakların çıkarıldığı yerleri kapsamaktadır (OECD, 2014c:26).

Dijital çağın ortaya çıkışı ile birlikte vergi uygulaması daimî işyeri ile ilgili ilk önemli zorlukla karşılaşmıştır. İnternet şirketlerinin zirveye taşıdığı internet perakendeciliği (Business to Customers-B2C) yoluyla dijitalleştirilmiş ürünlerin satışının gerçekleşmesi, küresel çevrimiçi pazarın gelişimi ve düşük maliyetlerin desteklediği çevrimiçi ticaret daimî işyeri kavramını e-ticaret bakımından bulanıklaştırmıştır (Chetcuti, 2002:1).

Geleneksel ticarete çok uluslu şirketler yabancı marketlerde pazar payı elde edebilmek için hedefledikleri piyasalarda fiziki araçlar oluşturma yoluna giderler. Örneğin perakendeciler yabancı pazarlardaki pazarlama kampanyalarını orada faaliyet gösteren satış ofisleri aracılığı ile yürütürler. Bu fiziki araçlar vergi anlaşmaları kapsamında genellikle kaynağa dayalı vergilendirme için daimî işyeri olarak kabul görürler. Fiziki araçların varlığı dolaylı ve dolaysız vergi uygulamasının doğru bir şekilde işleyişinde önemli bir role sahiptir (Hoffart, 2007:106-110).

E-ticaretin ortaya çıkışı ile birlikte bu fiziki araçlar e-perakendeciler bakımından ortadan kalkmıştır. Çok uluslu şirketler yanında yerel firmalar da internetin sağladığı avantajları kullanarak başka bir ülkedeki potansiyel tüketiciye ulaşmaya başlamış ve ürünlerini pazar ülkede hiçbir fiziki aracı kullanmadan satma imkânına kavuşmuştur (Hoffart, 2007:106-110). Özellikle elektronik ödeme sistemlerinin gelişimi ile birlikte alıcı ve satıcı hiçbir şekilde karşı karşıya gelmeden ticari işlem neticelendirilmektedir. Dijitalleştirilmiş ürünlerin tesliminin direkt çevrimiçi olarak nihai tüketiciye yapılabilir olması ise satıcı bakımından daimî işyerinin tespitini oldukça zorlaştırmıştır (Hoffart, 2007:106-110).

Çok uluslu şirketler için araçların ortadan kalkması, fiziksel araçlar vasıtasıyla kaynak ülkede gerçekleştirdikleri ticari işlemlerin bir kısmını e-ticaret yoluyla kendi buldukları ülkeden gerçekleştirmelerini; böylece idari, satış, pazarlama ve satış sonrası faaliyetlerini merkezileştirmelerini sağlamıştır. E-ticaret işleminin fiziksel araçları ortadan kaldırması vergi uygulamasının işleyişini zora sokmuştur (Singh, 2014:325-333).

Bunu örneklemek gerekirse, bu tür işlemlerde ara safhalarda tahsil edilen KDV'nin indiriminin sağlanması ve vergi yükünün nihai tüketiciye yüklenmesi gerekirken ilk satıcı ya da üretici doğrudan nihai tüketici ile muhatap olacaktır. Bu durumda sınır aşan e-ticaret işlemlerinde her iki tarafın da KDV yükümlülüğü olmaması halinde ülkelerin vergi matrahlarında kayıplar meydana gelecektir (Singh, 2014:325-333).

Çevrimiçi e-ticaret satışları bakımından daimî işyerinin tanımlanabilmesi için öncelikle hizmet sunucusu ve web-sitesinin ayrımının açık bir şekilde yapılması gereklidir. Bir web-sitesi kendi başına bir işyeri değildir çünkü sanaldır. Aksine bir hizmet sunucusu ise fiziksel bir yere sahip bir donanım parçası olarak nitelendirilebilir. Ancak bir işletme internet hizmet sağlayıcısı kullanıyorsa veya sunucu üzerinde bulunan web-sitesi, işletmenin değil ise bu durum daimî işyerini oluşturmaz (Chetcuti, 2002:1).

Sonuç olarak bir hizmet sunucusunun daimî işyeri olarak kabul edilebilmesi için üç koşul karşılanmış olmalıdır. Buna göre (Ntoukaki, 2017:1-35):

- Web-sitesi yolu ile ticari faaliyet gösteren işletmenin hizmet sunucusunun sahibi olması ya da kiralamış olması,
- Hizmet sunucusunun bir ülke yetki alanı içinde yeterli bir süre bulunması,
- Hizmet sunucusu tarafından gerçekleştirilen fonksiyonun, web-sitesi aracılığı ile yapılan ticari faaliyetin önemli bir parçasını oluşturması hallerinde daimî işyeri şartı yerine gelmiş sayılır.

Yukarıda bahsi geçen daimî işyeri kriterleri, çevrimiçi şirketlerce coğrafi konumları ile bağlı olmaksızın internet üzerinden bir hizmet sağlayıcısı kullanılarak yapılan mal ve hizmet tanıtımı ve promosyonu için kullanılan bilgisayarlar bakımından uygulanmaz diğer bir ifade ile bu bilgisayarlar daimî işyeri kabul edilemez. Ancak çevrimiçi olarak teslim edilen dijital ürünlerin tanıtımında ve promosyonunda kullanılan bilgisayarın, sonrasında da kullanıcı ve kredi kartı detaylarını toplaması çevrimiçi şirket bakımından bilgisayarın bulunduğu ülkede daimî işyerini oluşturduğu kabul edilebilir (Low ve Diğerleri, 2016:16).

Konu ile ilgili Avrupa Birliği Konseyi en son 2018 yılında bir Direktif önerisi sunarak Birlik içinde dijital ekonomi kapsamındaki işlemlerde vergilendirme yerinin tespiti üzerinde açıklık sağlamaya çalışmıştır. Bu direktif önerisi üye ülkelerin şirketin fiziksel bir mevcudiyeti bulunmasa bile kendi egemenlik alanında üretilen değer üzerinden vergi almasını sağlamaya yöneliktir. Direktifle getirilecek yeni kurallar çevrimiçi işletmelerin geleneksel işletmeler ile aynı düzeyde kamu maliyesine katkıda bulunmasını sağlayacaktır (European Commission, 2018a).

Bir dijital platform eğer aşağıdaki kriterlerden birini yerine getirirse bir üye ülkede vergilendirilebilir bir "dijital mevcudiyete" veya "sanal daimî işyerine" sahip olduğu kabul edilecektir (European Commission, 2018b). Bunlar:

- Bir üye ülkede yıllık gelirinin 7 milyon Euro'luk eşiği aşması,
- Bir üye ülkede bir vergi yılı içinde 100.000'den fazla kullanıcısının olması ve
- Bir vergi yılı içerisinde şirketler ve ticari kullanıcılar arasında 3000'in üzerinde dijital hizmet sözleşmesi yapılmasıdır.

Yeni kurallar dijital işlem neticesinde açığa çıkan kârın nerede elde edildiği ve vergilendirileceği yerler arasında gerçek bir bağlantı kurulmasını sağlayacaktır.

3. DİJİTAL EKONOMİ – VERGİ CENNETİ İLİŞKİSİ

Dijital ekonomi küresel niteliği ve fiziki sınırlara bağlı olmaması nedeniyle uluslararası vergilendirmenin en önemli kavramlarının yeniden yorumlanmasını ve tanımlanmasını gerekli kılmaktadır (Prettie, 2001:3). Buna göre; e-ticaret bağlamında eğer tüm değer (X) ülkesinde yaratılmış ancak değer oluşumuna karar veren tüm müşteriler (C) ülkesinde ise gelir nerede ortaya çıkacaktır? E-ticaret ile uğraşan bir şirketin elde ettiği gelirin (X) ülkesinde vergiye tabi tutulabilmesi bu şirketin (X) ülkesiyle yeterli bir bağlantıya sahip olduğunun kanıtlanmasına bağlıdır. Vergi antlaşmalarının büyük çoğunluğunda bu bağlantı daimî işyeri olarak tanımlanmıştır (Prettie, 2001:3).

E-ticaret satışları, doğası gereği pazar ülkede sabit bir iş yerine sahip olunmasını gerektirmez; çünkü tüketiciler satıcının web sitesine internet ya da mobil ağlar vasıtasıyla girerek çevrimiçi mal ve hizmet siparişi yapmaktadır (Ubay, 2018:22-23). Örneklemek gerekirse e-ticaret yabancı bir şirketin Türk müşterileri ile Türkiye'ye girmeden kapsamlı işlemlerde bulunmasına izin vermektedir. Her ne kadar böyle bir şirketin açıkça ticaret veya işle meşgul olduğu belli olsa da Türkiye'de gerçekleştirdiği ticaret veya işle ilgili vergisel sorunlar ortaya çıkacaktır. Üstelik bu tür şirketlerin büyük bir kısmı dijital altyapının tüm olanaklarını kullanarak ticari işlem trafiğini vergilendirme açısından bulanık hale getirmektedir. Diğer bir ifadeyle e-ticaret şirketlerinin internet üzerinde satış yaptıkları web siteleri ve kullandıkları hizmet sunucuları farklı farklı ülkelerde kurulu iken kendileri de daha farklı bir ülkede yerleşik olabilmektedir.

Dijital ekonominin devasa bilgi-teknoloji şirketleri, farklı iş modelleri aracılığıyla küresel ekonomiye hakim olmaya başlamıştır. Bu şirketlerin, kendi karlarını korumak için merkezlerini düşük vergi oranları olan veya vergi cenneti olarak kabul edilen ülkelere taşımaları tüketicinin bulunduğu ya da kazancın elde edildiği ülkede yeterli orandan vergi ödememeleri anlamına gelmektedir (Shigeki, 2019:1). Bugün küresel çapta B2B (İşletmeden işletmeye), B2C (İşletmeden tüketiciye) ve C2C (Tüketiciden tüketiciye) e-ticaret piyasasına hakim olan belli başlı dev şirketler uluslararası piyalarda elde ettikleri karlarını korumanın yollarını aramaktadırlar. Bu şirketlerden en önemlileri ve piyasa gelirleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Önde gelen e-ticaret şirketleri ve gelirleri

Şirket	Tahmini Gelir	E-ticaret türü
Alibaba	768 milyar Dolar ve üstü	B2B, C2C
Amazon	239 Milyar Dolar	B2C, C2C
JD.com	215 Milyar Dolar	C2C, B2C
eBay	93 Milyar Dolar	C2C, C2B
Shopify	33 Milyar Dolar	C2C
Rakuten	31 Milyar Dolar ve üstü	B2C
Walmart	19 Milyar Dolar ve üstü	B2C, C2C

Kaynak: Levy, 2019

E-ticaret her biri farklı şekillerde vergilendirmenin konusuna giren mal satışı, hizmet sunumu ve gayri maddi varlıkların lisanslandırılması arasındaki farklılıkları belirsiz hale getirir. Bilgi teknolojisindeki hızlı gelişmeler sadece verginin tarhi ve vergi borcunun tahsilâtı üzerinde değil, aynı zamanda devletin siber alanda artarak gerçekleşen vergilendirilebilir işlem sayısını belirleme kabiliyeti üzerinde de etkili olmuştur (Arya, 2019:1).

Dijitalleşme daimî işyeri kavramını belirsiz hale getirmenin yanında dijital ekonomi içinde yer almak isteyen tüm şirketlere önemli bir olanak daha sunmaktadır. Dijital öncesi dönemde maliyeti nedeniyle çok uluslu şirketlerin ve yüksek vergi yükünden kaçmak isteyen şirketlerin tercih ettiği vergi cennetlerinin kapısı maliyetlerin oldukça azalması ile birlikte küçük ve orta ölçekli şirketlere de açılmıştır (Devereux ve Vella, 2017:1). Ayrıca giderek gelişen telekomünikasyon altyapısı ve internet teknolojisini kullanan dijital vergi cennetleri yabancı yatırımcıya daha yüksek derecede hareket imkanı sunmaktadır. Bunun yanında maliyetlerdeki azalışın etkisi ve yüksek vergi yükünden kaçınma amacı birçok e-ticaret şirketinin kendi web-sitesini dijital vergi cennetlerindeki internet hizmet sunucuları üzerinde konumlandırmayı tercih etmesine yol açmaktadır (Saxunova ve Szalai, 2018:3). Örneğin, Google, Amazon, Facebook ve Apple gibi bilgi teknolojisinin dev şirketleri, dijital ekonomi sayesinde sadece teknoloji ortamına değil, giderek tüm küresel ekonomiye hakim olmaya başlamıştır. Buna rağmen, OECD tahminlerine göre, bu şirketler yıllık 100 milyar ila 240 milyar dolar tutarındaki vergiden kaçınmaktadır ve bu rakam da küresel kurumlar vergisi gelirlerinin %4 ila %10'una karşılık gelmektedir (Shigeki, 2019:1).

E-ticaret şirketleri, internet üzerinden yapılan satışlardan elde edilen gelirlerin önemli bir kısmını kullandıkları internet hizmet sunucusunu bu altyapıyı sağlayan vergi cennetine taşıyarak vergi dışı bırakabilir (European Parliament, 2016:35). Çok uluslu ya da grup şirketler bu yöntem sayesinde vergi cennetlerinde yan şirketler kurmakta ve belli faaliyetleri bu şirketlere devretmektedir. Burada amaç, vergi cennetlerinde kurulu olan bağlı şirketin merkezin bulunduğu ülke vergilendirmesine tabi olmadan mümkün olduğunca fazla kâr elde etmesidir (European Parliament, 2016:35). Dijital işletmeler rakipleri konumundaki geleneksel işletmelere göre daha düşük bir vergilendirmeye maruz kalmaktadır. Bu, rekabet ortamını bozan bir etkidir. Şöyle ki, dijital işletmelerin katlandıkları vergi yükü geleneksel

işletmelerin vergi yükünün neredeyse yarısından daha az olabilmektedir. Bu durum, rekabet etme gücünü kaybeden geleneksel işletmelerin kapanmasına yol açmaktadır (Shigeki, 2019:1).

Bilgi çağında uluslararası ticaret önemli ölçüde büyümüştür. Ülkelerarası ticarete vergisel anlaşmazlıkları gidermeyi ve vergi kayıplarını önlemeyi amaçlayan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları, bir bakıma ulusal vergi matrahlarını aşındıran vergi cennetlerine yönelişe neden olmuştur (Cash, 1999:40). Ancak dijital öncesi dönemde vergi cennetleri buradaki hizmetlere erişim sağlayabilecek yeterlikte mali gücü bulunan çok uluslu şirketlere yöneliktir. Çünkü şirketini ya da şubesini bir vergi cennetine taşımanın maliyeti küçük ve orta ölçekli işletmeler için ülkede ödeyecekleri verginin maliyetinden daha yüksektir (Cash, 1999:40).

E-ticaret, mükelleflerin vergiye olan uyumunu olumsuz yönde etkilemektedir. Dijital öncesi dönemde vergiden kaçınma yöntemlerinin başında gelen kayıt dışılık, e-ticaretin sağladığı avantajlarla daha da artmaktadır. Özellikle akıllı kartların, elektronik paraların, elektronik cüzdanların ve yabancı bankalarla yapılan internet bankacılığının kullanımı gelişip arttıkça vergiden kaçınma daha da kolaylaşmaktadır (Brox ve Fader, 2015:4). İnternet sayesinde önemli vergi avantajları sunan vergi cennetleri ve egemenlik bölgeleri dijitalleşerek daha çok sayıda insan için daha fazla erişilebilir hale gelmiştir. Ayrıca vergiden kaçınmak veya vergi kaçırmak için gizlilik kurallarından yararlanmak isteyen herkes bu dijital vergi cennetlerinde faaliyet gösteren finansal kurumlara elektronik olarak kolayca erişilebilmektedir (Brox ve Fader, 2015:4).

Dijital ekonomi çok uluslu şirketlere (ÇUŞ) kârlarını daha düşük vergili egemenlik bölgelerine ya da dijital vergi cennetlerine aktarmak için transfer fiyatlandırması yöntemini daha aktif bir şekilde kullanma imkânı sunmaktadır (Jones ve Temouri, 2013:1). ÇUŞ'lar, dijital vergi cennetlerinde paravan şirket kurma maliyetini sıfıra indiren hizmet sunucuları sayesinde aslında fiili olarak var olmayan sanal alt şirketlerini açmakta zorlanmamaktadır. Üstelik ÇUŞ'lar bunu yaparken dijital vergi cennetlerinin sağladığı yüksek gizlilik ve düşük kurumlar vergisi oranlarından faydalanmaya devam etmektedir (Jones ve Temouri, 2013:1).

İnternet altyapısını kullanan dijital ekonomi, aracılık ettikleri işlemleri vergi makamlarına rapor eden bankacılar ve brokerler gibi klasik aracı kuruluşların rolünü de azaltmıştır. Bu araçların rolü özellikle vergi mükelleflerinin elde ettiği faiz gelirleri ile beyan ettikleri kazancın karşılaştırılması bakımından önemlidir (Cash, 1999:40). Ancak dijital ekonominin gelişimi ile vergi cennetlerinde faaliyet gösteren banka ve finans kuruluşlarına erişimin internet üzerinden kolayca sağlanmasının yanında sunulan, işlem gizliliği bu alanda geri bildirim sağlamayı zorlaştırmıştır (Cash, 1999:40).

Dijital ekonomi-vergi cenneti ilişkisi sadece dolaysız vergiler bakımından değil, aynı zamanda KDV gibi dolaylı vergiler bakımından da sorunlu alanlar yaratmaktadır. İnternet üzerinden düşük vergi oranları sunan ülkeler veya vergi cennetlerinden yapılan mal ithalatları önemli oranda vergi kaybına neden olmaktadır (Ubay, 2018:154). B2C (işletmeden tüketiciye) çevrimiçi olarak yapılan bu satışlar günümüz e-ticaret sisteminin en önemli ayağı haline gelmiştir (Ubay, 2018:154). Tüketici ülke içinde KDV ödememek için internet üzerinden özellikle düşük oranda vergi alan veya hiç vergi almayan vergi cenneti ülkelerden çevrimiçi mal sipariş etmektedir. Burada çevrimiçi olarak sipariş edilen ancak fiziki teslimi gereken mallar ile elektronik olarak teslim edilen dijitalleştirilmiş ürünleri arasında KDV uygulaması açısından bir fark vardır (Cash, 1999:38). Fiziki teslim kapsamındaki mallar genellikle ülke gümrük kontrollerine tabidir. Bunlarda meydana gelen vergi kaybı genel olarak düşük değerli mallara tanınan gümrük vergisi istisnalarından kaynaklanmaktadır. Ancak kargo veya posta yoluyla yapılan bu uluslararası mal teslimlerinde beyan edilen eder genel olarak pazar ülkenin kabul ettiği düşük değerli mal istisnası eşiğinin altında kalmaktadır (Ubay, 2018:154).

AB'de sınır aşan e-ticaretin fiziki mal teslimine yönelik kullandığı posta ve kargo teslimatları bakımından Birlik genelinde 22 Euro'luk bir ithalat istisnası eşiği geçerlidir (European Court of Auditors, 2019:9). Türkiye'de ise 2011 yılı öncesi 150 Euro olan bu istisna eşiği sırasıyla; 2011 itibarıyla 75 Euroya, 2017 yılında 30 Euroya ve 2018 yılı itibarıyla 22 Euroya düşürülmüş, 2019 Haziran ayından itibaren geçerli olmak üzere ise sıfırlanmıştır (Resmi Gazete, 2019:30775).

SONUÇ

Dijitalleşen iletişim teknolojilerinin yanısıra internetin sınırsız içeriği, uluslararası ticareti ciddi bir dönüşüme uğratmıştır. Dijital çağın kaçınılmaz bir sonucu olan küreselleşme ise uluslararası sermaye ve ticaret akımlarını birbirine bağlamıştır. Bu durum sadece küresel ticaret hacminin büyümesine neden olmamış aynı zamanda ekonomik ve finansal krizlerin yıkıcı etkisini de küresel hale getirmiştir.

Dijital ekonominin hızlı bir şekilde gelişmesi en çok uluslararası vergilendirmeyi olumsuz etkilemiştir. Uluslararası vergilendirme, klasik ticareti vergilendirecek şekilde tasarlanmış ulusal vergi sistemlerinin

birbiriyle olan çatışmasını önlemeyi amaçlar. Diğer yandan dijital ekonomi, ulusal vergi kanunlarının daha önce karşılaşmadığı ya da düzenlemediği alanları içermektedir. Kavramsal olarak dijital ekonominin ortaya koyduğu yeni bir şey olmasa da, daimi işyeri gibi uluslararası vergilendirme yetkisini tayin eden mevcut önemli kavramların yeniden tanımlanması zorunluluğu doğmuştur. Ancak ulusal vergi idareleri dijital ekonominin gelişimi ile aynı doğrultuda ve oranda kendi vergi kanunlarını yenilemede yetersiz kalmaktadır.

Vergi cennetleri-dijital ekonomi ilişkisi tam bu noktada önem kazanmaktadır. Dijital ekonominin bulanıklaştırdığı uluslararası vergilendirme kavramları vergi cennetlerine doğru yönelişi arttırmıştır. Herşeyden önce dijital ekonomi ve özellikle internet, kullanmak isteyen herkese vergi cennetlerinin kapısını açmıştır.

Dijital çağ öncesi vergi cennetleri, genellikle kurumlar vergisi matrahlarını azaltmak ve bu ülkelerin sağladığı finansal avantajlardan faydalanmak isteyen güçlü şirketlerin başvurduğu en önemli agresif vergi planlaması araçlarından biriydi. Bunun en önemli nedeni bu tür vergi cennetlerini kullanmanın maliyetinin küçük ve orta ölçekli şirketler bakımından ülke içinde katlanılan vergi yüküne göre daha yüksek olmasıydı. Ancak internet teknolojinin gelişimi ile birlikte internet servis hizmeti sağlayan dijital vergi cennetlerinin ortaya çıkışı bu maliyeti sıfırlamış ve vergi cennetlerini tüm faydalanmak isteyenler uygun hale getirmiştir.

Günümüzde dijital vergi cennetlerinin sunduğu avantajlardan faydalanmak için bu ülke ya da bölgelerde artık fiilen bulunmak gerekli değildir. Dünyanın her yerinden tek bir tuşa tıklayarak vergisel avantajlar sunan bu vergi cennetlerinden faydalanmak mümkün hale gelmiştir. Daha az vergi ödemek isteyen ya da hiç vergi ödemek istemeyen şirketler, kendi merkezlerini sanal hale getirme ve dijital vergi cennetlerindeki internet hizmet sağlayıcılarını kullanarak vergisel açıdan takip edilmesi zor hale getirme imkânına sahiptir. Aynı şekilde sermaye sahipleri ya da şirketler vergiden kaçınmak için dijital vergi cennetlerinin sağladığı internet bankacılığı hizmetleri ile her türlü gizlilik ve vergisel avantaja sahip olabilir.

Vergi cennetlerinin ülkelerin dolaysız vergi matrahları üzerindeki aşındırıcı etkisi dijital ekonomi ile birlikte daha küresel bir hale gelirken hem dolaylı hem de dolaysız vergi matrahlarını her ikisi için birden tehditkâr hale gelmiştir. Üstelik ulusal vergi sistemleri daimi işyeri kavramının dijital ekonomi işlemlerini kapsayacak şekilde yeniden tanımlanması ile ilgili tam bir uluslararası uzlaşmaya varmamıştır. Ancak tehditin kapsamı ve alınması gereken önlemler üzerinde çalışmalar uluslararası ve ulusal düzeylerde hız kazanmıştır. OECD'nin BEPS kapsamındaki çalışmaları ve AB'nin sınır aşan dijital ekonomi işlemlerinde vergilendirme yerinin tespitine yönelik direktifleri uluslararası çalışmaların en önemli örnekleridir.

Sonuç olarak vergi cennetleri dijital ekonominin ortaya çıkardığı bir olgu değildir. Bununla birlikte dijital ekonominin ortaya çıkışı ve yükselişi, vergi cennetlerinin gelişimine önemli bir katkı sağlamıştır. Bu nedenle ulusal vergi sistemlerinin kendi vergi kanunlarını ve denetim mekanizmalarını dijital ekonominin gereksinimlerine göre güncellemeleri ve ayrıca dijital vergi cennetlerinin gelişimini engelleyecek uluslararası işbirliğini ve koordinasyonu sağlamaları gereklidir.

KAYNAKÇA

- 4458 Sayılı Gümrük Kanununun Bazı Maddelerinin Uygulaması Hakkındaki Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar (Karar sayısı: 1111), RG: 15.04.2019/ 30775.
- Alina, N. (2016), "Trends and Dimensions of Digital Economy", *Annals of the Constantin Brâncuși University of Târgu Jiu, Economy Series*, 4/2016, 103-107.
- Arnold, B.J. (2015), An Introduction to Tax Treaties, https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/10/TT_Introduction_Eng.pdf adresinden alındı. (Erişim tarihi: 22.07.2019)
- Arya, M, Auditing E-taxation, IT, http://intosaiitaudit.org/intoit_articles/18p36top41.pdf adresinden alındı (Erişim tarihi: 25.03.2019).
- Biyan, Ö., Güneş, Y. (2018), "A Taxation Problem Caused by Digital Economy: Definition of Virtual Establishment", (Ed.) Selçuk İpek ve Adnan Gerçek, *Current Perspectives in Public Finance* Berlin: CPI books GmbH.
- Brox, J., Fader, C. (2015), Forecasting Tax Implications of B2C E-Commerce, https://www.researchgate.net/publication/267968572_Forecasting_Tax_Implications_of_B2C_E-Commerce_Forecasting_Tax_Implications_of_B2C_E-Commerce adresinden alındı (Erişim tarihi: 25.03.2019).
- Cash, M. (1999), Electronic Commerce and Tax Base Erosion, European Parliament Directorate General for Research Economic Affairs Division, *Economic Affairs Series ECON 108 EN*, 01-1999.
- Chetcuti, J.P. (2002), The Challenge of E-commerce to the Definition of a Permanent Establishment: The OECD's Response, Inter Lawyer Law Firms Directories, <http://www.inter-lawyer.com/lex-e-scripta/articles/e-commerce-pe.htm> adresinden alındı. (Erişim Tarihi:01.08.2019).
- Chu, H., Lai, C.C., Cheng, C-C. (2013), Tax Havens, Growth, and Welfare, *MPRA Paper No. 52878*, posted 10. January 2014.
- Ciuriak, D., Ptashkina, M. (2018), The Digital Transformation and the Transformation of International Trade, RTA Exchange, International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) ve Inter-American Development Bank (IDB).
- Commission on Capital Flight From Developing Countries, (2009), Tax havens and Development Status Analyses and Measures, Official Norwegian Reports 2009:19, http://www.financialtransparency.org/wp-content/uploads/2015/04/norway_tax_report.pdf.
- Copenhagen Institute for Futures Studies (CIFS), (2018), Communication Trends and The Role of Mail Report for The International Post Corporation, Copenhagen Institute for Futures Studies.
- Council of The European Union, (2018), The EU List of Non-cooperative Jurisdictions for Tax Purposes, Brussels, 22 November 2018, 6237/4/18 REV 4, FISC 69 ECOFIN 122.
- Crivelli, E., De Mooij, R., Keen, M. (2015), Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries, *IMF Working Paper*, WP/15/118, 1-26.
- Davis, M.B. (2008), Gray Areas of Offshore Financial Centers, University of Tennessee, Knoxville Trace: Tennessee Research and Creative Exchange, Chancellor's Honors Program Senior Project, http://trace.tennessee.edu/utk_chanhonoproj/1167 adresinden alındı (İnternet erişim 02.11.2016).
- Devereux, M.P., Vella, J. (2017), Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform, Working paper series | 2017, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Erkin, G. (2015), *Türk Hukuku'nda Vergilendirme Yetkisi*, Ankara: Legal Yayınevi.
- EU Commission, (2019), Common EU List of Third Country Jurisdictions for Tax Purposes, https://ec.europa.eu/taxation_customs/tax-common-eu-list_en adresinden alındı (Erişim Tarihi: 17.07.2019).
- European Commission, (2018a), Communication from The Commission to The European Parliament and The Council Time to Establish a Modern, Fair and Efficient Taxation Standard for the Digital Economy, Brussels, 21.3.2018 COM(2018) 146 final.
- European Commission, (2018b), Proposal for a Council Directive on the Common System of a Digital Services Tax on Revenues Resulting from The Provision of Certain Digital Services, Brussels, 21.3.2018 COM(2018) 148 final, 2018/0073 (CNS).

European Court of Auditors, (2019), E-commerce: Many of The Challenges of Collecting VAT and Customs Duties Remain to Be Resolved, Special Report No:12.

European Parliament, (2013), European Initiatives on Eliminating Tax Havens and Offshore Financial Transactions and The Impact of These Constructions on The Union's Own Resources and Budget, IP/D/CONT/IC/2012-071.

European Parliament, (2016), Tax Challenges in The Digital Economy, Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic And Scientific Policy, IP/A/TAXE2/2016-04.

European Parliament, (2019), European Parliament Resolution of 26 March 2019 on Financial Crimes, Tax Evasion and Tax Avoidance, http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0240_EN.html adresinden alındı. (Erişim tarihi:24.07.2019)

France Strategie, (2015), Taxation and The Digital Economy: A Survey of Theoretical Models Final Report, www.strategie.gouv.fr.

Galica, J. (2015), Corporate Tax Havens: Analysis of an Aggressive Tax Approach as a Strategic Necessity for Large Multinational Corporations, Honors Scholar Theses 436.

Grant Thornton, (2018), Taxing The Digital Economy, Grant Thornton International Ltd, <https://www.grantthornton.global/globalassets/1.-member-firms/global/insights/article-pdfs/2018/taxing-the-digital-economy.pdf>

Halfon, J., Rustom, M. (2014), Rise of The International Financial Center: Can Casablanca Emulate Dubai's Success?, The Lauder Global Business Insight Report 2014, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/rise-international-financial-center-can-casablanca-emulate-dubais-success/> adresinden alındı (İnternet erişim; 01.11.2016).

Hines Jr., J. R. (2007), Tax Havens, Michigan University The Office of Tax Policy Research, Product Number WP 2007-3.

Hoffart, B. (2007), Permanent Establishment in the Digital Age: Improving and Stimulating Debate Through an Access to Markets Proxy Approach, *Northwestern Journal of Technology and Intellectual Property*, 6 (1), 106-121.

Inland Revenue, (2001), Tax Policy-Tax Challenges of E-commerce, <http://taxpolicy.ird.govt.nz/news/2001-03-09-tax-challenges-e-commerce> adresinden alındı (Erişim tarihi: 09 Aralık 2016).

İnternet: Morinobu, S., (2018), Strategies for Taxing the Digital Economy, Tax & Social Security Reform, <https://www.tkfd.or.jp/en/research/detail.php?id=24> adresinden alındı. (Erişim tarihi 20.03.2019).

Jones, C., Temouri, Y. (2013), FDI in Tax Havens: Do Corporate Tax Rates Matter?, <https://www.etsg.org/ETSG2013/Papers/105.pdf> adresinden alındı (Erişim tarihi 25.03.2019).

Kerimov, N.G. (2002), "Current Problems of International Taxation of Electronic Commerce", LLM Theses and Essays. Paper 23. http://digitalcommons.law.uga.edu/stu_llm/23.

KPGM, (2009), International Financial Centres Competitive Assessment, Dubai International Financial Centre.

Kudrle, R.T. (2016), Tax Havens and the Transparency Wave of International Tax Legalization, *Penn Law: Legal Scholarship Repository*, Vol. 37:4.

Levy, A. (2019), The 7 Largest E-Commerce Companies in the World, The Motley Fool, <https://www.fool.com/investing/the-7-largest-e-commerce-companies-in-the-world.aspx>, (Erişim Tarihi. 25.12.2019)

Low, M., Kabasunakatuba, L.L., Sharma, U. (2016), The Challenges to Taxing E-commerce: A Comparative Analysis for The Pacific, Department of Accounting Waikato Management School, New Zealand.

Ntoukaki, S. (2017), Tax Challenges in The Digitalized Economy: Selected Issues for Possible Committee Consideration, Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters Fifteenth session, Geneva, E/C.18/2017/CRP.22.

Official Norwegian Reports (NOU), (2009), Tax Havens and Development, Report from the Government Commission on Capital Flight from Poor Countries.

- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (1998). Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue, Paris.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2001), The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report, Paris
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2004), The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2004 Progress Report, Paris
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2012), The Digital Economy, Directorate For Financial and Enterprise Affairs Competition Committee, DAF/COMP(2012)22.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2013), Request for Input Regarding Work on Tax Challenges of The Digital Economy, OECD Publishing, Paris.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2014a), Addressing The Tax Challenges of The Digital Economy, Chapter2 Fundamental Principles of Taxation, OECD publishing.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2014b), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (2014c), Model Convention With Respect to Taxes on Income and on Capital, Model Tax Convention (Condensed Version), Paris, OECD Publishing.
- Owens, J., Saint-Amans, P. (2009), Countering Offshore Tax Evasion: Some Questions and Answers, the OECD Centre for Tax Policy and Administration.
- Piccioletto, S., (2012), Towards Unitary Taxation of Transnational Corporations, Tax Justice Network, http://www.financialtransparency.org/wp-content/uploads/2015/04/Towards_Unitary_Taxation-1-1.pdf adresinden alındı. (Erişim tarihi: 23.07.2019).
- Prettie, M. L. (2001), "Are There Any Tax Havens in Electronic Commerce?", *North Carolina Journal Of Law & Technology*, 3 (1), 1-34.
- Purdy, E. (2018), Taxes & Value Creation in The Digital Economy, <https://www.expertguides.com/articles/taxes-and-value-creation-in-the-digital-economy/ARCLVTBM> adresinden alındı (Erişim Tarihi: 01.08.2019).
- Remeur, C. (2018), Listing of Tax Havens by The EU, EPRS | European Parliamentary Research Service, European Parliament.
- Rodríguez, T. (2010), Applicable Law and Jurisdiction in Electronic Contracts I, eMarket Services, <http://www.emarketservices.com>.
- Saxunova, D., Szalai (Szarkova), R. (2018), "Technology Progress: A Threat or Opportunity to Tax Havens?", *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, 2018 (2018), 1-23.
- Schjelderup, G. (2011), Secrecy Jurisdictions, Norwegian School of Economics and Business Administration and CESifo, 1-32, <https://www.sv.uio.no/esop/english/research/news-and-events/events/guest-lectures-seminars/esop-seminar/dokumenter/Schjelderup.pdf> adresinden alındı. (Erişim tarihi 24.07.2019)
- SELA, (2017), Trade and Competition in the Era of the Digital Economy-Economic and Technical Cooperation, VII Annual Meeting of the Working Group on Trade and Competition of Latin American and the Caribbean (WGTC), SP/VIIRAGTCCALC/DT N° 2-17.
- Shaxson. N, (2019), "Tackling Tax Havens", *Finance and Development*, September 2019, 7-10.
- Shigeki, M. (2019), How Should the Digital Economy Be Taxed?, nippon.com., <https://www.nippon.com/en/in-depth/d00511/how-should-the-digital-economy-be-taxed.html> (Erişim tarihi: 25.12.2019)
- Singh, M.N. (2014), "Taxing E-Commerce on the Basis of Permanent Establishment: Critical Evaluation", *Intertax*, 42 (5), 325- 333.
- Sun, Z. (2008), Offshore Financial Havens: Their Role in International Capital Flows, Singapore Management University Institutional Knowledge at Singapore Management University, http://ink.library.smu.edu.sg/etd_coll/31 adresinden alındı (İnternet erişim 01.11.2016).

Tobin, G., Walsh, K. (2013), "What Makes a Country a Tax Haven? An Assessment of International Standards Shows Why Ireland Is Not a Tax Haven", *The Economic and Social Review*, 44 (3), 401-424.

Ubay, B. (2018), E-hizmet Ticaretinde KDV Sorunları ve Çözüm Önerileri, Ankara: Gazi Yayınevi.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), (2017), The 'New' Digital Economy and Development, Technical Note No 8 Unedited TN/UNCTAD/ICT4D/08.

Ünsal, H., Ubay, B. (2017), "Katma Değer Vergisinde Vergilendirme Yetkisinin Uluslararası E-Ticaret İşlemleri Açısından Değerlendirilmesi", *Vergi Raporu Dergisi*, Sayı 211.

Zoromé, A. (2007), Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition, *IMF Working Paper*.

Zucman, G. (2017), How Corporations and the Wealthy Avoid Taxes (and How to Stop Them), *Newyork Times*, 10 November 2017, <https://www.nytimes.com/interactive/2017/11/10/opinion/gabriel-zucman-paradise-papers-tax-evasion.html>

Araştırma Makalesi
Geliş Tarihi: 22.09.2019
Kabul Tarihi: 05.03.2020

Research Article
Received: 22.09.2019
Accepted: 05.03.2020

Seçilmiş, C., & Kızıltaş, M. Ç. (2020). Turizm işletmelerinde ödeme yöntemi olarak kripto para kullanımının tüketici tercihlerine etkisi. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 45-56.

TURİZM İŞLETMELERİNDE ÖDEME YÖNTEMİ OLARAK KRİPTO PARA KULLANIMININ TÜKETİCİ TERCİHLERİNE ETKİSİ

CİHAN SEÇİLMİŞ¹, MUSTAFA ÇAĞATAY KIZILTAŞ²

ÖZ

Bu çalışmada kripto paraların turizm işletmelerinde ödeme yöntemi olarak kullanılmasının tüketicide oluşturacağı satın alma niyeti araştırılmıştır. Bu kapsamda tüketicilerin kripto para kullanan işletmeyi algılama düzeyi, kripto para ile ürün veya hizmet alımında tüketicinin sağlayacağı fayda, kripto para ile yapılan ödeme sistemine duyulan güven ve kullanılacak kripto paranın işlevselliği alt boyutlarının tüketici satın alma tercihi üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda sosyal medya ağlarından Facebook ve Twitter üzerinden 270 kripto para kullanıcılarına anket yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda kripto para kullanıcılarının turizm ürünü kripto para ile satın alma niyetleri ile kripto para ile yapılan ödeme yöntemine duyulan güven, kripto para kullanan turizm işletmelerini algılama düzeyleri, turizm ürünü kripto para ile satın almadan elde edeceği fayda ve kullanılan kripto paranın işlevselliği arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Kripto para kullanıcılarının turizm ürünü kripto para ile satın almaya istekli oldukları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Ödeme Sistemi, Kripto Para, Blokzincir, Tüketici Davranışı, Turizm Sektörü

JEL Kodları: M30, D12

THE EFFECT OF CRYPTOCURRENCY USAGE AS CONSUMER PREFERENCES AS A PAYMENT METHOD IN TOURISM BUSINESS

45

ABSTRACT

In this study was to review of the use of cryptocurrencies as payment methods in tourism enterprises on the consumer's purchase intention, In this context, the purpose of this study was to determine the effect of the level of perception of the business using cryptocurrency, the benefit of the consumer in purchasing products or services with cryptocurrency, the confidence in the payment system with cryptocurrency and the functionality of cryptocurrency dimensions on the consumer's intention. In this context, a survey of 270 cryptocurrency users was conducted via Facebook and Twitter from social media networks. The analysis found a significant and positive relationship between the intentions of cryptocurrency users to purchase the tourism product with cryptocurrency and the trust in the method of payment with cryptocurrency, the level of perception of tourism enterprises using cryptocurrency, the benefit of the tourism product without buying the cryptocurrency and the functionality of the cryptocurrency used. Cryptocurrency users have been shown to be willing to purchase the tourism product with cryptocurrency.

Keywords: Payment System, Cryptocurrency, Blockchain, Consumer Behavior, Tourism Sector

JEL Codes: M30, D12

¹ Doç.Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, csecilmis@ogu.tr - ORCID: 0000-0001-6781-0997

² Öğr. Gör., Cumhuriyet Üniversitesi, Divriği Meslek Yüksek Okulu, cagataykzlt@gmail.com - ORCID: 0000-0003-2194-6041

GİRİŞ

Gelişen teknolojiye paralel olarak finansal sistemler, e-ticaret ve ödeme yöntemlerinde de birtakım değişimler yaşanmıştır. Mevcut klasik ödeme sisteminin kişinin istek ve ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamama durumunun ortaya çıkması ve 2008 yılı küresel ekonomik krizi sonucu reel piyasalara ve merkezi finans kuruluşlarına olan güvenin sarsılması ile birlikte Satoshi Nakamoto tarafından ortaya çıkarılan Bitcoin ve blokzincir teknolojisi mevcut finansal sisteme alternatif olarak görülmeye başlanmıştır (Redshaw, 2017: 46).

Kullanım alanı ve kullanıcı sayısı sürekli artan kripto paraların Datalight (2019) verilene göre Türkiye’ de yaklaşık olarak 2.4 milyon kullanıcısı bulunmaktadır. Yine “Datalight” verilerine göre Dünya’ da en çok kripto para kullanan 20 ülke incelendiğinde yaklaşık olarak 70 milyon kripto para kullanıcısı olduğu görülmektedir. Ayrıca Bitcoin kullanıcı sayısı incelendiğinde yaklaşık olarak 32 milyon adet Bitcoin cüzdanı bulunduğu ve bunun yaklaşık olarak 7 milyonunun aktif kullanıcı olduğu bilinmektedir (Lielacher, 2019).

Kripto para ile ödeme kabul eden sektör ve işletmeler incelendiğinde perakende sektöründe overstock.com, otomotiv sektöründe Tesla, teknoloji sektöründe Microsoft ve Dell, çevrimiçi alışveriş sektöründe EGifter, Newegg ve Shopify, oyun sektöründe Steam ve Twitch, küresel yardım kuruluşu olarak savethechildren.com gibi küresel çapta önemli kuruluşlar örnek olarak verilebilmektedir. Turizm sektörü incelendiğinde ise airbaltic.com, lot.com, avionejet.com, ve Virgin Galactic hava yolu şirketi ulaştırma sektörüne, Expedia.com, cheapair.com, 9flats.com, Tripio, adormo.com ve flypeach.com çevrimiçi rezervasyon sitelerine örnek olarak verilebilmektedir (Moreau, 2019; Barha, 2018).

Özellikle yurtdışı seyahati gerçekleştiren turistler, paranın gecikmeli transferi, yüksek transfer işlem ücretleri, mesai saatleri dışında para transfer edememe sorunları, kredi veya banka kartlarının kaybolma riski, bankamatiklerin artı reddetmesi ya da ATM’ den para çekememe, üzerinde taşıdığı nakit paranın çalınabilme riski gibi ciddi sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedir. Tüm bu sıkıntıların üstesinden gelebilen kripto paralar, ilk olarak 2008 yılında Satoshi Nakamoto adlı anonim bir kişi veya grup tarafından yayınlanan makale ile Bitcoin olarak adını duyurmuştur.

46

Geleneksel ödeme yöntemlerinde bulunan aracı kurum ve kuruluşlar aracılık işlem ücreti almakta bunun sonucunda masraflar artmakta ve bu da olası en küçük işlem miktarını sınırlamaktadır. Kripto para ile ödemelerde araçlar bulunmadığından ve kişiden kişiye ödeme yapabilmenin mümkün olmasından dolayı kripto para ile ödemeler geleneksel ödeme yöntemlerine göre daha hızlı ve daha ucuzdur. İşlem maliyetlerinin çok daha ucuz olması mikro ödemeleri de mümkün kılmakta ve kripto parayı ticarete daha cazip hale getirmektedir (Hileman ve Rauchs, 2017: 107; Vigna ve Casey, 2017: 27; Grinberg, 2012: 160).

Bu çalışma ile turizm işletmelerinde ödeme yöntemi olarak kripto para kullanımının kripto para sahibi tüketiciler üzerindeki satın alma niyeti, kripto para kullanan işletmeyi algılama düzeyi, kripto para ile yapılan alışverişten sağlayacağı fayda, kripto para ile yapılan ödeme sistemine duyulan güven ve kullanılabilir kripto paranın işlevselliğinin tüketici tercihi üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda kripto para ve blokzincir teknolojisi hakkında bilgi verilerek, araştırmaya ait yöntem ve bulgulara ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır. Yaşanan teknolojik gelişmeler tüketicilerin hayatını değiştirdiği gibi işletmelerinde hayatında büyük değişikliklere neden olabilmektedir. Son yıllarda yaşanan gelişmelerden biri de kripto paralardır. Gültekin’in (2017) araştırma bulgularına göre, son yıllarda turizm faaliyetlerine katılımında online ödeme yöntemlerini tercih edenlerin sayısında ciddi bir artış yaşanmaktadır. Buradan hareketle, online ödeme araçlarından biri olarak kripto para birimlerinin de kullanılıp kullanılmayacağı üzerinde durulmuştur. Ayrıca konuyla ilgili literatür incelendiğinde turizm sektörü özelinde Bitcoin konusunda yapılmış çalışmanın oldukça sınırlı olduğu görülmüştür. Bu bağlamda çalışmanın alanyazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. LİTERATÜR

1.1. Kripto Para

Kripto para birimleri merkezi olmayan sistemlerdir; yani merkezi bir otoriteye bağlı değildir. İşlemleri kontrol etmek, sahtekarlığı ve dolandırıcılığı önlemek için kriptografi adı verilen bir tür şifreleme kullanılmaktadır. Bu nedenle kripto para olarak adlandırılmaktadır. Kripto paralarda yapılan işlemler bir kez onaylandığında tüm işlemler dijital olarak saklanır ve kamuya açık bir muhasebe sistemi olarak düşünülebilecek bir sisteme kaydedilmektedir (Gandal ve Halaburda, 2014: 1). Kripto para sistemi normal banka ödemeleri sistemi gibi insanlar arasında ki parasal belirteçlerin, veri tabanlarındaki hesap girişlerinin değiştirilmesi yolu ile hareket etmesini amaçlamaktadır. Bu sistemin bankacılık sisteminden farkı, kişiler arasındaki ödemeleri kaydetmek için kullanılan veri tabanının daha kamusal bir özellik

taşıyor olmasıdır (Scott, 2016: 1). Teknolojik bir perspektiften bakıldığında kripto paralar, aslında ağa katılan herkes tarafından görülebilen yeni bir veri tabanı türüdür. Geleneksel veri tabanından en önemli farkı, kimsenin bir işlemi değiştirememesi ve güncelleyememesidir (Presthus ve O'Malley, 2017: 90). Kripto para biriminin amacı, kişilerin sahiplik kanıtı olarak hareket eden dijital imzaları kullanıp, güven duygusunu tüm ağa yayarak elektronik para takası yapmalarını sağlayarak mevcut elektronik ödeme sistemini iyileştirmektir (Blau, 2017: 494). Kripto para eko sisteminde meydana gelen her işlem, blokzinciri olarak adlandırılan halka açık, herkesin görebileceği, dağıtılmış deftere kaydedilmektedir. Aynı kripto para kodlarının daha önce harcanmamış olduğunu teyit edebilmek için yeni işlemler blokzincirine göre kontrol edilmekte ve bu sayede çift harcama problemi ortadan kaldırılmaktadır (Bjerg, 2016: 55; Brito ve Castillo, 2013: 1). Dünyanın her yerinden 7/24 ödeme yapabilme ve para transfer edebilme imkânı sunan kripto paralar hızlı ve ucuz olmasının yanı sıra oldukça da güvenilirdir. Yapılan işlemlerin geri dönüşsüz olması ters ibrazlardan kaynaklanan dolandırıcılıkların da önüne geçebilmekte ve bu sayede iş yerleri güvenle kripto para ile ödeme kabul edebilmektedir (Yahanpath ve Wilton, 2014). Kripto para hızlı ve güvenilir olması sebebiyle ödemeler için mükemmel bir para birimi şeklindedir (Antonopoulos, 2010: 1), aynı zamanda para taşıma riskini de ortadan kaldırmaktadır.

Kredi kartları, işlem yapma kolaylığını büyük ölçüde artırmıştır, ancak kullanımları kullanıcılara önemli maliyetler getirmektedir. Kredi kartı ödemelerini müşterisine sunmayı tercih eden işletmeler öncelikle her kredi kartı şirketi ile bir tüccar hesabı için ödeme yapmalıdır. Kredi kartı şirketleri ile anlaşma şartlarına bağlı olarak, işletmeler diğer ücretlerin yanı sıra çeşitli yetkilendirme ücretleri, işlem ücretleri, beyan ücretleri, değişim ücretleri ve müşteri hizmetleri ücretleri ödemek zorunda kalmaktadırlar. Bu ücretler hızlı bir şekilde toplanmakta ve iş yapma maliyetini önemli ölçüde artırmaktadır. Ancak, bir tüccar ücretlere katlanmamak için kredi kartı ödemelerini kabul etmezse, kredi kartlarının kullanımından memnun olan müşterilerden önemli miktarda iş kaybedebilir. Kripto paralar, üçüncü bir taraf olmadan doğrudan işlemleri kolaylaştırdığından, kredi kartı işlemleri sonucu katlanılmak zorunda kalınan yüksek masrafları ortadan kaldırmaktadır (Brito ve Castillo, 2013: 3). Kripto paraların diğer kredi kartı işlemcilerine göre daha düşük işlem ücretleri olması sebebiyle perakendeciler tarafından kullanımına sıcak bakılmış ve algılanan popülaritesi artmıştır (Blau, 2017: 493). Kripto paraların, düşük işlem maliyetlerine sahip olması, ödemelerin internet üzerinden hızlı bir şekilde yapılabilmesinin mümkün olması ve özellikle mikro ödemelerde kullanılabilmesi kripto paraları alışverişlerde daha cazip hale getirmektedir. (Grinberg, 2012: 160). Kripto paraların en gözle görülür kullanım alanı elektronik ticaret olmuştur. Bankalar tarafından ihmal edilen bazı bölgelerdeki tüccarlar ve tüketiciler, alternatif bir uluslararası ödeme ağı aracılığıyla yani kripto para sistemi ile küresel ekonomiye erişim sağlayabilmektedir (Yahanpath ve Wilton, 2014: 39). Üçüncü taraf aracı kurumlar olmadığından, kripto paralarda yapılan işlemler geleneksel ödeme yöntemlerine göre önemli ölçüde daha ucuz ve hızlıdır. İşlem maliyetleri daha ucuz olduğu için, mikro ödemeler ve diğer yenilikler mümkün olmaktadır. Bu sebeple kripto paralar ile işlem yapmak tüketiciye daha cazip gelmektedir. Buna ek olarak, Kripto paralar, küçük işletmeler ve küresel işçi dövizleri için işlem maliyetlerini düşürmesi, sermayeye erişimi iyileştirmesi, bireyleri sermaye kontrollerine ve sansüre karşı koruyarak, ezilen ve azınlık gruplar için mali mahremiyeti sağlayarak ve yenilikçiliği teşvik ederek küresel yoksulluğu azaltmanın bir yolu olarak da görülmektedir (Hileman ve Rauchs, 2017: 107). Grinberg (2012), yaptığı çalışmada Bitcoin'in hakkında genel bilgiler vererek Bitcoin'in hızlı bir şekilde paraya dönüştürülebilmesi, transferinin kolay ve maliyetinin düşük olması nedeniyle kullanılabileceğini belirtmiştir.

Özellikle Bitcoin' e gelen eleştiriler ve itirazlar genelde paranın takip edilememesi ve yasa dışı işlerde kullanılabilmesi ile ilgili oluşturulmuş yanlış algı sebebiyledir fakat Bitcoin' in en önemli özelliği şeffaf olmasıdır (Reyna vd., 2018: 176). Bitcoin'de yapılan işlemlere bakıldığında blokzincirine kaydedilen tüm işlemleri görebilmek mümkündür. Bu nedenle Bitcoin üretildiği andan itibaren hangi hesaptan hangi hesaba aktarıldığı görülmektedir. Bitcoin ile yapılan işlemler şeffaf bir şekilde takip edilebilmektedir fakat kim tarafından yapıldığı ortada değildir. Bitcoin ödemelerinde anonimlik olsa da para akış trafiğini takip etmek kolaydır fakat hesap sahiplerine ulaşabilmek zor da olsa imkânsız değildir (Güven ve Şahinöz, 2018: 32). Parayı doğrudan transfer etmenin mümkün olduğu durumlarda fiziki para ile yasadışı işlem yapabilmek daha kolay ve avantajlı konumdadır (Dwyer, 2015: 85). Gizlilik ve anonimlik sağlayan kripto paralar da mevcuttur fakat bu amaçla üretilmemiş kripto paralar şeffaflık özelliğini sağlamaktadır. Bitcoin' in geçmiş yıllarda yasadışı alışveriş sitelerinde kullanılması sebebiyle toplumda Bitcoin ve kripto paralar ile ilgili olumsuz bir algı oluşmuştur. Oluşan bu olumsuz algı sebebiyle alışverişlerde kripto para kullanımına bazı kesimler sıcak bakmamakta ve kripto para kullanan işletmelerle ilgili de olumsuz düşüncelere sahip olabilmektedir. Konu ile ilgili yapılan bir çalışmada Yermack (2015) Bitcoin'in bir parada bulunması gereken özelliklere tam olarak sahip olmadığını vurgulamıştır. Marian ise (2013), kripto para birimlerinin kullanıcılarının vergi kaçırmak için çok iyi bir ortam olacağını belirtmiş ve politikacıların bu konuda önlemler alması gerektiğini vurgulamıştır.

Kripto paralar bazı farklı özelliklerde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan bazıları; gizlilik ve anonimlik sağlama özelliği, stabil olma yani fiyatının her zaman 1\$ ya da 1€ da sabit olma özelliği, hızlı transfer özelliği, madencilik yoluyla elde edilebilme özelliği gibi farklı nitelik ve işlevsellik barındıran kripto paralar farklı amaçlar için kullanılmaktadır. Kimilerine göre alışverişte kullanılacak kripto paranın stabil olması önemliken kimilerine göreyse madenciliğinin yapılabilirliği olması ya da komisyon ücretlerinin düşük olması ve hızlı transfer yapılabilirliği önemlidir.

Blokcincir, ilk olarak 2008 yılında Bitcoin ile birlikte adını duyurmuştur. Bitcoin ve diğer kripto para birimlerinin temelinde bu blokcincir teknolojisi yatmaktadır. Blokcincir, eşler arası ağda gerçekleşen tüm işlemlerin geçmiş kayıtlarını tutmaya yarayan bir dağıtık defter teknolojisidir (Ikeda, 2018: 200; Iansiti ve Lakhani, 2017: 5; Crosby vd., 2016: 8; He vd., 2018: 1; Boireau, 2018: 8; Underwood, 2016: 15; Efanov ve Roschin, 2018: 116; Kim, 2018: 43; Swan, 2018: 122; Atlam ve Wills, 2018; Muzammal, Qu, ve Nasrulin, 2019: 105; Aksoy, 2018: 28). Blokcincir, bankalar ve devletler gibi araçlar tarafından kontrol edilemeyen, dağıtılmış defter teknolojisini kullanarak dijital varlıkların işlem kayıtlarını tutan eşler arası bir bilgi teknolojisi ağıdır (Min, 2019: 35). Merkezi olmayan, şifreli olarak doğrulanmış bir işlem kaydı olarak blokcincir, Bitcoin'i uygulanabilir kulan anahtar teknolojidir (Mansfield-Devine, 2017: 14). Bitcoin teknolojisinin altında yatan bu blokcincir teknolojisi, başlangıçta yalnızca finansal değer transferi için tasarlanmıştır (Makhdoom vd., 2019: 251). Her bir işlem, üyelerin çoğunluğunun onayını aldıktan sonra kaydedilir. Bir kayıt blokcinciri tarafından oluşturulduktan ve kabul edildikten sonra, hiçbir zaman değiştirilemez veya silinemez. Blokcincir sisteminde yapılan her bir işlemin kesin ve doğrulanabilir bir kaydı bulunmaktadır. (Efanov ve Roschin, 2018: 116; Crosby vd., 2016: 8; Franco, 2015: 105). Yetkisiz işlemlerin yapılmadığından emin olabilmek için bloğun kendisi en son yayınlanan blokla karşılaştırılabilir (Böhme vd., 2015: 217). Onaylanmış işlemler blok olarak saklanır ve yeni bloklar oluşturulur. Yeni bloklar, bir doğrusal ve kronolojik zincir oluşturabilmek için önceki bloklara bağlanılır ve bunlar, isteğe bağlı olarak arama ve doğrulama yapabilmek için internet ortamında 7/24 hizmette kalır (Swan, 2018: 122; Boireau, 2018: 8). Merkezi bir otoritenin bulunmadığı bu sistemde, veri tabanındaki değiştirilmesi veya güncellenebilmesi ancak katılımcılarının fikir birliği ile sağlanabilmektedir. Bilginin depolanması ve yönetilmesi için bu sistem güvenli olarak görülmektedir. Çünkü sistem tek bir hata noktasına bağlı değil ve bu dağıtılmış defterde yapılan herhangi bir değişiklik herkes tarafından görülebilmektedir (Ying, Jia ve Du, 2018: 1). Bu sistem sayesinde dijital para biriminin, herhangi bir zamanda ve dünyanın herhangi bir yerindeki gerçek zamanlı aktarımının güvenli bir şekilde gerçekleştirilmesine olanak sağlanmaktadır (Swan, 2018: 122).

Günümüzde bazı kişiler tarafından internetin icadından sonra en önemli buluş olarak görülen blokcincir teknolojisi (Efanov ve Roschin, 2018: 116), sadece finansal alanda değil, ev-arsa tapusu, marka, patent, sağlık programları, nesnelerin interneti, tedarik zinciri gibi birçok alanda kullanılabilecek bir teknolojik devrimdir (He vd., 2018: 1; Underwood, 2016: 15; Reyna vd., 2018: 173; Gupta, 2017: 3). Özellikle turizm sektörü gibi dinamik bir sektörde tüketicinin ihtiyaçlarına karşılık verilebilmesi için para, teknoloji ve bilgi birbirine entegre olarak kullanılmalıdır. Blokcincir teknolojisinin ve kripto para birimlerinin yaygınlaşması yeni C2C (consumer to consumer) pazarlarının oluşturulabilmesine olanak sağlamaktadır. Blokcincir sisteminde yaşanacak gelişmeler, turizm sektöründe faaliyet gösteren aracı kurum ve kuruluşların ortadan kalkmasına olanak sağlayabilecektir (Önder ve Treiblmaier, 2018: 181).

1.2. Turizm Sektöründe Kripto Para Kullanımı ve Çalışmanın Hipotezleri

Pilkington ve Crudu (2017) tarafından kripto para birimleri ve blokcincir sistemi vasıtasıyla Moldova Cumhuriyeti'nin sağlık turizmi açısından gözde bir turizm destinasyonu haline gelip gelemeyeceğinin incelenmesine yönelik bir araştırma yapılmıştır. Buradan hareketle, blokcincir tabanlı sürücülerin turizm endüstrisinde kullanılabilirliği ve sağlık turizmiyle ilişkileri incelemeye tabi tutulmuştur. Güvenilir bir finansal sistem kurulmasının yabancılar tarafından Moldova Cumhuriyeti'nin tercih edilmesine olumlu etkileri olacağı düşünülmektedir. İlgili güvenilir finansal sistemin kurulmasında da blokcincir sistemi alternatif bir yaklaşım olarak önerilmiştir. Leung ve Dickinger (2017), Avrupa'da seyahat eden 138 ziyaretçi ile yaptıkları çalışmalarında katılımcıların ileride seyahat hizmeti ve yiyecek içecek hizmeti sektörlerinde Bitcoin kullanımının artarak devam edeceğini beklediklerini belirtmişlerdir. Önder ve Treiblmaier (2018) tarafından yapılan çalışmada turizm sektöründe blokcincir sisteminin kullanılmasıyla alakalı üç adet öneri geliştirilmiştir. Araştırmanın çıkış noktasında internet ağlarının güçlenmesinin turizm sektörüne yaptığı pozitif etkiler yer almaktadır. Araştırma kapsamında, özellikle turizm sektörü gibi dinamik bir sektörde tüketicinin ihtiyaçlarına karşılık verilebilmesi için para, teknoloji ve bilginin birbirine entegre olarak kullanılmasını gerektiğinin önemi üzerinde durulmuştur. Buradan hareketle, üç adet öneri geliştirilmiştir. İlk öneri, yeni değerlendirme biçimlerinin ve gözden geçirme teknolojilerinin işletmeler açısından güvenilir derecelendirme sistemlerini sağlayacağına yönelik olarak geliştirilmiştir. İkinci öneri, kripto para birimlerinin yaygın şekilde benimsenmesinin yeni C2C (consumer

to consumer) pazarlarına yol açacağı düşüncesine yönelik olarak geliştirilmiştir. Üçüncü önerisi ise, blokzincir sisteminde yaşanacak gelişimlerin turizm endüstrisinde faaliyet gösteren araçların aradan kaldırılmasına katkı sağlayacağı üzerine geliştirilmiştir. Yıldız ve İbiş (2018) tarafından yapılan araştırmada dağıtık kayıt defter teknolojisinin turizm endüstrisinde kullanılması ile ilgili çalışma yapılmıştır. Dağıtılmış kayıt defter teknolojisinin turizm sektöründe faaliyet gösteren konaklama, yiyecek içecek, ulaştırma, seyahat acenteleri ve diğer turizm işletmeleri için ürün ve hizmet kalitesinin iyileştirilmesinde, müşteri sadakatının sağlanmasında işlem süreçlerinin hızlanması ve maliyetlerin azalması gibi konularda işletmelere ve tüketicilere pek çok avantaj getireceği ortaya konulmuştur. Karadeniz vd. (2018) Bitcoin ve diğer kripto para birimlerinin turizm sektöründe ödeme aracı olarak kullanılmasının değerlendirdikleri çalışmalarında kullanıcı sayısı giderek artan Bitcoin'in turizm sektöründe kabul edilmesinin getireceği avantaj ve dezavantajları açıklamıştır. İlgili alan yazın ve teoriler kapsamında aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur;

H₁: Kripto paraya duyulan güven ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Kripto para kullanmanın sağlayacağı fayda ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃: Kripto para kullanımının tüketicide oluşturacağı algı ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄: Kripto paranın işlevselliği ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2. YÖNTEM

Turizm işletmelerinde ödeme yöntemi olarak kripto para kullanılmasının tüketici tercihlerine olan etkisini belirlemeyi amaçlayan bu çalışmanın evrenini, Türkiye' de yaşayan herhangi bir kripto paraya sahip olan kişiler oluşturmaktadır. Datalight (2019), verilerine göre Türkiye' de yaklaşık olarak 2,4 milyon kripto para ticareti yapan (al-sat) kişi bulunmaktadır. Zaman, maliyet ve enerji tasarrufu gibi etkenler göz önünde bulundurulduğunda evrene ulaşmak çok zor olduğundan örneklem alma yoluna gidilmiştir. Söz konusu kripto para kullanıcılarının isim ve benzeri gibi bilgilerine ulaşamadığından dolayı kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Yapılan anket çalışması için sosyal medya ağlarından, Twitter üzerinden kripto para fenomenleri vasıtasıyla, Facebook' dan ise kripto para ile ilgili gruplar üzerinden 270 kripto para kullanıcılarına ulaşılmıştır.

Çalışmada kullanılan anket formu (Amendah, 2008) doktora tezinde kullanılan anket formunun kripto paraya uyarlanması ile elde edilmiştir. Kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde demografik özelliklere ilişkin bilgiler, kripto parayı kullanma süresi ve kripto parayı kullanma nedenlerine ilişkin sorular yer alırken ikinci bölümde ise turizm işletmelerinin kripto para kullanması durumunda tüketicide oluşturacağı satın alma niyeti, algı, fayda, kripto paraya duyulan güven ve kripto paranın işlevselliğine dair toplamda 20 adet ifade bulunmaktadır.

Ölçüm aracının güvenilirliğini test edebilmek için Cronbach's Alpha katsayısı kullanılmıştır. Ölçüm sonucunda ölçeğin tamamı için Cronbach Alpha değeri 0,806 bulunmuştur ve bu değerinde anket soruları için oldukça güvenilir bir değer olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 1: KMO ve Bartlett Testi

KMO ve Bartlett Testi		
Kaiser-Meyer-Olkin Testi		0,822
Bartlett Küresellik Testi	Bartlett' testi için Ki-kare	1474,340
	Serbestlik Derecesi df	190
	Anlamlılık Sig	0,000

Ayrıca ölçeğin faktör yüklerinin belirlenmesi için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizinde yeterli örneklem sayısına ulaşıp ulaşılmadığının test edilmesi önemli bir unsurdur. Örneklem yeterliliğini ölçmek için Kaiser- Mayer- Olkin testi yapılmaktadır. Buna göre KMO değerinin en az 0,5 olması önerilmektedir (İslamoğlu ve Alnaçık, 2016: 416). Tablo 1' de görüldüğü gibi KMO değerinin 0,5' den (0,822>0,5) büyük olması nedeniyle örneklem sayısının faktör analizi için yeterli olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Döndürülmüş Faktör Matrisi Sonuçları

İfadeler	Niyet	Algı	Güven	Fayda	İşlevsellik
S1	,760				
S2	,720				
S3	,706				
S4	,555				
S5	,513				
S6		,738			
S7		,704			
S8		,673			
S9		,562			
S10			,768		
S11			,704		
S12			,679		
S13				,769	
S14				,711	
S15				,666	
S16				,489	
S17				,474	
S18					,730
S19					,584
S20					,491

Tablo 2' de maddelerin ifade ettiği boyutlar gösterilmektedir. Tablodaki verilere göre maddeler 5 farklı faktöre yüklenmiştir. Bu faktörler; niyet, algı, güven, fayda ve işlevsellik faktörleridir. Niyet faktörüne yüklenen soruların değeri 0,513 ile 0,760 arasında değişirken algı faktörüne yüklenen soruların değeri 0,562 ile 0,738 arasında, güven faktörüne yüklenen soruların değeri 0,679 ile 0,768 arasında, fayda faktörüne yüklenen soruların değeri 0,474 ile 0,769 arasında ve işlevsellik faktörüne yüklenen soruları da 0,491 ile 0,730 arasında değer almaktadır. Beş faktörlü bu yapı toplam varyansın %59,941' ini açıklamaktadır.

50

Katılımcıların cinsiyeti, medeni durumu, eğitim durumu, yaşı, gelir durumu, kripto para kullanma süresi ve kripto parayı kullanma nedenlerine ilişkin bilgiler tablo 3 de verilmiştir.

Tablo 3: Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

	Gruplar	n	%
Cinsiyet	Kadın	13	4,8
	Erkek	257	95,2
Medeni Durum	Evli	160	59,3
	Bekar	110	40,7
Eğitim Durumu	İlkokul	2	0,7
	Lise	30	11,1
	Üniversite	187	69,3
	Yüksek Lisans	49	18,1
Yaş	Doktora	2	0,7
	18-24	40	14,8
	25-31	72	26,7
	32-38	105	38,9
	39-45	36	13,3
Gelir Durumu	46+	17	6,3
	0-1000 tl	27	10
	1001-2000 tl	14	5,2
	2001-3000 tl	41	15,2
	3001-4000 tl	54	20
	4001-5000 tl	37	13,7
	5001tl ve üzeri	97	35,9
	0-1 yıl	70	25,9

Kripto Para Kullanma Süresi	1-2 yıl	148	54,8
	2-3 yıl	36	13,3
	3-4 yıl	7	2,6
	4 yıl ve üzeri	9	3,3
	Gelir sağlamak için	179	66,3
Kripto Para Kullanma Nedeni	Gelecekte kullanılacağını düşündüğüm için	77	28,5
	Para taşıma riskini azalttığı için	8	2,9
	Uluslararası para transferi yapmak için	6	2,2

Kripto para kullanıcılarının demografik özelliklerine ilişkin bilgilerin yer aldığı Tablo 3 incelendiğinde katılımcıların %95,2' si erkek, %4,8' i kadındır. Kripto para kullanıcıları arasındaki cinsiyet dağılımında erkeklerin sayısının kadınların sayısına oranla çok daha fazla olduğu görülmektedir. Çalışmaya katılan kripto para kullanıcılarının %59,3' ü evli iken %40,7' sinin bekarlardan oluştuğu görülmektedir. Kripto para kullanıcılarından çalışmaya katılanların eğitim durumları incelendiğinde %69,3' ü üniversite mezunu, %18,1' i yüksek lisans mezunu, %11,1'i lise mezunu, %0,7 ilköğretim mezunuyken %0,7' si de doktora mezunlarından oluşmaktadır ve bu çalışmaya katılan kripto para kullanıcılarının %38,9' u 32-38 yaş aralığında, %26,7' si 25-31 yaş aralığında, %14,8' i 18-24 yaş aralığında, %13,3' ü 39-45 yaş aralığında bulunurken %6,3' ü de 46 yaş ve üzerindedir. Katılımcıların gelir durumları incelendiğinde ise %35,9' unun 5001tl ve üzeri, %15,2' sinin 2001-3000tl, %13,7' sinin 4001-5000tl, %10' unun 0-1000tl, %5,2' sinin de 1001-2000tl, gelir elde ettiği görülmektedir. Katılımcıların kripto para kullanma süresi incelendiğinde ise %54,8' inin 1-2 yıl, %25,9' unun 0-1 yıl, %13,3' ünün 2-3 yıl, %3,3' ünün 4 yıl ve üzeri, %2,6' sinin da 3-4 yıldır kripto para kullandığı görülmektedir. Genel olarak katılımcıların kripto para kullanımına yeni başladığı anlaşılmaktadır. Anket katılımcılarının kripto para kullanma nedeni incelendiğinde ise %66,3' ünün gelir elde etmek amacıyla kullandığı, %28,5' inin gelecekte kripto paraların kullanılacağını düşünmesi nedeniyle kullandığı, %2,9' sunun para taşıma riskini azaltması sebebiyle kullandığı, %2,2' sinin de daha rahat uluslararası para transferi yapabilmek amacıyla kullandığı görülmektedir.

3. BULGULAR

Turizm ürününü kripto para ile satın alma niyeti, kripto para kullanan işletmeyi algılama düzeyi, kripto para ile ürün satın almaya duyulan güven, kripto para ile ürün satın almanın sağlayacağı fayda ve kullanılan kripto paranın işlevselliği boyutları arasındaki ilişkinin tespit edilebilmesi için yapılan korelasyon analizine ilişkin bulgular tablo 4' de verilmiştir.

Tablo 4: Niyet, Algı, Güven, Fayda ve İşlevsellik Boyutları Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

Korelasyon	Satın Alma Niyeti	Algı	Güven	Fayda	İşlevsellik	Cinsiyet	Yaş	Eğitim	Gelir
Satın Niyeti	1								
Algı	,450**	1							
Güven	,264**	,243**	1						
Fayda	,457**	,381**	,405**	1					
İşlevsellik	,231**	,192**	,043	,111	1				
Cinsiyet	,171**	,093**	,022**	,183**	,085	1			
Yaş	,049**	,034**	,181**	,017**	,062	0,045*	1		
Eğitim	,223**	,218**	,201*	,057**	,088	0,178*	0,157*	1	
Gelir	,269**	,351**	,093**	,217*	,003*	0,144**	0,302**	0,242**	1

**0,01 düzeyinde anlamlı

Tablo 2 incelendiğinde, satın alma niyeti ile algı arasında pozitif yönlü orta kuvvetli bir ilişki ($r = 0,450$), güven arasında pozitif yönlü zayıf kuvvetli bir ilişki ($r = 0,264$), fayda ($r = 0,457$) ve Gelir ($r = ,269$), arasında pozitif yönlü orta kuvvetli bir ilişki, işlevsellik ($r = 0,231$), cinsiyet ($r = ,171$), yaş ($r = ,049$), eğitim ($r = ,223$) arasında pozitif yönlü zayıf kuvvetli bir ilişki belirlenmiştir.

Güven faktörünün (bağımsız değişken) satın alma niyeti (bağımlı değişken) üzerindeki etkiyi belirleyebilmek amacıyla yapılan basit doğrusal regresyon analizine ilişkin bulgular tablo 5' te verilmiştir.

Tablo 5: Güven Faktörünün Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart	β	T	p
Sabit	2,901	0,275		10,558	,000
Güven	0,286	0,064	0,264	4,484	,000
R= 0,264	R2 =0,070	ΔR2 =0,066	Durbin-Watson=1,919		
F= 20,103					

Bağımlı değişken: Satın alma niyeti

Tablo 5 değerlendirildiğinde turizm ürününü satın almada kullanılan kripto paraya duyulan güvenin satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu ($\beta = 0,264$); satın alma niyetinin yaklaşık olarak %7' sinin güven faktörü ile açıklanabileceği, satın alma niyeti ile güven arasındaki ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < 0,001$) görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre hipotez 1, "Kripto paraya duyulan güven ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır" kabul edilmiştir.

Fayda faktörünün (bağımsız değişken) satın alma niyeti (bağımlı değişken) üzerindeki etkisinin tespit edilebilmesi için yapılan basit doğrusal regresyon analizine ilişkin bulgular tablo 6' da verilmiştir.

Tablo 6: Fayda Faktörünün Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	T	p
Sabit	0,643	0,415		1,550	,122
Fayda	0,744	0,092	0,457	8,412	,000
R= 0,457	R2 =0,209	ΔR2 =0,206	Durbin-Watson=1,881		
F= 70,769					

Bağımlı değişken: Satın alma niyeti

Analiz sonucuna göre tablo değerlendirildiğinde turizm ürününü kripto para ile satın almanın sağlayacağı faydanın satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu ($\beta = 0,457$); satın alma niyetinin %20,6' sının fayda faktörü ile açıklanabileceği, satın alma niyeti ile fayda arasındaki ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < 0,001$) görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre hipotez 2, "Kripto para kullanmanın sağlayacağı fayda ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır" kabul edilmiştir.

Algı faktörünün (bağımsız değişken) satın alma niyeti (bağımlı değişken) üzerinde ki etkisinin belirlenebilmesi için yapılan basit doğrusal regresyon analizine ilişkin bulgular tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Algı Faktörünün Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart	β	T	p
Sabit	2,730	0,174		15,732	,000
Algı	0,404	0,049	0,450	8,259	,000
R= 0,450	R2 =0,203	ΔR2 =0,200	Durbin-Watson=1,869		
F= 68,213					

Bağımlı değişken: Satın alma niyeti

Tablo 7 değerlendirildiğinde turizm ürününü kripto para ile satan işletmenin tüketici de oluşturacağı algının satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu ($\beta = 0,450$); satın alma niyetinin %20' sinin algı faktörü ile açıklanabileceği, satın alma niyeti ile güven arasındaki ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < 0,001$) görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre hipotez 3, "Kripto para kullanımının tüketicide oluşturacağı algı ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır" kabul edilmiştir.

İşlevsellik faktörünün (bağımsız değişken) satın alma niyeti (bağımlı değişken) üzerinde ki etkisinin belirlenebilmesi amacıyla yapılan basit doğrusal regresyon analizine ilişkin bulgular tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8: İşlevsellik Faktörünün Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart	β	T	p
Sabit	3,282	0,220		14,934	,000
İşlevsellik	0,235	0,061	0,231	3,885	,000
R= 0,231	R2 =0,053	ΔR2 =0,050	Durbin-Watson=1,962		
F= 15,095					

Bağımlı değişken: Satın alma niyeti

Tablo 8 değerlendirildiğinde turizm ürününü satın alabilmek için kullanılacak kripto paranın işlevselliğinin satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu ($\beta = 0,231$); satın alma niyetinin %5,'inin işlevsellik faktörü ile açıklanabileceği, satın alma niyeti ile güven arasındaki ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < 0,001$) görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre hipotez 4, "Kripto paranın işlevselliği ile satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır." kabul edilmiştir.

SONUÇ

Satın alınan ürün veya hizmetin karşılığında para ödeme aşamasına gelindiğinde tüketiciler kendilerine daha kolay gelen ödeme yöntemlerini tercih etmektedirler. Yeni ödeme yöntemlerinin dönüşümünün arkasındaki itici güç tüketicinin kolay ödeme yöntemini tercih etmesi ve nakit taşıma zorunluluğunu istememesinden kaynaklanmaktadır. Bu kapsamda kripto paralar mevcut ödeme sistemine alternatif olarak görülmekte ve mevcut ödeme sistemindeki olumsuz bazı durumların da üstesinden gelebilmektedir. Ayrıca yeni ve yükselen bir trend haline gelebilmeyi başarmış kripto paralar kullanıcıları tarafından sadece değer saklamak için değil aynı zamanda sahip oldukları kripto paraları harcaıyabilmek için de almaktadırlar. Bu sebepten dolayı bazı sektör ve işletmelerde ödeme yöntemi olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Yapılan analizler sonucunda kripto para kullanıcılarının kripto para ile ürün veya hizmet satın almaya istekli oldukları, kripto para ile yapılan ödeme yöntemlerine güvendikleri ve bu ödeme yönteminin kendilerine faydalı olacağını düşündükleri görülmektedir. Özellikle kripto para ile ürün veya hizmet satın alırken kendilerine bir faydası olmayacak olsa bile bu ödeme yöntemini denemeye istekli oldukları, başkalarının bu ödeme yöntemi hakkında ne düşündüklerini önemsemedikleri görülmektedir. Mevcut finansal sistemin algılanan başarısızlığı, fiat paralara olan güvenin sarsılması ve bazı ülkelerde yüksek enflasyon nedeniyle yaşanan ekonomik krizler sonrası kripto paraların mevcut finansal sisteme alternatif olabileceği düşünülmektedir. Potansiyel olarak dünya finansal sistemini değiştirmeyi amaçlayan bu teknolojinin birer parçası olmak isteyen ve bu yeniliğin gerisinde kalmamak için kullanıcıların kripto para ile ödeme yapmaya istekli oldukları düşünülmektedir. Bu bağlamda turizm işletmeleri mevcut ödeme sistemlerine ek olarak kripto para ile ödeme yöntemini kullandıkları takdirde tüketicinin dikkatini çekeceği, satış ve pazarlama açısından olumlu sonuçlar elde edebileceği düşünülmektedir.

53

Çalışmaya katılan kripto para kullanıcılarının cinsiyet ve yaş dağılımı incelendiğinde kripto para kullanıcılarının demografik özelliklerini ortaya koymak için yapılan çalışmadan (Hasso, Pelster ve Breitmayer, 2019) elde edilen sonuçlar ile benzerlik göstermektedir. Kullanılan kripto paranın işlevselliği boyutu incelendiğinde tüketicilerin kullanılan kripto paranın stabil olmasından ziyade transfer ücreti ve hızını önemsedikleri görülmektedir. Bu bağlamda elde edilen sonuç Bitcoin ve diğer kripto para birimlerinin turizm sektöründe kullanımının incelendiği (Karadeniz vd., 2018) çalışmadan elde ettiği sonuç ile uyuşmamaktadır. Bunun sebebinin kullanıcıların daha çok gelir elde etmek amacıyla kripto para sahibi olmaları ve kripto para sahibi olurken paranın stabil olmasından ziyade iyi bir teknolojiye sahip olmasını önemsediklerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Yeni ödeme sistemi ile ilgili benzer bir çalışma olan (Amendah, 2008) M-ödeme ile ilgili yapılan çalışmadan elde edilen sonuçlara göre güven faktörü sonuçlarında benzerlik görülürken çalışmadan elde edilen bulgular fayda faktöründe farklılık göstermektedir. Kullanıcıların, yeni ödeme sistemlerinin beraberinde getirdikleri teknoloji sebebiyle yeni ödeme yöntemlerine güvendikleri, kripto para kullanımının sağladığı avantajlardan dolayı kullanıcıların kendilerine daha çok fayda sağlayacağını düşündükleri için fayda faktöründe farklılık meydana geldiği düşünülmektedir. Kripto para ile satın alma niyeti incelendiğinde para taşıma riskini azaltması, daha hızlı ve düşük komisyon ücretli transferler gerçekleştirebilme olanağı, araçlar olmadan işlem yapabilme, yine araçlar olmadan uluslararası pazarlara erişebilme imkanları gibi avantajlardan ve kolaylıklardan dolayı tüketicilerin kripto para ile ürün veya hizmet almaya istekli oldukları görülmektedir. Bu bakımdan elde edilen sonuç, Eskişehir ilinde turizm endüstrisinin kripto para kullanmaya hazır olup olmadığını tespit etmeyi (Borovska ve Yılmaz, 2018) amaçlayan çalışma ile benzerlik göstermektedir.

Bazı turizm şirketleri kripto para ve blokzincir meraklılarının ihtiyaçlarını karşılayabilmek için özel gezi ve seyahat programları düzenlemektedirler. Bu seyahat programları kripto para kullanıcılarına adanmış birçok olanağın da sunulduğu yolculukları kapsamaktadır. İskoçya merkezli kripto cüzdancı CoinsBank, Blockchain Cruises adı altında iki büyük etkinlik düzenlemiş ve bu etkinliklerde Barselona, Monaco, İbiza gibi destinasyonlara gezi yapılmasının yanı sıra gezi sırasında kripto para ve blokzincir ile ilgili eğitim ve konferanslar da verilmektedir. Gezi katılım ücreti 1000-3000\$ arasında fiyatlanmaktadır (Seth, 2018). Bu kapsamda yerli turizm ve seyahat acentelerinin alanında uzman kripto para ve blokzincir yetkililerinden oluşan bir ekip ile CoinsBank'ın düzenlediği gezinin benzeri bir şekilde, belirlenen rotada hem Türkiye' de bulunan destinasyonlara geziler 70 düzenlenmesi hem de katılımcılara kripto para ve blokzincir eğitimleri verilmesinin oldukça ilgi çekeceği ve çok sayıda katılımcı bulacağı düşünülmektedir.

Turizm sektöründe, işletmelerin müşteri sadakat programları kullandığı bilinmektedir. Özellikle zincir işletmelerin, müşteri ile ilgili bilgileri blokzincir sistemi üzerinde saklaması sonucu verilerin kaybolması, bozulması veya değiştirilmesi gibi ortaya çıkabilecek hataların önüne geçilebileceği ve sistemin daha verimli çalışacağı düşünülmektedir.

Konunun yeni olması sebebiyle literatürde, turizm ve kripto paranın ele alındığı çalışma sayısı oldukça azdır. Yapılan çalışmalar genellikle teorik çalışmalardır. Bu bakımdan bu çalışma ile hem literatüre katkı sağlanacağı hem de ödeme yöntemlerine kripto paraları da eklemek isteyen işletmeler için bir fikir oluşturacağı düşünülmektedir. Gelecek çalışmalarda kripto para kullanımının işletmeye sağlayacağı rekabet avantajı, gelir gider kontrolünün blokzincir ile sağlanmasının avantajları ve dezavantajları, işletmenin kripto para ile ödeme kabul etmesinin reklam ve pazarlama konusunda ki etkileri araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Aksoy, E. (2018), *Bitcoin: Paradan Sonraki En Büyük İcat*. İstanbul: Abaküs Yayınları.
- Amendah, E. (2008), "The Emergence Of a Retail Payment System In The 21st Century: M-PAYMENT", *Doktora Tezi*, West Lafayette, Hindistan: Purdue University.
- Antonopoulos, A. (2010), *Mastering Bitcoin*. Sebastopol: O'Reilly Media.
- Atlam, H. ve Wills, G. (2018), "Technical Aspects of Blockchain and IoT". *Advances in Computers*. Volume 15, 1-39.
- Barha, Y. (2018), *Bitcoin Kabul Eden Türk Alışveriş Siteleri*. Koinmedya: <https://koinmedya.com/2018/06/20/bitcoin-kabul-eden-turk-alisveris-siteleri/> Erişim Tarihi: 02.07.2019
- Bjerg, O. (2016), "How is Bitcoin Money?". *Theory, Culture & Society*, 33 (1), 53-72.
- Blau, B. (2017), "Price Dynamics and Speculative Trading in Bitcoin." *Research in International Business and Finance*, Volume 41, 493-499.
- Boireau, O. (2018), "Securing The Blockchain Against Hackers." *Network Security*, 20018 (1), 8-11.
- Borovska, Y. ve Yılmaz, H. (2018), "Is Tourism Industry Ready for Crypto Currency: a Case of Eskişehir." *The 11th Tourism Outlook Conference Heritage Tourism Beyond Borders and Civilizations* (s. 147-159). Eskişehir: Eskişehir: Anadolu University Publications No. 3837.
- Böhme, R., Christin, N., Edelman, B. ve Moore, T. (2015), "Bitcoin: Economics, Technology, and Governance." *Journal Of Economic Perspectives*, 29 (2), 213-238.
- Brito, J. ve Castillo, A. (2013). *BITCOIN: A Primer for Policymakers*. Virginia: Mercatus Center at George Mason University.
- Crosby, M., Nachiappan, Pattanayak, P., Verma, S. ve Kalyanaraman, V. (2016), "BlockChain Technology: Beyond Bitcoin." *Applied Innovation Review*, Issue 2, 6-19.
- DataLight. (2019), <https://datalight.me/blog/researches/longread/how-are-cryptotraders-distributed-across-the-globe/> Erişim Tarihi: 03.07.2019
- Dwyer, G. (2015), "The Economics of Bitcoin and Similar Private Digital Currencies." *Journal of Financial Stability*, Volume 17, 81-91.
- Efanov, D. ve Roschin, P. (2018), "The All-Pervasiveness of the Blockchain Technology." *Procedia Computer Science*, Volume 123, 116-121.
- Franco, P. (2015), *Understanding Bitcoin: Cryptography, Engineering and Economics*. Wiley.
- Gandal, H. ve Halaburda, H. (2014), "Competition in the Cryptocurrency Market." *Bank Of Canada Working Paper 2014-33*, 1-29.
- Grinberg, R. (2012), "Bitcoin: An Innovative Alternative Digital Currency." *Hastings Science & Technology Law Journal*, 159 (2012), 160-207.
- Gupta, M. (2017), *Blockchain For Dummies*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Güven, V. ve Şahinöz, E. (2018), *Blokzincir Kripto Paralar Bitcoin: Satoshi Dünyayı Değiştiriyor*. İstanbul: Kronik Kitap.
- Hasso, T., Pelster, M. ve Breitmayer, B. (2019), "Who Trades Cryptocurrencies, How Do They Trade It, And How Do They Perform? Evidence From Brokerage Accounts." *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, Volume 23, 1-23.
- He, Q., Xu, Y., Liu, Z., He, J., Sun, Y. ve Zhang, R. (2018), "A Privacy-Preserving Internet of Things Device Management Scheme Based on Blockchain." *International Journal of Distributed Sensor Networks*, 14 (11), 1-12.
- Hileman, G. ve Rauchs, M. (2017), *Global Cryptocurrency Benchmarking Study*. Cambridge Centre for Alternative Finance.
- Iansiti, M. ve Lakhani, K. (2017), "The Truth About Blockchain." *Harvard Business Review*, 4-11.

- Ikeda, K. (2018), "Security and Privacy of Blockchain and Quantum Computation." *Advances in Computers*, Volume 111, 199-228.
- İslamoğlu, H. ve Almaçık, Ü. (2016), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kim, S. (2018), "Blockchain for a Trust Network Among Intelligent Vehicles." *Advances in Computers*, Volume 111, 43-68.
- Leung, D. & Dickinger, A. (2017), "Use Of Bitcoin in Online Travel Product Shopping: The European Perspective", (Ed.) Roland Schegg ve Brigitte Stangl, *In Information and Communication Technologies in Tourism Springer*, Switzerland :Springer International Publishing
- Lielacher, A. (2019), *How Many People Use Bitcoin in 2019?* Bitcoin Market Journal: <https://www.bitcoinmarketjournal.com/how-many-people-use-bitcoin/> Erişim Tarihi: 03.07.2019
- Makhdoom, I., Abolhasan, M., Abbas, H. ve Ni, W. (2019), "Blockchain's Adoption in IoT: The Challenges, And a Way Forward." *Journal of Network and Computer Applications*, Volume 125, 251-279.
- Mansfield-Devine, S. (2017), "Beyond Bitcoin: Using Blockchain Technology to Provide Assurance in the Commercial World." *Computer Fraud & Security*, 2017 (5), 14-18.
- Min, H. (2019), "Blockchain Technology for Enhancing Supply Chain Resilience." *Business Horizons*, 62 (1), 35-45.
- Moreau, E. (2019), *13 Major Retailers and Services That Accept Bitcoin*. Lifewire: <https://www.lifewire.com/big-sites-that-accept-bitcoin-payments-3485965> Erişim Tarihi: 15.07.2019
- Muzammal, M., Qu, Q. ve Nasrulin, B. (2019). "Renovating Blockchain With Distributed Databases: An Open Source System." *Future Generation Computer Systems*, Volume 90, 105-117.
- Önder, I. ve Treiblmaier, H. (2018), "Blockchain and tourism: Three Research Propositions." *Annals of Tourism Research*, 180-182.
- Presthus, W. ve O'Malley, N. O. (2017), "Motivations and Barriers for End-User Adoption of Bitcoin as Digital Currency." *Procedia Computer Science*, Volume 121, 89-97.
- Redshaw, T. (2017). "Bitcoin Beyond Ambivalence; Popular Rationalization and Feenberg's Technical Politics." *Thesis Eleven*, 138 (1), 46-64.
- Reyna, A., Martín, C., Chen, J., Soler, E. ve Díaz, M. (2018), "On Blockchain and its Integration With IoT. Challenges and Opportunities." *Future Generation Computer Systems*, Volume 88, 173-190.
- Scott, B. (2016), "How Can Cryptocurrency and Blockchain Technology Play a Role in Building Social and Solidarity Finance." *UNRISD Working Paper*, 1-18.
- Swan, M. (2018), "Blockchain for Business: Next-Generation Enterprise Artificial Intelligence Systems." *Advances in Computers*, 121-162.
- Underwood, S. (2016), "Blockchain Beyond Bitcoin." *Communications of the ACM*, 59 (11),15-17.
- Vigna, P. ve Casey, M. (2017), *Kriptopara Çağı: Bitcoin ve Dijital Paranın Küresel Ekonomik Sisteme Meydan Okuması*. Ankara: Buzdağı Yayınevi.
- Yahanpath, N. ve Wilton, Z. (2014), "Virtual Money Betting On Bitcoin." *University of Auckland Business Review*, 17 (1), 37-43.
- Yermack, D. (2015), "Is Bitcoin A Real Currency?", An Economic Appraisal. *Handbook Of Digital Currency*. 2015. 31-43.
- Ying, W., Jia, S. ve Du, W. (2018), "Digital Enablement of Blockchain: Evidence from HNA Group." *International Journal of Information Management*, Volume 39, 1-4.

Topaloğlu Yıldız, Ş., & Yıldız, G., & Cın, E. (2020). Bir elektronik firmasındaki işçi atamalı montaj hattı dengeleme problemine matematiksel programlama ve benzetim modelleme tabanlı bir çözüm yaklaşımı. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 57-73.

BİR ELEKTRONİK FİRMASINDAKİ İŞÇİ ATAMALI MONTAJ HATTI DENGELEME PROBLEMİNE MATEMATİKSEL PROGRAMLAMA VE BENZETİM MODELLEME TABANLI BİR ÇÖZÜM YAKLAŞIMI

ŞEYDA TOPALOĞLU YILDIZ¹, GÖKALP YILDIZ², EKİNSU CİN³

ÖZ

Bu çalışma, bir elektronik firmasına ilişkin montaj hattında, işçilerin iş istasyonlarına atanması ve montaj hattının dengelemesi problemini ele almaktadır. Bu problemin çözümü için kullanılan yaklaşım iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, işçilerin hangi iş elemanlarını yapıp hangi iş elemanlarını yapamadıkları, işçilerin iş istasyonlarına atanması sırasında mevcut olup olmadıkları, iş elemanlarının hangi ekipman/ekipmanlar ile yapılması gerektiği ve bu ekipmanların hangi iş istasyonlarında buldukları bilgilerini ve iş elemanlarına ilişkin çeşitli atama kısıtlarını dikkate alan bir matematiksel model sunulmaktadır. Bu modelin LINGO optimizasyon yazılımı ile çözülmesi sonucunda, iş elemanlarının ve işçilerin hangi iş istasyonlarına atandığı bilgileri elde edilmektedir. İkinci aşamada ise, ilk aşamadan elde edilen bilgileri kullanarak düzenlenen montaj hattının, istenilen üretim hedefine gerçek hayat kısıtları altında ulaşip ulaşmadığını test etmek için, mevcut matematiksel modelde dikkate alınamayan, iş istasyonları arası konveyör hareketi, ara stok alanları ve işlem sürelerindeki stokastik değişkenlik gibi faktörleri de dikkate alan bir ARENA benzetim modeli sunulmaktadır. Benzetim modelinden elde edilen sonuçlar, bu koşullar altında çıktı miktarının üretim hedefinin altında kaldığını göstermektedir. Daha sonra ise mevcut sisteme ilişkin iyileştirme önerilerinde bulunularak istenilen üretim hedefine ulaşan bir çözüm elde edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Montaj Hattı Dengeleme, Matematiksel Modelleme, İşçi Atama, Atama Kısıtları, Benzetim

JEL Kodları: C44, C53, C61.

MATHEMATICAL PROGRAMMING AND SIMULATION MODELING BASED SOLUTION APPROACH TO WORKER ASSIGNMENT AND ASSEMBLY LINE BALANCING PROBLEM IN AN ELECTRONICS COMPANY

ABSTRACT

This study deals with the problem of the assignment of workers to the stations and the balancing of the assembly line in an electronics company. The approach used to solve this problem consists of two stages. In the first stage, a mathematical model is presented which takes into account the information about which jobs the workers can and cannot do, whether the workers are present during the assignment to the stations, which equipment/ equipments the jobs should be done with, and the stations where these equipments are located and the various assignment constraints related to the jobs. As a result of this model being solved with LINGO optimization software, information about which jobs and workers are assigned to which stations is obtained. In the second stage, the assembly line which is arranged using the information obtained from the first stage, in order to test whether the assembly line reaches the desired production target under real life constraints, ARENA simulation model which takes into consideration the factors such as conveyor movement between stations, intermediate inventory areas and stochastic variability in operation times that could not be considered in the present mathematical model is presented. The results obtained from the simulation model show that under these conditions the output amount is below the production target. Then, a solution is achieved that reaches the desired production target by making improvement suggestions for the current system.

Keywords: Assembly Line Balancing, Mathematical Modeling, Worker Assignment, Assignment Constraints, Simulation

JEL Codes: C44, C53, C61.

¹Prof. Dr., Dokuz Eylül Üni., Endüstri Müh. Bölümü, seyda.topaloglu@deu.edu.tr - ORCID: 0000-0001-6827-126X

² Doç. Dr., Dokuz Eylül Üni., Endüstri Müh. Bölümü, gokalp.yildiz@deu.edu.tr - ORCID: 0000-0003-3962-7604

³Lisans Öğrencisi, Dokuz Eylül Üni., Endüstri Müh. Bölümü, ekınsucın@gmail.com - ORCID: 0000-0001-7265-4853

GİRİŞ

Montaj hatları, otomobiller gibi standartlaştırılmış ürünlerin seri üretiminde kullanılan üretim sistemleridir. Montaj hatları malzeme taşıma sistemleri ile birbirine bağlanan iş istasyonlarından oluşur. Her bir iş istasyonunda, son ürünü üretmek için belirli montaj işlemleri gerçekleştirilir. *Montaj Hattı Dengeleme Problemi* çeşitli kısıtlar altında, belli bir amacı en iyi gerçekleştirecek şekilde, iş elemanlarının iş istasyonlarına atanması problemidir.

Basit Montaj Hattı Dengeleme Probleminde (BMHDP), tek bir ürüne ilişkin iş elemanlarının, iş elemanları arasındaki öncelik ilişkilerini ihlal etmeden uygun iş istasyonlarına ataması yapılmaktadır. Bir BMHDP’de, verilen bir çevrim süresi için iş istasyonu sayısı enküçüklenmeye çalışılıyorsa, bu problem Tip I (BMHDP-I), verilen bir iş istasyonu sayısı için çevrim süresi enküçüklenmeye çalışılıyorsa, Tip II (BMHDP-II) olarak sınıflandırılmaktadır. Bu problemde bütün iş istasyonları eşit ve iş elemanları herhangi bir iş istasyonuna atanabilir. *Montaj Hattı İşçi Atama ve Dengeleme Probleminde* (MHİADP) ise, belli bir amaç doğrultusunda iş elemanlarının, bu iş elemanlarını gerçekleştirebilecek işçilerle aynı anda iş istasyonlarına atanması dikkate alınmaktadır.

Gerçek uygulamalarda montaj hattı dengeleme problemi, BMHDP’deki öncelik kısıtlarına ek olarak birçok farklı kısıtların da ele alınmasını gerekli kılmaktadır. Örneğin, işçilerin hangi iş elemanlarını yapıp hangi iş elemanlarını yapamadıkları, işçilerin iş istasyonlarına atanması sırasında mevcut olup olmadıkları (devam durumları), iş elemanlarının hangi ekipman/ekipmanlar ile yapılması gerektiği, bu ekipmanların hangi iş istasyonlarında buldukları, aynı veya farklı iş istasyonlarında yapılmak zorunda olan iş elemanı gruplarının bulunması ve tek olarak yapılması zorunlu olan iş elemanlarının varlığı gibi gerçek üretim ortamına ilişkin kısıtlar bu problemin çözümünü daha da zorlaştırmaktadır. Problem, bu haliyle genişletilmiş MHİADP (G_MHİADP) şeklinde adlandırılabilir. Ayrıca, bu kısıtlara ek olarak, gerçek uygulamalarda matematiksel model ile ifade edilemeyecek bazı durumlar da söz konusu olabilmektedir. Özellikle, iş elemanı sürelerinin aslında stokastik olduğu, iş istasyonları arası ara stok kapasitesinin kısıtlı olduğu ve iş istasyonları arası taşımanın konveyör gibi bir aktarma sistemi ile gerçekleştirildiği düşünüldüğünde, matematiksel model ile elde edilen sonuçların üretim sisteminde uygulanması, istenilen üretim hedefine ulaşmayı garanti etmemektedir.

58

Bu çalışmaya ilişkin uygulama, bir elektronik firmasının arka kapak montajı yapan üretim hattında gerçekleştirilmiştir. Mevcut montaj hattı düzenlemesi, montaj hattı yöneticisi tarafından tecrübeye dayalı olarak yapıldığı için, üretim hattının günlük üretim hedefine ulaşması mümkün olmamaktadır. Bu çalışmanın amacı, özellikleri nedeni ile G_MHİADP olarak tanımlanabilecek olan problemin çözümü için yeni bir doğrusal tamsayılı programlama modeli geliştirmek ve geliştirilen modelin sonuçlarını benzetim modeli ile yukarıda bahsi geçen gerçek hayat koşullarında test etmektir.

Çalışmanın geri kalan bölümleri şu şekilde düzenlenmiştir: Birinci bölümde literatür taraması verilmektedir. İkinci bölümde geliştirilen matematiksel model açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde, uygulamanın yapıldığı elektronik firmasının arka kapak montaj hattı tanıtılmakta ve bu montaj hattına ilişkin veriler sunulmaktadır. Dördüncü bölümde, montaj hattının benzetim ile modellenmesi sürecinden bahsedilmektedir. Beşinci bölümde, problemin çözümü için matematiksel model ve benzetim modeli kullanılarak yapılan deneysel çalışmalar verilmiştir. Son bölümde ise sonuçlar özetlenmektedir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

MHİADP ile ilgili ilk çalışma Miralles vd. (2007) tarafından yapılmıştır. Amaç, korunaklı iş merkezlerinde çalışan engellilerin iş yerine adaptasyonlarını sağlamak için bu kişileri iş elemanları ile birlikte uygun iş istasyonlarına atamaktır. Engellilerin yapabileceği iş elemanları ve atanabileceği iş istasyonları bilinmektedir. İşlem süreleri işi yapan kişiye göre değişmektedir. Bu çalışmada, belirtilen kısıtlar altında çevrim süresini enküçükleyen bir tamsayılı programlama modeli önerilmiştir. Ayrıca örnek bir vaka çalışması verilmiştir. Ele alınan problem ilk defa montaj hattı işçi atama ve dengeleme problemi (MHİADP) olarak adlandırılmıştır.

Miralles vd. (2008) tarafından yapılan çalışmada, MHİADP için üç farklı arama stratejisi ile birlikte temel bir dal-sınır algoritması geliştirilmiştir. Büyük ölçekli problemler için dal-sınır algoritması tabanlı bir sezgisel yöntem sunulmuştur. Costa ve Miralles’in (2009) çalışmasında MHİADP’ye iş rotasyonu problemi de dahil edilerek karışık tamsayılı programlama modeli ve sezgisel ayrıştırma yöntemi önerilmiştir. Chaves vd. (2009) MHİADP’yi çözmek için hibrit bir meta-sezgisel yöntem olan kümeleme araması algoritmasını geliştirmiştir. Kümeleme araması, arama alanındaki umut verici bölgeleri tespit etmekte ve yalnızca bu bölgelerde yerel arama yapmaktadır. Bu şekilde daha hızlı çözümler üretebilmişlerdir.

Arau'jo vd. (2012) MHİADP'nin paralel iş istasyonları içeren ve heterojen yapıdaki işçiler arasında işbirliği durumunu da gözeten iki çeşidini tanımlamıştır. Birinci problemde engelli işçilerin montaj hattına daha kolay uyum sağlamaları için, çalıştıkları iş istasyonlarının montaj hattının verimini düşürmeden paralel hale getirilmesi sağlanmıştır. İkinci problemde, paralel iş istasyonu açılmasının mümkün olmadığı durumlar için heterojen yapıdaki işçilerin, belirli bir iş istasyonunda beraber çalışarak yeteneklerini tamamlayabilecekleri işbirlikçi iş istasyonlarının açılmasına izin verilmiştir. Bu iki yeni problem için doğrusal modeller ve sezgisel yöntemler sunulmuştur. Sonuçlar, önerilen yaklaşımların verimliliğini ve yerleşimin etkinliğini göstermektedir.

Moreira vd. (2012), işçi atama ve dengeleme problemi için basit sezgisel yöntemler önermiştir. Mutlu vd. (2013) ise problemin çözümü için yinelemeli genetik algoritma geliştirmiştir. Vila ve Pereira (2014), MHİADP için yeni alt sınırlar, baskınlık kuralları ve indirgemeler içeren bir dal-sınır algoritması geliştirmiştir. Algoritma, standart test problemleri üzerinde denenmiş ve literatürde mevcut en iyi performanslı yöntemlere göre çözüm kalitesinde iyileşme sağlamış, ayrıca mevcut kesin çözüm yaklaşımlarına göre daha fazla sayıda optimal çözüm elde etmiştir. Ramezani ve Ezzatpanah (2015) karışık modelli montaj hattı dengeleme ve işçi atama problemiyle ilgilenmiştir. Farklı ürün modellerinin farklı işlem süreleri vardır; ayrıca farklı çalışan becerileri farklı işlem sürelerine sebebiyet vermektedir. Çalışmada çevrim süresi ile eş zamanlı olarak işçi maliyetlerinin azaltılması amaçlanmaktadır. Bu çok amaçlı problem için hedef programlama yaklaşımı kullanılmış ve çözümü için emperyalist rekabetçi algoritma geliştirilmiştir.

Sungur ve Yavuz (2015), işçi atama ve dengeleme problemine, işçiler arasında yeteneklerine göre bir hiyerarşi olduğu ve iş elemanlarının ancak belli bir hiyerarşideki işçilerle yapılabileceği kısıtlarını dahil etmiştir. Yüksek hiyerarşideki bir işçi daha fazla ücret alırken işi daha hızlı yapmakta, düşük hiyerarşideki işçi ise iş elemanlarını daha uzun sürede daha az ücret alarak yapmaktadır. Bu problemde amaç montaj hattının istenilen çevrim süresi için en düşük maliyetli işçi atamalarını gerçekleştirmektir. Problemin çözümü için tamsayı programlama modeli önerilmiştir.

Ritt vd. (2016), MHİADP'de işçilerin devamsızlık durumlarını dikkate alan iki aşamalı stokastik modelleme yaklaşımını önermiştir. Stokastik modelin çözümü için yerel arama algoritmaları kullanılmaktadır. Yapılan sayısal analizler stokastik modellemenin, montaj hattının verimliliğini arttırdığını ve önerilen algoritmaların pratik boyuttaki örnekler için iyi sonuçlar verdiğini göstermektedir.

Oksuz vd. (2017), U-tipi MHİADP için montaj hattı verimliliğinin çalışan performansına göre değerlendirilmesini amaç olarak belirlemiştir. İlk olarak, problem doğrusal olmayan bir modelle formüle edilmekte ve sonrasında doğrusallaştırılmaktadır. Ayrıca bu problem için bir yapay arı kolonisi algoritması ve bir genetik algoritma çözümü de önerilmiştir.

Montaj hattı dengeleme problemlerinde işçiden ayrı olarak, farklı kaynaklara da ihtiyaç duyulabilir. Örneğin, bir metali belirli bir genişlik ve şekilde kesebilmek için, bu işin yapıldığı iş istasyonunda, özel bir kesme aletinin de bulundurulması gerekebilir. Böyle bir durumda, montaj hattı dengelemesi yaparken bu kaynakların da iş istasyonlarına atanması gerçekleştirilmelidir. Bu tip problemler, literatürde kaynak kısıtlı montaj hattı dengeleme problemi olarak tanımlanmaktadır. Ağpak ve Gökçen (2005), belirli bir iş istasyonu sayısı ve çevrim süresi kısıtı altında iş elemanlarının ve kaynakların iş istasyonlarına atanmasını içeren montaj hattı dengeleme probleminde, kullanılan iş istasyonu ve kaynak sayısını enküçüklemeye çalışan bir 0-1 tamsayı programlama modeli önermişlerdir. Bu problemin MHİADP'den farkı, iş elemanlarının yapılıırken belirli tipteki kaynaklara ihtiyaç duymasıdır. MHİADP'de ise işçiler becerilerine göre yapabildikleri iş elemanlarının atandığı iş istasyonlarında görevlendirilmektedir. Pekin ve Azizoğlu (2008), her iş elemanı için alternatif ekipman seçeneklerinin bulunduğu montaj hattı dengeleme problemini, toplam ekipman maliyeti ve iş istasyonu sayısını enküçükleyecek şekilde çözmüşlerdir. Çözüm için etkin olarak çalışan bir dal sınır algoritması geliştirmişlerdir. Triki vd. (2017), Pekin ve Azizoğlu'ndaki (2008) probleme benzer bir şekilde, bu sefer Tip II kaynak kısıtlı montaj hattı dengeleme problemi için, çevrim süresini ve montaj hattının birim çalışma zamanı başına düşen maliyetini minimum yapan çok amaçlı bir genetik algoritma önermişlerdir. Corominas vd. (2011), Ağpak ve Gökçen'de (2005) önerilen kaynak kısıtlı montaj hattı dengeleme problemini genelleştirmişlerdir. Bu problemdeki ana yenilik, iş elemanlarını yapmak için tek veya çoklu, alternatif ve/veya eşzamanlı kaynak gereksinimlerinin dikkate alınmasıdır. Ayrıca, iş istasyonlarının ve kaynakların maliyeti göz önünde bulundurulur ve her bir kaynak tipinin sayısı üzerine sınırlar getirilir. Mete ve Ağpak (2013), çift taraflı hatlar için aynı problemi çok amaçlı çözmeye çalışan bir matematiksel model geliştirmişlerdir.

İş elemanlarının ve robotların birlikte iş istasyonlarına atanması problemi robotik montaj hattı dengeleme problemi (RMHDP) olarak tanımlanmaktadır. Bu problemi ilk olarak Rubinovitz ve Bukchin (1993) ele almışlardır. Bu çalışmada, RMHDP için sezgisel bir algoritma geliştirilmiştir. Algoritma, kullanılan iş

istasyonu ve robot sayısını en aza indirmeye çalışmaktadır. Bu problemde, her iş elemanı için birkaç robot alternatifinin mevcut olduğu, her iş istasyonunda tek bir robota izin verildiği ve tüm robotların aynı maliyetlere sahip olduğu varsayılmaktadır. Daha sonra Levitin vd. (2006) ve Gao vd. (2009), Tip II RMHDP için genetik algoritma geliştirmişlerdir. Yoosefelahi vd. (2012), çok amaçlı RMHDP'yi çözmüşlerdir. Daoud vd. (2014) her bir robota uygun iş elemanlarını atayarak montaj hattının verimliliğini en üst düzeye çıkarmaya çalışmışlardır. Son zamanlarda robotik montaj hatlarına ilişkin çalışmalarda, enerji verimliliği, çift taraflı montaj hatları, U-tipi montaj hatları ve karışık modelli hatlar dikkate alınmaktadır (Nilakantan vd., 2015; Li vd., 2016; Çil vd., 2017; Li vd., 2019).

Bu çalışmada, literatürde ele alınan klasik MHİADP'den farklı olarak, işçilerin işe devam bilgisi, iş elemanlarının farklı ekipman gereksinimleri, tek başına bir iş istasyonuna atanması gereken iş elemanlarının bulunması, birlikte yapılması gereken veya birlikte yapılmaması gereken iş elemanlarının bulunması gibi kısıtlar birlikte ele alınmaktadır. G_MHİADP olarak tanımladığımız bu problemin çözümü için bütün bu kısıtları birlikte ele alan bir matematiksel model ve matematiksel model sonuçlarını gerçek hayat koşulları altında test edebilmek için bir benzetim modeli geliştirilmiştir.

2. G_MHİADP İÇİN ÖNERİLEN MATEMATİKSEL MODEL

Bu bölümde, G_MHİADP'ye ilişkin geliştirilmiş olan tamsayı programlama modeli verilmiştir. Modelde iki amaç bulunmaktadır; birinci amaç çevrim süresini en küçükleme iken, ikinci amaç montaj hattında çalışan işçi sayısını en küçükleme. Model iki amaç fonksiyonunun farklı katsayılarla çarpılmasıyla çözülmektedir. Katsayılar arasındaki ilişki hangi amaç fonksiyonunun daha önemli olduğu ile ilgilidir. Bu problemde, çevrim süresinin en küçük değeri olması daha önemli olduğu için katsayısı diğerine oranla çok daha büyük olmalıdır. Geliştirilen matematiksel modelde, işlem sürelerinin kesin olarak bilindiği ve sistemin klasik bir montaj hattı olduğu varsayılmıştır. Yani, iş istasyonları arası konveyör ile taşımının ve iş istasyonları arasında ara stok alanının kapasitesine ilişkin bir kısıtlamanın bulunmadığı kabul edilmiştir. Bu şekilde kabul edilmesinin sebebi, bu özelliklere sahip bir montaj hattının tamsayı programlama modeli olarak ifade edilmesinin uygun olmamasıdır. Geliştirilen modele ilişkin gerekli notasyon aşağıda verilmiştir:

İndisler;

i, j	İş elemanı numaralarına ilişkin indisler
w	İşçi numaralarına ilişkin indis
s	İş istasyonu numaralarına ilişkin indis
r	Birlikte yapılması gereken iş elemanı kümelerinin numaralarına ilişkin indis, $r = 1, \dots, r_{max}$

Kümeler;

I	İş elemanları kümesi, $i, j \in I$
E	Ekipman gerektiren iş elemanları kümesi, $E \subseteq I$
W	İşçiler kümesi, $w \in W$
S	İstasyon kümesi, $s \in S$
A	Öncelik ilişkileri kümesi, $(i, j) \in A$, i iş elemanı j iş elemanının komşu öncülüdür
L	İş istasyonuna tek başına atanması gereken iş elemanları kümesi
T_r	Aynı iş istasyonuna birlikte atanması gereken r . iş elemanları kümesi
M	Aynı iş istasyonuna atanamayan iş elemanı çiftleri (i, j) kümesi

Parametreler;

n	Toplam iş elemanı sayısı
B_{wi}	w işçisinin i iş elemanını yapıp yapamadığını gösteren 0-1 matrisi
P_i	i iş elemanının süresi
FG_{is}	i iş elemanının yapılabilmesi için gerekli olan ilgili ekipmandan dolayı, i iş elemanının s iş istasyonunda yapıp yapılamadığını gösteren 0-1 matrisi
D_w	w işçisinin işe gelip gelmediğini gösteren 0-1 matrisi
k_1, k_2	Amaç fonksiyonu katsayıları, $k_1 \gg k_2$

Karar değişkenleri;

x_{swi}	i iş elemanını w işçisi s iş istasyonunda yapıyorsa 1; aksi halde 0
y_{sw}	w işçisi s iş istasyonuna atandıysa 1; aksi halde 0
z_{si}	i iş elemanı s iş istasyonuna atandıysa 1; aksi halde 0
C	Çevrim süresi

Önerilen matematiksel model formülasyonu aşağıdaki gibidir;

$$\text{Min } z = k_1 * C + k_2 * \sum_{s \in S} \sum_{w \in W} y_{sw} \quad (1)$$

$$\sum_{s \in S} \sum_{w \in W} x_{swi} = 1 \quad \forall i \in I \quad (2)$$

$$\sum_{w \in W} y_{sw} \leq 1 \quad \forall s \in S \quad (3)$$

$$\sum_{s \in S} y_{sw} \leq D_w \quad \forall w \in W \quad (4)$$

$$\sum_{w \in W} \sum_{s \in S} s x_{swi} \leq \sum_{w \in W} \sum_{s \in S} s x_{swj} \quad \forall (i, j) \in A \quad (5)$$

$$\sum_{i \in I} \sum_{w \in W} P_i x_{swi} \leq C \quad \forall s \in S \quad (6)$$

$$\sum_{i \in I} x_{swi} \leq n y_{sw} \quad \forall s \in S, \forall w \in W \quad (7)$$

$$x_{swi} \leq B_{wi} \quad \forall s \in S, \forall w \in W, \forall i \in I \quad (8)$$

$$\sum_{w \in W} x_{swi} = FG_{is} \quad \forall i \in E, \forall s \in S \quad (9)$$

$$\sum_{j \in I, j \neq i} x_{swj} \leq n(1 - x_{swi}) \quad \forall i \in L, \forall s \in S, \forall w \in W \quad (10)$$

$$x_{swi} = x_{swj} = \dots = x_{swk} \quad \forall (i, j, \dots, k) \in T_r, \forall w \in W, \forall s \in S, r = 1, \dots, r_{max} \quad (11)$$

$$x_{swi} + x_{swj} \leq 1 \quad \forall (i, j) \in M, \forall w \in W, \forall s \in S \quad (12)$$

$$z_{si} = \sum_{w \in W} x_{swi}, \quad \forall s \in S, \forall i \in I \quad (13)$$

$$x_{swi} \in \{0,1\} \quad \forall s \in S, \forall w \in W, \forall i \in I \quad (14)$$

$$y_{sw} \in \{0,1\} \quad \forall s \in S, \forall w \in W \quad (15)$$

Amaç fonksiyonu (1) çevrim süresinin en küçük değeri almasını ve en az işçi ile montaj hattının çalışmasını sağlar. Kısıt (2), her işin, yalnızca tek bir iş istasyonuna, tek bir işçiyle atanabileceğini gösterir. Kısıt (3), her iş istasyonuna en fazla bir işçi atanmasını sağlar. Mevcut montaj hattı düzeninde iş elemanı ataması yapılmayan iş istasyonuna işçi ataması da yapılmamalıdır. Kısıt (4), işe gelmeyen işçinin herhangi bir iş istasyonuna atanmasını engeller. Kısıt (5) ile öncelik ilişkileri kümesine göre, bir işin yapılabilmesi, ancak kendisinden önce yapılması gereken iş elemanları tamamlanınca mümkün olur. Kısıt (6), herhangi bir iş istasyonuna atanan iş elemanlarının toplam süresinin çevrim süresinden kısa olmasını sağlar. Kısıt (7), x_{swi} ile y_{sw} arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Eğer w işçisi s iş istasyonuna atanmadıysa, o iş istasyonuna atanan iş elemanlarının w işçisi ile yapılmasını engeller. Kısıt (8), iş istasyonuna atanan her işin uygun işçi tarafından yapılabilmesini garanti eder. Kısıt (9), ilgili iş elemanının sadece o iş elemanının yapılabilmesi için gerekli olan ekipmanın bulunduğu iş istasyonuna atanmasını garanti eder. Kısıt (10), atandığı iş istasyonunda tek olarak bulunması gereken iş elemanlarının yanına başka iş elemanlarının atanmasını engeller. Kısıt (11), birlikte yapılması gereken iş elemanlarının aynı iş istasyonuna atanmalarını sağlar. Kısıt (12), birlikte yapılmaması gereken iş elemanlarının farklı iş istasyonlarına atanmalarını sağlar. İşin hangi iş istasyonuna atandığı bilgisi x_{swi} karar değişkeni ile dolaylı yoldan elde edilebilmektedir. Bu bilgiyi elde edebilmek için z_{si} karar değişkeninin değeri, matematiksel modele kısıt (13) eklenerek hesaplanmaktadır. Kısıt (14) ve (15), karar değişkenlerinin 0-1 değişken olduğunu gösterir. Bu çalışmadaki matematiksel model benzer özellikleri taşıyan herhangi bir montaj hattına kolaylıkla uyarlanabilecek genel bir biçimde hazırlanmıştır.

Matematiksel model LINGO 15.0 ile çözülmektedir (LINGO, 2013). Montaj hattı yöneticisi, montaj hattındaki ve devam durumundaki değişimleri, matematiksel modele kolayca uyarlamayı ve aynı zamanda modelin çözümüne ilişkin bilgileri kolayca anlaşılabilir bir biçimde Excel hesap tablosu üzerinden

görmeyi istemektedir. Bu nedenle matematiksel modelin Excel ile birlikte çalışması sağlanmıştır. Bu sayede, değişen durumlar için programı çalıştıracak olan kişi sadece Excel dosyasındaki verileri değiştirerek modelin yeniden çalıştırılmasını kolayca sağlayabilecektir. Matematiksel model sonucunda oluşacak olan, işçinin ve işin hangi iş istasyonuna atandığı bilgileri, Excel'de uygun tablolar halinde sunulmaktadır. LINGO programının çıktıları olan işçi-iş istasyonu ve iş elemanı-iş istasyonu atamaları, Excel'de öncelikle iki tane 0-1 matrisi olarak elde edilmektedir. 0-1 matrisleri şeklinde yapılmış olan bu atamaların, montaj hattı yöneticisi tarafından daha kolay takibinin sağlanabilmesi için, bu 0-1 matrislerinden çekilen veriler, işçi ve iş elemanlarının atandığı iş istasyonlarını gösteren yeni bir tabloya Excel makro koduyla dönüştürülmektedir. Matematiksel modelin farklı senaryolar altında çözümüyle elde edilen sonuçlar Bölüm 5.'de detaylı olarak verilmektedir.

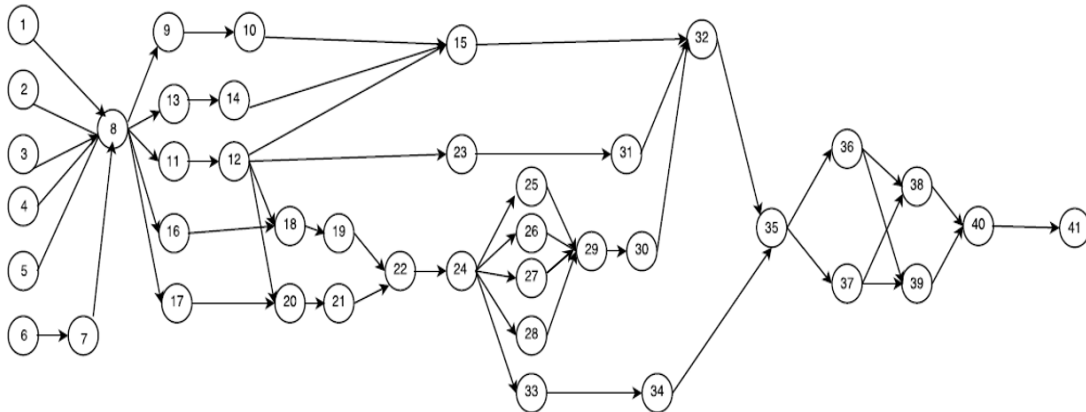
3. ARKA KAPAK MONTAJ HATTININ TANITILMASI

Mevcut montaj hattı fiziksel olarak 19 iş istasyonu biçiminde düzenlenmiştir. Bu montaj hattının personeli olan 19 işçi bulunmaktadır. Ancak bu 19 işçinin, genellikle 16'sı iş istasyonlarında çalışmakta, geri kalanı ise yan görevleri yerine getirmektedir. Bu nedenle montaj hattında bulunan iş istasyonlarının çoğu zaman 16'sına iş elemanları atanmış, kalan üç iş istasyonuna ise herhangi bir iş elemanı atanmamış durumdadır. Bu durum, montaj hattı yönetimine, üretim hızını artırmada esneklik sağlamaktadır. Eğer mevcut koşullar altında montaj hattının hızlanması gerekiyorsa (geciken siparişler, beklenmedik duruşlar vb.), işçi devamsızlığı hız açısından bir sorun yaratıyorsa, yönetim, yan görevlerde çalışan işçilerden bir veya daha fazlasını, bu iş istasyonlarına da iş elemanı ataması yaparak (montaj hattını yeniden dengeleyerek) görevlendirebilmektedir. Ayrıca, bu 19 iş istasyonunun bazılarında, ilgili iş elemanlarının yapılması için gerekli olan ekipmanlar yer almaktadır. Bu sebep ile ekipman bulunan bir iş istasyonuna, o ekipmanla yapılan iş elemanlarının ve o iş elemanlarını yapabilecek olan bir işçinin atanmış olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, atamalar sonucu fiziksel olarak boş bırakılan bir iş istasyonunun, ekipman bulunan bir iş istasyonu olması mümkün değildir. Ekipman bulunmayan iş istasyonlarına hangi iş elemanlarının atanabileceği ile ilgili bir kısıtlama bulunmamaktadır. Sadece, ekipman bulunan iş istasyonlarına, o ekipmanla yapılmak zorunda olan iş elemanlarının atanmasına ilişkin kısıtlamalar vardır. Mevcut 19 iş istasyonu, fiziksel olarak bir konveyör ile birbirine bağlanmış durumdadır. İş elemanları, iş istasyonlarında, bu konveyör üzerinde yapılmaktadır ve gecikmeli asenkronize hat kontrolü söz konusudur. İş istasyonları arasında en fazla bir adetlik ara stoğa izin verilmektedir. Bu sebeple bir iş istasyonunun diğer bir iş istasyonuna parça gönderebilmesi için ara stok alanının boş olması gerekmektedir. Aksi halde iş istasyonu bloke olmakta ve ara stok alanı boşalana kadar herhangi bir işlem gerçekleştirilememektedir. Herhangi bir iş istasyonundan sonra boş bir iş istasyonu var ise, o iş istasyonu da bir adetlik ara stok işlevi görmektedir. Başlangıç iş istasyonunda, konveyöre sadece parça yerleştirilmekte ve işlem görmeden bir sonraki iş istasyonuna taşınmaktadır. Montaj hattına yeni bir parçanın girişi, ancak ve ancak, başlangıç iş istasyonunda bulunan parça, bir sonraki iş istasyonuna transfer edildikten sonra mümkün olmaktadır. Son iş istasyonunda işlem gören parça ise konveyörden alınarak test aşamasına geçmek için sistemden çıkartılmaktadır.

3.1. Montaj Hattına İlişkin Veriler

Bir elektronik firmasının arka kapak montajı yapan üretim hattında gerçekleştirilen bu çalışmada, tanımlanan 41 iş elemanı bulunmaktadır. İş elemanlarına ilişkin açıklamalar Ek-1.'de, iş elemanları arasındaki öncelik ilişkileri ise Şekil 1.'de verilmektedir.

Şekil 1: Öncelik İlişkileri Diyagramı



İş elemanlarına ilişkin süreleri tespit edebilmek için, üretim sürecinden her iş elemanı için 30 gözlem alınmıştır. Bu gözlemlerin sayı olarak yeterli olup olmadığına ilişkin testler yapılmış ve her iş elemanı için alınan 30'ar gözlemin yeterli olduğu görülmüştür. Bu gözlemlerden elde edilen ortalama işlem süreleri Tablo 1.'de gösterilmektedir.

Tablo 1: İş Elemanlarının Ortalama Süreleri

İş Elemanı No.	Ortalama Süre (saniye)	İş Elemanı No.	Ortalama Süre (saniye)
1	8.42	22	3.32
2	3.62	23	7.20
3	1.43	24	13.40
4	3.62	25	1.81
5	3.41	26	2.57
6	3.28	27	3.72
7	3.73	28	3.68
8	14.50	29	3.91
9	1.68	30	7.73
10	2.00	31	4.50
11	2.94	32	6.73
12	3.12	33	2.76
13	2.25	34	2.56
14	10.64	35	7.09
15	9.53	36	16.64
16	5.22	37	16.53
17	2.57	38	5.29
18	2.87	39	3.10
19	3.95	40	4.55
20	3.12	41	2.73
21	3.61		

Birlikte aynı iş istasyonunda yapılması gereken iş elemanı çiftleri sırasıyla, 6-7, 18-19, 20-21 numaralı iş elemanlarıdır. Ek-1'de yer alan iş elemanlarına ilişkin açıklamalar incelendiğinde bu iş elemanı çiftlerinin sırasıyla, montajı yapılacak olan elektronik kartın montaja hazır hale getirilmesi ve bu kartın ilgili yere montajının yapılması şeklinde olduğu görülmektedir. Eğer bu iş elemanı çiftleri birbirinden ayrılırsa, kartların bir iş istasyonunda hazırlanıp başka bir iş istasyonunda montajının yapılması gibi bir durum ortaya çıkabilir. Bu durum, elektronik kartın ilgili iş istasyonuna taşınırken kaybolmasına veya zarar görmesine sebep olabilir. Bu nedenle, belirtilen iş elemanı çiftlerinin birlikte, aynı iş istasyonunda yapılması istenmektedir. Farklı iş istasyonlarında yapılması zorunlu olan iş elemanı çiftleri 14-15 numaralı iş elemanlarıdır. Bu iki iş elemanının yapılış pozisyonuyla ilgili farklılıklardan dolayı, aynı iş istasyonunda yer alması istenmemektedir. İstasyonlarda tek başına yapılması gereken iş elemanları ise 8 ve 24 numaralı iş elemanları olarak belirlenmiştir. Bu iş elemanları sırasıyla ışık/titreşim testi ve robot ile kart montajıdır. Bu iş elemanlarının yapıldığı iş istasyonlarında başka iş elemanlarının yer alması, yapılan iş elemanlarının hassasiyeti açısından istenmemektedir.

Montaj hattında toplam 8 adet ekipman bulunmaktadır. Bu ekipmanların hangi iş istasyonlarında buldukları, hangi iş elemanlarının yapılmasında kullanıldıkları bilinmektedir ve Tablo 2.'de gösterilmiştir. Genel olarak, firmanın günlük operasyonları için, bu ekipmanların sürekli yer değiştirmesi söz konusu değildir. Ancak mecburi sebepler nedeni ile bazı ekipmanların (1-“Test cihazı” ve 6-“Robot” numaralı ekipmanlar hariç) yerleri değiştirilebilir.

Tablo 2: Ekipman Listesi

Ekipman No.	İş Elemanı No.	İş Elemanının Açıklaması	İstasyon No.
1	8	Işık ve titreşim testi	4
2	9	Barkod ile ışık testinde hata olup olmadığını belirleme	5
3	22	Kartların modelle eşleşmesi için barkod okuyucusu ile okutma	7
4	18	Güç kartlarını kırarak ayırıştırma	6
5	20	Ana kartı kırarak ayırıştırma	7
6	24	Robot ile kartların montajı	8
7	35	Arka kapağı kapatma	16
8	10	Panel eşleştirme barkodunu okutma	6

İşçilerin yeteneklerine göre yapabildikleri iş elemanları Tablo 3.'de özetlenmiştir. Mevcut durumda montaj hattındaki iş elemanı-ış istasyonu ve işçi-ış istasyonu atamaları ise Tablo 4.'de verilmiştir. Tablo 4.'de görüldüğü üzere, montaj hattında mevcut durumda 16 işçi çalışmaktadır. 6, 12 ve 13 numaralı işçiler montaj hattına ilişkin yan görevleri yerine getirmektedirler. 3, 14 ve 15 numaralı iş istasyonlarına herhangi bir iş elemanı/işçi ataması yapılmamıştır. Montaj hattını kısıtlayan 17 numaralı iş istasyonunun toplam iş istasyonu süresi 16.64 saniyedir. Bu durumda 10 saatlik (36000 saniye) bir vardiyada yaklaşık olarak 2164 adet ürün üretilmesi beklenmektedir. Ancak, bu üretim adedine ulaşmak, iş istasyonları arası konveyör hareketi, kısıtlı ara stok alanları ve işlem sürelerindeki stokastik değişkenlik gibi faktörler nedeni ile mümkün olmamaktadır. Bu durumda montaj hattının etkinliği %80.88 olarak hesaplanabilir. Mevcut durumda montaj hattının vardiyalık üretim miktarı ortalama 1700 adet olarak gerçekleşmektedir. İlgili montaj hattı için, 10 saatlik vardiyadaki üretim hedefi yönetim tarafından 1800 adet olarak belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşabilmek için montaj hattının yeniden dengelenmesi gerekmektedir.

Tablo 3: İşçilerin Yapabildikleri İş Elemanları

İşçi No.	İş Elemanı No.	İşçi No.	İş Elemanı No.
1	1-7 arası iş elemanları	11	1-8, 34-41 arası iş elemanları
2	1-8 arası iş elemanları	12	9-14 arası iş elemanları
3	8, 9, 11, 12, 13, 16, 17	13	16-22 arası iş elemanları
4	8-22 arası iş elemanları	14	23, 25-37 arası iş elemanları
5	17-22 arası iş elemanları	15	36-41 arası iş elemanları
6	10, 11, 12, 13, 14, 16, 17	16	Bütün iş elemanları
7	25-31 arası iş elemanları	17	1-8 arası iş elemanları, 22, 23, 25-41 arası iş elemanları
8	25-34 arası iş elemanları	18	9-20 arası iş elemanları
9	15, 23, 29-34 arası iş elemanları	19	24
10	15, 23, 34-41 arası iş elemanları		

Tablo 4: İstasyonlara Göre Mevcut İş Elemanı ve İşçi Atamaları

İstasyon No.	Ekipman No.	Atanan İşçi No.	Atanan İş Elemanı No.	Toplam iş istasyonu süresi (saniye)
1	-	1	1, 2, 3	13.47
2	-	2	4, 5, 6, 7	14.04
3	-	-	-	-
4	1	3	8	14.50
5	2	4	9, 11, 12, 13,16	15.21
6	4, 8	16	10, 17, 18, 19	11.39
7	3, 5	5	20, 21, 22	10.05
8	6	19	24	13.40
9	-	18	14	10.64
10	-	7	25, 26, 27, 28	11.78
11	-	9	23, 29, 31	15.61
12	-	8	30, 33	10.49
13	-	10	15, 34	12.09
14	-	-	-	-
15	-	-	-	-
16	7	14	32, 35	13.82
17	-	17	36	16.64
18	-	11	37	16.53
19	-	15	38, 39, 40, 41	15.67

4. MONTAJ HATTININ BENZETİM İLE MODELLENMESİ

Montaj hattı için benzetim modeli geliştirmenin sebebi, matematiksel modelde dikkate alınamayan, iş istasyonları arası konveyör hareketi, ara stok alanları ve işlem sürelerindeki stokastik değişkenlik gibi faktörleri de dikkate alabilmektir. Bu sayede, matematiksel model ile elde edilen iş elemanı-ış istasyonu atamalarının, montaj hattını, gerçek hayat kısıtları altında, istenilen hedeflere ulaştırıp ulaştırmadığı test edilebilecektir. Bu amaç için geliştirilen benzetim modeli, matematiksel model ile elde edilen iş elemanı-ış istasyonu atamalarını girdi olarak kullanmaktadır. Bu girdi ile çalışan benzetim modeli, istenilen zamanda hedeflenen çıktı miktarına ulaşabiliyor ise matematiksel modelin elde ettiği sonuçlar pratikte uygulanabilir demektir. Eğer benzetim modeli ile istenilen üretim hedefine ulaşamıyorsa, pratikte olurlu çözüm üretebilecek olan yeni öneriler, geliştirilmiş olan benzetim modelinde test edilebilirler. Benzetim modelinin konunun uzmanı olmayan montaj hattı yöneticisi tarafından da kolayca kullanılabilmesi için,

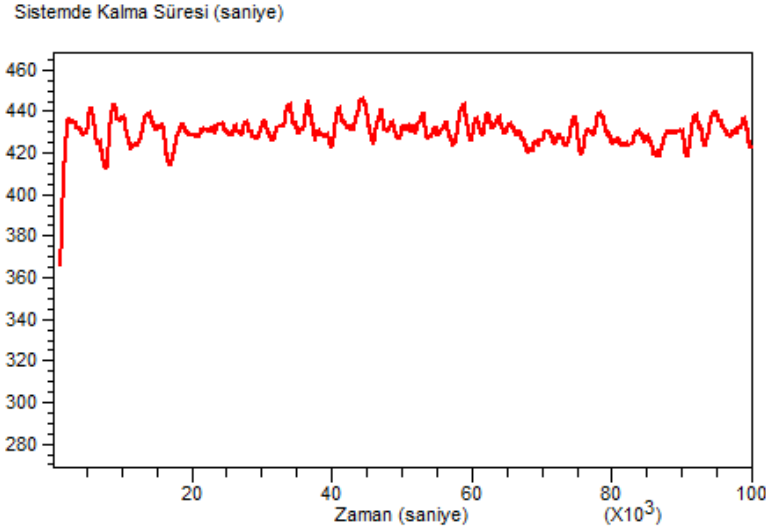
benzetim modeli parametrik ve genel olarak tasarlanmıştır. Benzetim modelinin, farklı iş elemanı-ış istasyonu atamalarına göre yeniden düzenlenebilmesi için, modelin içinde iş istasyonu numaralarını gösteren ilgili yere o iş istasyonuna atanan iş elemanlarının numaralarının yazılması yeterli olmaktadır.

Bu montaj hattının benzetim modelini geliştirebilmek için yapılan çalışmalar üç aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, 41 adet iş elemanının her birine ilişkin alınmış olan 30'ar gözlemin, hangi istatistiksel dağılımlara uygunluk gösterdiği tespit edilmiştir. Bu işlem için ARENA 15.0 benzetim yazılımının "Input Analyzer" modülü kullanılmıştır. Her bir işe ilişkin alınmış olan gözlemlere, ilgili modülde yer alan Ki-kare iyi uyum testi uygulanmış ve bu gözlem değerlerinin Tablo 5.'de verilen istatistiksel dağılımlara uygunluk gösterdiği belirlenmiştir. Çalışmanın ikinci aşamasında, Bölüm 3.'de verilmiş olan montaj hattının işleyişine ilişkin bilgiler ve veriler kullanılarak montaj hattının benzetim modeli oluşturulmuştur. Modeli oluşturmak için ARENA 15.0 benzetim yazılımı kullanılmıştır. Herhangi bir iş istasyonuna atanan iş elemanlarının toplam süresine ilişkin istatistiksel dağılım, o iş istasyonuna atanan her bir işin süresine ilişkin istatistiksel dağılımların toplamı olarak ifade edilmiştir. Çalışmanın üçüncü aşamasında ise, yapılacak olan istatistiksel analizlere temel oluşturacak olan "Benzetim Modeli Tekrar Süresi (BMTSü)", "Benzetim Modeli Isınma Süresi (BMIS)" ve "Benzetim Modeli Tekrar Sayısı (BMTSa)" belirlenmiştir. Montaj hattına ilişkin ilgilenilen performans ölçüleri "Vardiyalık Çıktı Sayısı (VÇS)" ve "Çevrim Süresi (C)" olduğu için, BMTSü, 10 saatlik vardiya süresi ve BMIS'in toplamına eşit olmalıdır. BMIS'i belirleyebilmek için, sisteme ilişkin ARENA modeli 100000 saniye için çalıştırılarak, bu süre içinde sistemden çıkan tüm parçaların, sistemden ne zaman çıktıklarına ve sistemde ne kadar süre kaldıklarına ilişkin veri çiftleri, ARENA 15.0 benzetim yazılımı "Output Analyzer" modülü ile kayıt edilmiş ve Şekil 2.'de verilen grafik elde edilmiştir.

Tablo 5: İş Elemanı Sürelerinin İstatistiksel Dağılımları

İş Elemanı No.	İş Elemanı Sürelerinin Dağılımları (saniye)	İş Elemanı No.	İş Elemanı Sürelerinin Dağılımları (saniye)
1	NORM(8.42, 1.26)	22	NORM(3.32, 0.984)
2	ERLA(0.905, 4)	23	4 + LOGN(3.25, 1.86)
3	0.19 + GAMM(0.462, 2.69)	24	13.4
4	1.44 + 5.02*BETA(1.46, 1.77)	25	1 + 1.87*BETA(1.29, 1.65)
5	2+5*BETA(0.896, 2.11)	26	1+ 3.81*BETA(1.21, 1.7)
6	TRIA(1.48, 3.87, 4.89)	27	2.04 + LOGN(1.7, 0.823)
7	TRIA(2, 2.67, 6.55)	28	2 + WEIB(1.87, 2.04)
8	12 + 5.86*BETA(1.91, 2.43)	29	1+ LOGN(3, 2.25)
9	0.62 + WEIB(1.2, 1.58)	30	5 + ERLA (1.366, 2)
10	TRIA(1, 2.17, 3.35)	31	TRIA(2, 4.51, 6.99)
11	1.15 + 3.85*BETA(1.81, 2)	32	NORM(6.73, 2.07)
12	NORM(3.12, 1.4)	33	1.32 + LOGN (1.47, 0.903)
13	1 + WEIB(1.4, 1.61)	34	1 + 4*BETA(0.983, 1.49)
14	8 + 5.99*BETA(0.972, 1.23)	35	TRIA(4, 8.2, 10)
15	NORM(9.53, 1.34)	36	NORM(16.64, 1.77)
16	NORM(5.22, 1.15)	37	TRIA(13, 15.6, 21)
17	1.21 + ERLA(0.678, 2)	38	2 + GAMM(1.51, 2.17)
18	1 + 6*BETA(0.696, 1.53)	39	NORM(3.10, 0.552)
19	2 + EXPO(1.95)	40	2.54 + GAMM(0.532, 3.78)
20	TRIA(1.52, 2.88, 4.62)	41	1.1+3.57*BETA(1.52,1.77)
21	2 + WEIB(1.83, 1.9)		

Şekil 2: BMIS'in Belirlenmesine İlişkin Grafik



Şekil 2.'de, veri çiftlerine uygulanmış olan 50 gözlemlilik hareketli ortalamalar gösterilmektedir. Bu şekilden de anlaşılacağı üzere, ilk 5000 saniyelik süre içinde, parçalar çok beklemeksizin sistemden çıktığı için sistemde kalma süresi göreceli olarak küçük olmakta, sonrasında ise y ekseninde 430 saniye dolaylarında dengeye ulaşmaktadır. Bu sebep ile BMIS 5000 saniye, BMTSü ise bir vardiyaya karşılık gelen 36000 saniye ile 5000 saniyenin toplamı olan 41000 saniye olarak belirlenmiştir. BMTSa ise 20 olarak kabul edilmiştir. Bunun sebebi, benzetim modeli ile yapılan pilot çalışmalarda, ilgilenilen performans ölçüleri, VÇS ve C'nin farklı tekrarlarında çok fazla değişkenlik göstermemesidir. Bu analizler sonucunda, Tablo 4.'de verilmiş olan mevcut duruma ilişkin iş elemanı-ış istasyonu atamaları, benzetim modelinde girdi olarak kullanıldığında ve 20 tekrar yapıldığında Tablo 6.'da özetlenmiş olan sonuçlar bulunmuştur.

Tablo 6: Benzetim Modeli Sonuçları (Mevcut Durum)

	Ortalama	Minimum	Maksimum	(*)%95 GA alt	(*)%95 GA üst
C (saniye)	21.017	20.912	21.102	20.996	21.038
VÇS (adet)	1712.2	1705	1721	1710.45	1713.95

(*)%95 GA alt: %95 Güven aralığı alt sınırı, %95 GA üst: %95 Güven aralığı üst sınırı

Mevcut duruma ilişkin atamaları içeren Tablo 4.'e göre, C'nin 16.64 saniye ve VÇS'nin 2164 adet olması beklenirken, gerçek koşulları da dikkate alan mevcut sisteme ilişkin benzetim modelinin, Tablo 6.'da da gösterildiği gibi, 21.017 saniyelik bir C'ye ve 1712.2 adetlik bir VÇS'ye sahip olduğu görülmektedir. Bir vardiyada 2164 adetlik üretim miktarına ulaşamamanın sebepleri, iş istasyonları arası konveyör hareketi, iş istasyonları arası bir adetlik kısıtlı ara stok alanları ve işlem sürelerindeki stokastik değişkenlik gibi faktörlerdir. Mevcut sistemin benzetim modelinin çalıştırılmasıyla elde edilen 1712.2 adetlik ortalama VÇS, mevcut durumda montaj hattının vardiyalık üretim miktarı olan ortalama 1700 adet ile paralellik göstermektedir.

5. DENEYSEL ÇALIŞMALAR

İlgili montaj hattı için, 10 saatlik vardiyadaki üretim hedefi 1800 adet olarak belirlenmiştir. Bu durumda montaj hattına ilişkin C'nin 20 saniyenin altında olması beklenmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, matematiksel model sonucunda elde edilmiş olan iş elemanı-ış istasyonu atamaları ile istenilen VÇS'ye ulaşmanın mümkün olmayabileceğidir. Bu farklılık, daha önce de açıklandığı gibi, matematiksel modelde dikkate alınamayan konveyörle taşıma, ara stok kapasitesi ve stokastik iş elemanı süreleri gibi faktörlerden kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, öncelikle matematiksel model mevcut koşullar için Bölüm 3.'de verilmiş olan veriler için çözülecek, sonrasında modelden elde edilen iş elemanı-ış istasyonu atamaları, yukarıdaki faktörleri de dikkate alan benzetim modeline girdi olacaktır. Benzetim modeli 20 tekrar için çalıştırılıp VÇS ve C tahmin edildiğinde, eğer hedeflenen VÇS ve C'ye ulaşamadı ise problemin çözümü için yeni önerilere gereksinim olduğu ortaya çıkmış olacaktır.

Problemin matematiksel model ile çözümü aşamasında, Bölüm 2., Eşitlik 1.'de verilen amaç fonksiyonunda yer alan k_1 ve k_2 amaç fonksiyonu katsayılarının değerleri sırasıyla 1000 ve 1 olarak alınmıştır. Bu amaç fonksiyonu ile yapılmak istenen öncelikli olarak C'yi enküçükleme, sonrasında ise montaj hattına atanan toplam işçi sayısını enküçükleme. k_1 ve k_2 değerlerinin bu şekilde alınmasının sebebi şöyle açıklanabilir; çalışmada iş elemanı süreleri 0.01 saniyelik hassasiyette verilmiştir (16.64 saniye gibi). Çevrim süresinde sağlanacak 0.01 saniyelik bir iyileşmenin bu amaç fonksiyonundaki kazancı 10 birim

olacaktır. Montaj hattına atanan toplam işçi sayısını bir işçi azaltmanın kazancı ise 1 birim olacaktır. k_1 ve k_2 amaç fonksiyonu katsayıları arasındaki oran 1000 olarak belirlendiği takdirde, çevrim süresinin mevcut kısıtlar altında en düşük seviyeye indirilmesinden sonra iş istasyonu sayısının enküçüklenmeye çalışılması garanti edilmiş olur. Bir başka deyişle, çevrim süresinin enküçüklenmesine, montaj hattına atanan işçi sayısının enküçüklenmesine göre öncelik verilmiş olur.

Yukarıdaki açıklamalara dayanarak, öncelikle, önerilen tamsayı programlama modeli, LINGO 15.0 optimizasyon yazılımı ile Intel Core I7 – 2.90 GHz işlemcili ve 12 GB hafızaya sahip bir bilgisayarda, 15163 değişken ve 18981 kısıt ile 102 saniyede çözülmüş ve C 16.64 saniye, atanan işçi sayısı ise 15 olarak bulunmuştur. Bu durumda VÇS yaklaşık olarak 2164 adettir. Bu miktar 1800 adetlik hedefin çok üstünde görünmektedir. Ancak, ilgilenilen problemde kullanılan iş elemanları süreleri sebebiyle, k_1 ve k_2 amaç fonksiyonu katsayıları arasındaki oran 1000 olmasa da mevcut amaç fonksiyonuyla elde edilen aynı çevrim süresi ve aynı işçi sayısına ulaşılabilir. Bu durumu gözlemleyebilmek için k_1 ve k_2 amaç fonksiyonu katsayıları arasındaki oran 100, 50 ve 10 olacak şekilde değiştirilerek, matematiksel model yeniden çözülmüştür. Elde edilen sonuçlarda, ulaşılan çevrim süresi ve işçi sayısı değerlerinin, k_1 ve k_2 amaç fonksiyonu katsayıları arasındaki oran 1000 olduğu zaman elde edilen değerlerle aynı olduğu görülmüştür. Hangi iş istasyonuna, hangi işçi ve iş elemanlarının atandığı Tablo 7.'de görülmektedir.

Tablo 7.'de görüleceği üzere, 17 numaralı iş istasyonu, en uzun toplam iş istasyonu süresine sahip darboğaz iş istasyonudur. Bu çözümde, 5, 7, 12 ve 18 numaralı işçiler montaj hattına atanmamıştır ve yan görevlerde çalışmaları sağlanacaktır. Ayrıca, fiziksel olarak, 3, 13, 14 ve 15 numaralı iş istasyonlarına herhangi bir iş elemanı atanmamıştır. Bu iş istasyonları boş iş istasyonu olarak kalacaklardır. Aynı iş istasyonunda yapılması gereken iş elemanları, 6-7, 18-19 ve 20-21, sırası ile 2, 6 ve 7 numaralı iş istasyonlarına atanmışlardır. Farklı iş istasyonlarında yapılması istenen 14 ve 15 numaralı iş elemanları sırası ile 10 ve 12 numaralı iş istasyonlarına atanmışlardır. 8 ve 24 numaralı iş elemanları ise söylendiği gibi tek olarak 4 ve 8 numaralı iş istasyonlarında bulunmaktadır. Bu durumda montaj hattının etkinliği %86.27'dir. Ekipman kullanımı gerektiren iş elemanlarının ilgili iş istasyonlarına atandığı da Tablo 7.'de görülmektedir.

Tablo 7: Matematiksel Model Sonuçları (Birinci Durum)

İstasyon No.	Ekipman No.	Atanan İşçi No.	Atanan İş Elemanı No.	Toplam iş istasyonu süresi (saniye)
1	-	1	2, 3, 4, 5	12.08
2	-	2	1, 6, 7	15.43
3	-	-	-	-
4	1	3	8	14.50
5	2	4	9, 11, 12, 13, 16	15.21
6	4, 8	16	10, 18, 19, 23	16.02
7	3, 5	13	17, 20, 21, 22	12.62
8	6	19	24	13.40
9	-	8	25, 26, 28, 33	10.82
10	-	6	14	10.64
11	-	14	27, 29, 30	15.36
12	-	9	15, 31, 34	16.59
13	-	-	-	-
14	-	-	-	-
15	-	-	-	-
16	7	17	32, 35	13.82
17	-	11	36	16.64
18	-	10	37	16.53
19	-	15	38, 39, 40, 41	15.67

Tablo 7.'de verilmiş olan iş elemanı-ış istasyonu atamaları, benzetim modelinde girdi olarak kullanıldığında ve 20 tekrar yapıldığında Tablo 8.'de özetlenmiş olan sonuçlar bulunmuştur.

Tablo 8: Benzetim Modeli Sonuçları (Birinci Durum)

	Ortalama	Minimum	Maksimum	(*)%95 GA alt	(*)%95 GA üst
C (saniye)	21.029	20.964	21.105	21.008	21.050
VÇS (adet)	1711.40	1705	1717	1709.73	1713.07

(*)%95 GA alt: %95 Güven aralığı alt sınırı, %95 GA üst: %95 Güven aralığı üst sınırı

Tablo 8.'den de görüleceği üzere, matematiksel modelin çözümünden elde edilen iş elemanı-ış istasyonu atamaları ile gerçek koşullar altında istenilen C ve VÇS'ye ulaşamamaktadır. Bu noktada, yeni bir çözüm önerisine gereksinim duyulduğu açıktır. Yeni bir çözüm önerisi sunabilmek için matematiksel model

sonuçları daha detaylı analiz edildiğinde, montaj hattını kısıtlayan 17 numaralı iş istasyonuna sadece 36 numaralı iş elemanının atandığı ve montaj hattına ilişkin C'nin de 36 numaralı iş elemanının süresi olduğu görülmüştür. Bu sebeple iş istasyonu sayısı artırılrsa bile, 16.64 saniyelik 36 numaralı iş elemanı daha küçük parçalara bölünmedikçe, montaj hattına ilişkin C'nin daha düşük bir değer alması mümkün olmayacaktır. 36 numaralı iş elemanı, cihazın arka kapağının 6 vida ile kapatılması işlemidir. 37 numaralı iş elemanı da benzer biçimde tanımlandığından dolayı, arka kapağın kapatılabilmesi için toplamda 12 vidalama işinin yapılması gerekmektedir. Bu aşamada, 17 numaralı iş istasyonu darboğaz olmaktan çıkarabilmek için, toplamda 12 vidalama işini, her birinde 4 vidalama olan 3 işe ayırmak bir çözüm önerisi olabilir. Bu çözüm önerisinde, yeni durumda içinde 4 vidalama işi bulunan 36 ve 37 numaralı iş elemanlarına ek olarak yine içinde 4 vidalama işi bulunan 42 numaralı yeni bir iş elemanı tanımlanmıştır. Yeni probleme, 42 numaralı iş elemanının öncelik ilişkileri de dahil edilerek (42'den önce 35 numaralı iş elemanı, 42'den sonra 38 ve 39 numaralı iş elemanları gelecek şekilde) her üç iş elemanının süreleri, eski durumdaki 36 ve 37 numaralı iş elemanlarının toplam süresinin üçe bölümü ile güncellenmiştir. Sonuç olarak 36, 37 ve 42 numaralı iş elemanlarının süreleri 11.06 saniye olarak hesaplanmıştır (Bu durum için yapılan gözlem ve testler sonunda, bu iş elemanlarının sürelerine ilişkin istatistiksel dağılımlar ise 8.38+WEIB(3.02, 2.44) olarak belirlenmiştir). Ayrıca, 36 ve 37 numaralı iş elemanlarını yapabilecek olan tüm işçilerin (10, 11, 14, 15, 16 ve 17 numaralı işçiler) 42 numaralı yeni işi de yapabileceği varsayılmıştır. Ancak, 7 numaralı ekipmanın yerleşik olarak 16 numaralı iş istasyonunda bulunuyor olması, 35 numaralı işin 7 numaralı ekipman kullanılarak yapılmak zorunda olması ve 35 numaralı iş elemanı yapılmadan, daha büyük numaralı iş elemanlarının öncelik ilişkileri gereği yapılamayacak olması sebepleri ile 7 numaralı ekipmanın yeri değiştirilmeden, bu montaj hattından daha düşük bir C elde etmek, daha az süreli yeni 36, 37 ve 42 numaralı iş elemanlarına rağmen mümkün olmayacaktır. Bu durum şu şekilde açıklanabilir; elimizde 16 numaralı iş istasyonundan itibaren yapılması gereken iş elemanları, yukarıda belirtilen sebeplerden dolayı, 35, 36, 37, 42, 38, 39, 40 ve 41 numaralı iş elemanlarıdır. Tüm montaj hattının çevrim süresinin 16.64' ten daha küçük olabilmesi için, bu 8 iş elemanının, 16.64 saniyeden daha küçük toplam iş istasyonu süreleri ile geri kalan 4 iş istasyonuna (16, 17, 18 ve 19 numaralı iş istasyonları) atanabilmesi gerekmektedir. Öncelik ilişkileri ve iş elemanı süreleri sebebi ile böyle bir durum hiçbir zaman sağlanamamaktadır. Belirtilen 8 işin, 4 iş istasyonu yerine 5 iş istasyonuna atanabilme esnekliğini sağlamak için 7 numaralı ekipmanın 15 numaralı iş istasyonuna taşınması gerekmektedir. Bu yeni düzenleme önerisine göre matematiksel model bu yeni koşullar altında tekrar çalıştırılmış ve 17 işçi ile 14.5 saniyelik C'ye ulaşılmıştır. Yeni duruma ilişkin sonuçlar Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Matematiksel Model Sonuçları (İkinci Durum)

İstasyon No.	Ekipman No.	Atanan İşçi No.	Atanan İş Elemanı No.	Toplam iş istasyonu süresi (saniye)
1	-	1	1, 2, 3	13.47
2	-	2	4, 5, 6, 7	14.04
3	-	-	-	-
4	1	3	8	14.50
5	2	12	9, 11, 12, 13	9.99
6	4, 8	16	10, 16, 18, 19	14.04
7	3, 5	5	17, 20, 21, 22	12.62
8	6	19	24	13.40
9	-	-	-	-
10	-	4	14	10.64
11	-	9	23, 33, 34	12.52
12	-	7	26, 27, 28, 31	14.47
13	-	8	25, 29, 30	13.45
14	-	18	15	9.53
15	7	17	32, 35	13.82
16	-	14	36	11.06
17	-	15	42	11.06
18	-	10	37, 39	14.16
19	-	11	38, 40, 41	12.57

Tablo 9'da da görüleceği üzere, 4 numaralı iş istasyonu darboğaz iş istasyonudur. Bu çözümde 6 ve 13 numaralı işçiler atanmamıştır. Fiziksel olarak iş elemanı atanmayan iş istasyonları 3 ve 9 numaralı iş istasyonlarıdır. Bu durumda montaj hattının etkinliği %87.35 olarak elde edilir. Bu tabloda verilmiş olan iş elemanı-ış istasyonu atamaları, benzetim modeline girdi olarak kullanıldığında ve 20 tekrar yapıldığında Tablo 10'da özetlenmiş olan sonuçlar bulunmuştur.

Tablo 10: Benzetim Modeli Sonuçları (İkinci Durum)

	Ortalama	Minimum	Maksimum	(*)%95 GA alt	(*)%95 GA üst
C (saniye)	18.943	18.854	19.052	18.916	18.971
VÇS (adet)	1899.90	1889	1909	1897.13	1902.67

(*)%95 GA alt: %95 Güven aralığı alt sınırı, %95 GA üst: %95 Güven aralığı üst sınırı

Tablo 10.'dan da görüleceği üzere, matematiksel modelin çözümünden elde edilen iş elemanı-ış istasyonu atamaları ile gerçek koşullar altında istenilen C ve VÇS'ye fazlası ile ulaşılabilir. Ancak ilk duruma göre montaj hattına fazladan 2 işçi daha atanmıştır. Daha önce, genel olarak montaj hattında 16 işçinin görev aldığı ve geri kalan 3 işçinin yan görevlere atandığı belirtilmişti. Bu koşulu da sağlayan bir çözüme ulaşabilmek için, zaten olması gerektiğinden daha yüksek bir şekilde elde edilen VÇS'yi istenilen seviyeye indirebilmek için üçüncü bir durum tasarlanmıştır. Üçüncü durumda, matematiksel modele C'nin 15 saniyeden küçük veya eşit olması kısıtı eklenerek, model sadece işçi sayısını enküçüklemek için çalıştırılmıştır. Bu modele ilişkin sonuçlar Tablo 11.'de verilmiştir. Tablo 11.'de de görüleceği üzere, yeni durumda montaj hattında 16 işçi çalışmaktadır ve 5 numaralı iş istasyonu 14.94 saniyelik toplam iş istasyonu süresi ile darboğaz iş istasyonudur. Bu çözümde 5, 12 ve 13 numaralı işçiler atanmamıştır. Fiziksel olarak iş elemanı atanmayan iş istasyonları ise 3, 10 ve 12 numaralı iş istasyonlarıdır. Bu durumda montaj hattının etkinliği %90.08'dir. İkinci duruma göre, montaj hattına atanan toplam işçi sayısı, bir işçi azalmış olmasına ve genelde kullanılan işçi sayısı ile uyumlu hale gelmiş olmasına rağmen, yeni durumun gerçek koşullar altında istenilen hedeflere ulaşip ulaşmadığının benzetim modeli ile tekrar test edilmesi gerekmektedir. Tablo 11.'de verilmiş olan iş elemanı-ış istasyonu atamaları, benzetim modeline girdi olarak kullanıldığında ve 20 tekrar yapıldığında Tablo 12.'de özetlenmiş olan sonuçlar bulunmuştur.

Tablo 11: Matematiksel Model Sonuçları (Üçüncü Durum)

İstasyon No.	Ekipman No.	Atanan İşçi No.	Atanan İş Elemanı No.	Toplam iş istasyonu süresi (saniye)
1	-	1	1, 2, 3	13.47
2	-	2	4, 5, 6, 7	14.04
3	-	-	-	-
4	1	3	8	14.50
5	2	16	9, 11, 12, 23	14.94
6	4, 8	18	10, 16, 18, 19	14.04
7	3, 5	4	17, 20, 21, 22	12.62
8	6	19	24	13.40
9	-	6	13, 14	12.89
10	-	-	-	-
11	-	7	25, 27, 28, 31	13.71
12	-	-	-	-
13	-	8	26, 29, 30	14.21
14	-	9	15, 33, 34	14.85
15	7	17	32, 35	13.82
16	-	14	36	11.06
17	-	10	42	11.06
18	-	11	37, 39	14.16
19	-	15	38, 40, 41	12.57

Tablo 12: Benzetim Modeli Sonuçları (Üçüncü Durum)

	Ortalama	Minimum	Maksimum	(*)%95 GA alt	(*)%95 GA üst
C (saniye)	19.652	19.537	19.718	19.630	19.674
VÇS (adet)	1831.30	1825	1842	1829.21	1833.39

(*)%95 GA alt: %95 Güven aralığı alt sınırı, %95 GA üst: %95 Güven aralığı üst sınırı

Tablo 12.'de de görüleceği üzere, üçüncü durumda, matematiksel model ile elde edilen minimum işçi atamalı (16 işçi) çözüm ile 1800 adetlik üretim hedefine ulaşmak mümkün olmuştur. Benzetim modeli sonuçlarına göre, C'nin 20 saniyenin biraz altında ve bunun sonucu olarak da VÇS'nin 1800 adedin biraz üzerinde olduğu üçüncü durum 16 işçi ile en iyi durum olarak görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışma, bir elektronik firmasına ilişkin montaj hattında, iş elemanlarının/işçilerin iş istasyonlarına atanarak montaj hattının dengelenmesi problemini ele almıştır. Mevcut montaj hattı üzerinde fiziksel olarak yerleştirilmiş 19 iş istasyonu, bu iş istasyonlarına atanmış 41 iş elemanı ve 16 işçi, ilgili iş istasyonlarına yerleştirilmiş 8 ekipman bulunmaktadır. Mevcut montaj hattı düzenlemesi tecrübeye dayalı olarak yapıldığı için, üretim hattının günlük üretim hedefine ulaşması konusunda sorunlar yaşanmaktadır. Bu sorunları çözebilmek için, ilk aşamada, problemin özelliklerine uygun yeni bir doğrusal tamsayılı programlama modeli geliştirilmiştir. Matematiksel modelin amacı, hem çevrim süresini hem de montaj hattında çalışan toplam işçi sayısını en küçükmektir. Modelin çözülmesi sonucunda işçi-iş istasyonu ve iş elemanı-iş istasyonu atamaları elde edilmektedir. İkinci aşamada ise, geliştirilen modelin sonuçlarını, önerilen matematiksel modelde dikkate alınamayan, iş istasyonları arası konveyör hareketi, ara stok alanları ve işlem sürelerindeki stokastik değişkenlik gibi faktörlerin bulunduğu gerçek çalışma koşulları altında, vardiyalık 1800 adet olan üretim hedefine ulaşıp ulaşılamadığını test edebilmek için bir benzetim modeli geliştirilmiştir. Bu benzetim modeli, ilk aşamada elde edilen iş elemanı-iş istasyonu atamalarını girdi olarak almaktadır. LINGO optimizasyon ve ARENA benzetim yazılımları kullanılarak yapılan deneysel çalışmalar sonucunda, üretim hedefini en düşük işçi sayısı ile sağlayan iş elemanı-iş istasyonu ve işçi-iş istasyonu atamaları elde edilerek mevcut sisteme ilişkin problem çözülmüştür. Gerçek bir montaj hattına ilişkin bir problemin tüm özelliklerini ve gerçek hayat koşulları altındaki tüm kısıtlarını dikkate alan bir matematiksel model geliştirmek çok zor, hatta olanaksızdır. Böyle bir model geliştirilebiliyor bile olsa, çözülecek olan problemin karmaşıklığı önemli derecede artmaktadır. Montaj hattının tüm özellikleri dikkate alınmadığında ise, bu montaj hattının performansını doğru tahmin etmek, matematiksel model ile mümkün olmamaktadır. Bu yüzden, matematiksel model ve benzetim modelinin birlikte kullanımı ile matematiksel modelden elde edilen çözümlerin gerçek performanslarını test etme olanağı ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

- Ağpak, K. ve Gökçen H. (2005), "Assembly Line Balancing: Two Resource Constrained Case", *International Journal of Production Economics*, 96, 129-140.
- Araújo, F.F.B., Costa, A. M. ve Miralles, C. (2012), "Two Extensions for the ALWABP: Parallel Stations and Collaborative Approach", *International Journal of Production Economics*, 140, 483-495.
- Chaves, A. A. , Lorena, L. A. N. ve Miralles, C. (2009), "Hybrid Metaheuristic for the Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem", (Ed.) M.J. Blesa, C. Blum, L.D. Gaspero, A. Roli, M. Sampels ve A. Schaerfs, *Hybrid Metaheuristics*, Berlin Heidelberg: Springer, 1-14.
- Corominas, A., Ferrer, L. ve Pastor, R. (2011), "Assembly Line Balancing: General Resource-Constrained Case", *International Journal of Production Research*, 49(12), 3527-3542.
- Costa, A.M. ve Miralles, C. (2009), "Job Rotation in Assembly Lines Employing Disabled Workers", *International Journal of Production Economics*, 120, 625-632.
- Çil, Z.A., Mete, S. ve Ağpak, K. (2017), "Analysis of the Type II Robotic Mixed-Model Assembly Line Balancing Problem", *Engineering Optimization*, 49, 990-1009.
- Daoud, S., Chehade, H., Yalaoui, F. ve Amodeo, L. (2014), "Solving a Robotic Assembly Line Balancing Problem Using Efficient Hybrid Methods", *Journal of Heuristics*, 20, 235-259.
- Gao, J., Sun, L., Wang, L. ve Gen, M. (2009), "An Efficient Approach for Type II Robotic Assembly Line Balancing Problems", *Computers & Industrial Engineering*, 56, 1065-1080.
- Levitin, G., Rubinovitz, J. ve Shnits, B. (2006), "A Genetic Algorithm for Robotic Assembly Line Balancing", *European Journal Operational Research*, 168, 811-825.
- Li, Z., Tang, Q. ve Zhang, L. (2016), "Minimizing Energy Consumption and Cycle Time in Two-Sided Robotic Assembly Line Systems Using Restarted Simulated Annealing Algorithm", *Journal of Cleaner Production*, 135, 508-522.
- Li, Z., Janardhanan, M.N., Ashour, A.S. ve Dey, N. (2019), "Mathematical Models and Migrating Birds Optimization for Robotic U-Shaped Assembly Line Balancing Problem", *Neural Computing and Applications*, 31, 9095-9111.
- LINGO (2013), *The Modeling Language and Optimizer*, Chicago: LINDO Systems Inc.
- Mete, S. ve Ağpak, K. (2013), "Çok Amaçlı Genelleştirilmiş Kaynak Kısıtlı Çift Taraflı Montaj Hattı Dengeleme Problemi ve Hesaplama Analizi", *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 28(3), 567-576.
- Miralles, C., Garcı́a-Sabater, J.P., Andre´s, C. ve Cardos, M. (2007), "Advantages of Assembly Lines in Sheltered Work Centres for Disabled. A Case Study", *International Journal of Production Economics*, 110, 187-197.
- Miralles, C., Garcı́a-Sabater, J.P., Andre´s, C. ve Cardos, M. (2008), "Branch and Bound Procedures for Solving the Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem: Application to Sheltered Work Centres for Disabled", *Discrete Applied Mathematics*, 156, 352-367.
- Moreira, M.C.O., Ritt, M., Costa, A.M. ve Chaves, A.A. (2012), "Simple Heuristics for the Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem", *Journal of Heuristics*, 18, 505-524.
- Mutlu, O., Polat, O. ve Supçiller, A.A. (2013), "An Iterative Genetic Algorithm for the Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem Of Type-II", *Computers and Operations Research*, 40, 418-426.
- Nilakantan, J.M., Huang, G.Q. ve Ponnambalam, S. (2015), "An Investigation on Minimizing Cycle Time and Total Energy Consumption in Robotic Assembly Line Systems", *Journal of Cleaner Production*, 90, 311-325.
- Oksuz, M.K., Buyukozkan, K. ve Satoglu, S.I. (2017), "U-shaped Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem: A Mathematical Model and Two Meta-Heuristics", *Computers & Industrial Engineering* 112, 246-263.
- Pekin, N. ve Azizoglu, M. (2008), "Bi Criteria Flexible Assembly Line Design Problem with Equipment Decisions", *International Journal of Production Research*, 46 (22), 6323-6343.

- Ramezani, R. ve Ezzatpanah, A. (2015), "Modeling and Solving Multi-Objective Mixed-Model Assembly Line Balancing and Worker Assignment Problem", *Computers & Industrial Engineering*, 8, 74-80.
- Ritt, M., Costa, A.M. ve Miralles, C. (2016), "The Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problem with Stochastic Worker Availability", *International Journal of Production Research*, 54, 907-922.
- Rubinovitz, J., Bukchin, J. ve Lenz, E. (1993), "RALB—A Heuristic Algorithm for Design and Balancing of Robotic Assembly Lines", *CIRP Annals Manufacturing Technology*, 42, 497-500.
- Sungur, B. ve Yavuz, Y. (2015), "Assembly Line Balancing with Hierarchical Worker Assignment", *Journal of Manufacturing Systems*, 37, 290-298.
- Triki, H., Mellouli, A. ve Masmoudi, F. (2017), "A Multi-objective Genetic Algorithm for Assembly Line Resource Assignment and Balancing Problem of Type 2 (ALRABP-2)", *Journal of Intelligent Manufacturing*, 28, 371-385.
- Vilà, M. ve Pereira, J., (2014), "A Branch-and-bound Algorithm for Assembly Line Worker Assignment and Balancing Problems", *Computers & Operations Research*, 44, 105-114.
- Yoosefelahi, A., Aminnayeri, M., Mosadegh, H. ve Ardakani, H.D. (2012), "Type II Robotic Assembly Line Balancing Problem: An Evolution Strategies Algorithm for a Multi-objective Model", *Journal of Manufacturing Systems*, 31, 139-151.

EK-1. İş Elemanlarına İlişkin Açıklamalar

İş Elemanı No.	İş Elemanlarına İlişkin Açıklama
1	Metali tutucu ile sabitleme
2	Arka metal bantlarını yapıştırma
3	Metal barkodunu yapıştırma
4	Led kablosunu takma
5	Enerji kablosunu takma
6	Kablosuz bağlantı kartını brakete yerleştirme
7	Arka metale kablosuz bağlantı kartı braketini takma
8	Işık ve titreşim test
9	Barkod ile ışık ve titreşim testinde hata olup olmadığını belirleme
10	Panel eşleştirme barkodunu okutma
11	Görüntü kablosunu takma
12	Görüntü kablosunu sabitleme
13	Kaynak tahtası bırakma
14	Kaynak tahtası montajı
15	Ayak metali montajı
16	İzolasyon bandı yapıştırma
17	3 adet soğutucuyu yapıştırma
18	Güç kartlarını kırarak ayrıştırma
19	Güç kartını montajlama
20	Ana kartı kırarak ayrıştırma
21	Ana kart montajı
22	Kartların modelle eşleşmesi için barkod okutulması
23	Hoparlör takma
24	Robot ile kartların montajı
25	Led kablosunu karta takma
26	Enerji kablosunu karta takma
27	Görüntü kablosunu karta takma
28	3 adet tutturucu takılması
29	Kabloların tutturucu ile tutturulması
30	6 adet bant takılması
31	Kabloların bant ile sabitlenmesi
32	220 kablosunun takılması
33	Ana kart üzerindeki jelatinin çıkartılması
34	Braketi ana karta takma
35	Arka kapağın kapatılması
36	6 adet vida ile kapak montajı
37	6 adet vida ile kapak montajı
38	220 kablosunun koruyucusunun çıkartılması
39	2 adet vida takılması
40	Geçici ayak takma
41	220'yi prize takma

Eroğlu, O., & Aydın, F. (2020). Şirketlerde birleşmeye yönelik vergisel avantajlar. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 74-88.

ŞİRKETLERDE BİRLEŞMEYE YÖNELİK VERGİSEL AVANTAJLAR

ONUR EROĐLU¹, FULYA KURTULUŞ AYDIN²

ÖZ

Gelişen rekabet ortamında şirketlerin sürekliliği için gerekli olan büyüme çok daha önemli hale gelmektedir. Şirketlerin büyümeyi gerçekleştirmek için kullandıkları yollardan en yaygın olanı birleşmedir. Sağladığı vergisel avantajlar şirketlerin özellikle vergisiz birleşme de denilen devir yolunu tercih etmelerinde önemli bir etken olmaktadır. Şirket birleşmeleri şirketlerin büyüyerek kurumsallık kazanmalarını, teknolojik gelişmelere daha kolay uyum sağlayarak avantajlı bir konuma sahip olmalarını sağlamaktadır. Şirketler büyümek için faaliyetlerini gerek ekonomik gerekse hukuksal olarak birleştirerek, tek bir çatı altında organize olmaktadır. Şirket birleşmelerine ilişkin işlemler Türk Vergi Hukukunu ilgilendirmekle beraber asıl olarak Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenmiştir. Bu nedenle şirket birleşmelerinin türlerine ilişkin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümleri, ortaya çıkan vergisel yükümlülüklerle ilişkin olarak ise Türk Vergi Mevzuatı açısından Kurumlar Vergisi Kanunu, Gelir Vergisi Kanunu ve Katma Değer Vergisi Kanunu'nun ilgili hükümlerinde yer alan düzenlemelerin incelenmesinin günümüz şirket birleşmelerinin anlaşılması açısından önemli olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Birleşme, Devir, Vergisiz Birleşme, Vergili Birleşme.

JEL Kodları: G34, K34, H20, H25

TAX ADVANTAGES FOR MERGER IN COMPANIES

74

ABSTRACT

The growth required for the continuity of the companies in the developing competitive environment is becoming more important. The most common way companies use to achieve growth is merger. The tax advantages are an important factor for companies to prefer the transfer route, which is also called taxless merging. The mergers of companies enable companies to gain institutionalization and gain an advantageous position by adapting more easily to technological developments. Companies are organized under a single roof by combining their activities both economically and legally to grow. The transactions related to mergers are mainly related to Turkish Tax Law and are regulated in Turkish Commercial Code. For this reason, the relevant provisions of the Turkish Commercial Code no. 6102 concerning the types of mergers and the review of the regulations in the relevant provisions of the Corporate Tax Law, Income Tax Law and Value Added Tax Law regarding Turkish Tax Legislation related to the tax obligations arising, is important for understanding

Keywords: Merger, Transfer of Company, Tax-Free Merger, Taxed Merger.

JEL Codes: G34, K34, H20, H25

¹ Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, onureroglu00@gmail.com - ORCID: 0000-0002-0387-9431

² Öğr. Grv., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Devrek Adalet MYO, fulyakuraydin@gmail.com- ORCID: 0000-0002-9148-1414

GİRİŞ

Küresel rekabetin artması, şirketlerin hukuki ve ekonomik devamlılığını sürdürerek ayakta kalabilmek için büyümelerini kaçınılmaz kılmıştır. Şirketler büyümek, kurumsallık kazanmak, teknolojik gelişmelere ayak uydurarak rekabet avantajı sağlamak gibi nedenlerle organizasyon yapılarında değişiklik yaratan yeni yapılanmalara hız vermeye başlamıştır. Şirketlerin büyümek için birleşme yolunu tercih etmelerinde, birleşmenin sağladığı vergisel avantajlar etkili olmaktadır.

Birleşme, şirketlerin büyüme ve gelişmesinde tercih edilen ve uygulamada sıkça başvurulmuş bir yeniden yapılanma türüdür. Şirket birleşmeleri hukukun birçok alanını ilgilendirmektedir. Başta Türk Ticaret Kanunu³ (TTK) şirket birleşmelerinin türlerini, birleşmelere ilişkin usul ve esasları ile birleşme sürecini düzenleyen hükümler içermektedir. Vergi muafiyetleri ve vergisel yükümlülükler konunun vergi hukuku boyutunu oluşturmaktadır. Şirket birleşmelerinde kural olarak bir şirkete ait malvarlığı başka bir şirkete aktarılır. Bu durum çeşitli vergisel sonuçlar doğurmaktadır. Şirket birleşmelerinde Türk Vergi Hukuku açısından kurumlar vergisi, katma değer vergisi, gelir vergisi bakımından çeşitli vergisel yükümlülükler doğmakta olup, bu yükümlülüklerin bir kısmı istisna kapsamında kalmaktadır. Sağladığı vergisel avantajlar şirketlerin özellikle vergisiz birleşme de denilen devir yolunu tercih etmelerinde etken olabilmektedir. Bu çalışma ile TTK ve vergi mevzuatlarında yapılan düzenlemeler uygulamada ortaya çıkan sorunlarla ortaya konularak, şirket birleşmelerinin vergi yükümlülüklerine getirdiği avantajlar ile bu avantajların uygulanması konusunda yeterli olup olmadığı ve vergisel yükümlülüklerin şirket birleşmelerinin tercih edilmesinde önemli bir husus olup olmadığının incelenmesi hedeflenmektedir.

Birleşmede biri devreden, diğeri devralan olmak üzere iki taraf vardır. Devreden taraf birleşme neticesinde infisah eder; ancak bu bir tasfiye değildir. Çünkü birleşme sonucu infisah eden şirket tasfiye sürecine girmez. Diğer taraf olan devralan şirket ise, devreden şirketi aktif ve pasifiyle bünyesine geçiren taraftır. Devreden şirketin malvarlığı tüm aktif ve pasifiyle kül halinde devralan şirkete aktarılır. Bunun karşılığında devreden şirket ortaklarına devralan şirket payları verilerek ortak sıfatı devralan şirkette devam eder. Bu nedenle birleşmede külli halefiyet ve ortak sıfatının devamı ilkeleri geçerli olmaktadır. Birleşme işlemleri TTK'ya göre tasfiyesiz infisah hükmündedir. Kurumlar Vergisi Kanunu'na⁴ (KVK) göre ise, birleşme sona eren kurum açısından tasfiye hükmünde kabul edilmiştir. Ancak tasfiye ve birleşme gerek amaçları gerek sonuçları bakımından çok farklı özellikler taşımaktadırlar. Bu nedenle çalışma ile TTK ve KVK'da yer alan düzenlemelerin, iki kurum arasındaki farklılık nedeniyle birleşme müessesesine etkilerini ve şirket birleşmelerinde iki mevzuat arasındaki belirsizliklerin giderilebilmesini ortaya koyacak tedbirlerin güncellenmesinin incelenmesi amaçlanmaktadır.

Birleşme işlemlerinin amacı şirketlerin gelişmesini ve ekonomik olarak daha güçlü bir yapıya kavuşmalarını sağlamaktır. Birleşmede ticari amaç hisselerin elden çıkarılması olmadığından, birleşmelerin teşvik edilmesinde vergisel avantajların önemli role sahip olduğu düşünülmektedir. Birleşmede devrolan şirket ortakları devrettikleri payların karşılığını nakden almayıp bunun yerine devralan şirket paylarını almaktadırlar. Bu nedenle ortakların gelir vergisi karşısındaki yükümlülüğü ve buna ilişkin sağlanan vergi avantajları önem taşımaktadır. TTK'ya göre gerçekleşen şirket birleşmelerinin Gelir Vergisi Kanunu'nda⁵ (GVK) yer alan düzenlemelere göre vergilendirilmesinde vergi avantajlarının kapsamının incelenmesinin iki mevzuat arasında uyumun sağlanması açısından önemli olduğu bu çalışma ile vurgulanmaya çalışılacaktır.

Birleşmede devredilen mallar üzerindeki tasarruf hakları devralan şirkete aktarılmaktadır. Bu durum teslim olarak kabul edildiğinden katma değer vergisi matrahının belirlenmesi hususu ve sağlanan vergisel avantajlar şirket birleşmeleri açısından önem taşıyan bir konudur.

Şirket yeniden yapılanmasının bir türü olarak birleşme müessesesinin sağladığı vergisel avantajların iyi anlaşılabilmesi için Türk Ticaret Hukuku ve Türk Vergi Hukuku'ndaki düzenlemelerin birlikte ele alınması gerekmektedir. Bu açıdan şirket birleşmelerinin usul ve esasları ile türlerine ilişkin 6102 Sayılı TTK'nın ilgili hükümlerinin, birleşme ile ortaya çıkan vergisel yükümlülüklerle ve avantajlara dayanak oluşturan Türk Vergi Mevzuatının ilgili hükümlerinde yer alan düzenlemelerin birlikte incelenmesinin, günümüz şirket birleşmelerinde ortaya çıkan sorunlara ilişkin öneriler getirilmesinde faydalı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde şirket birleşmesi kavramı TTK açısından tanımlanmış, TTK'da ki düzenlemeler kapsamında şirket birleşmelerinin türleri, devralma şeklinde ve yeniden kuruluş şeklinde birleşmeler olarak incelenmiştir. Birleşme kavramı KVK'ya göre de tanımlanarak, KVK'da ki düzenlemeler

³ 13.01.2011 tarihli ve 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu, (R.G. 14.2.2011- 27846)

⁴ 13.06.2006 tarihli ve 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, (R.G. 21.06.2006-26205)

⁵ 31.12.1960 tarihli ve 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu, (R.G. 6.1.1961-10700).

kapsamında birleşmeler vergili ve vergisiz birleşme ayrımı ile incelenmiştir. Vergili olan tasfiye hükmündeki birleşmeler ile devir hükmünde olan vergisiz birleşmelerin unsurları ve vergilendirilmeleri arasındaki farklar ile bunların TTK' da ki düzenlemelerle birlikte benzerlik ve farklılıkları ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde şirket birleşmelerinde ortaya çıkan vergisel yükümlülükler ile sağlanan vergi avantajları öncelikle KVK, daha sonra GVK ve Katma Değer Vergisi Kanunu⁶ (KDVK) açısından ayrı ayrı incelenerek ortaya konulmuş, mevzuatta ki eksikliklere ilişkin öneriler getirilmeye çalışılmıştır.

1. HUKUKİ BOYUTUYLA BİRLEŞME KURUMU

Küresel rekabetin artmasıyla birlikte şirketlerin uluslararası alanda rekabet edebilmeleri için büyümeleri, kurumsallaşmaları, teknolojik gelişmeyi sağlamaları kaçınılmaz olmuştur. Şirketler ya iç kaynakları ile ya da birleşmeler yoluyla bunu sağlamaya çalışmaktadır. Çoğu zaman iç kaynakların yetersiz olması ve birleşme kurumuna tanınan vergisel avantajlardan faydalanma isteği şirketler için birleşmeyi cazip hale getirmektedir. Birleşme kurumu, farklı hukuk dalları tarafından farklı amaçlar doğrultusunda ele alınmakta ve farklı anlamlar yüklenerek, kendine özgü ilkeler ve kurallar ortaya koyulmaktadır.

1.1. Birleşme Kurumunun Tanımı

KVK' da ve TTK' da birleşmenin tanımı yapılmamıştır. Ticaret hukuku ve vergi hukuku alanlarında birleşme kurumu ile ilgili yapılan düzenlemeler farklı amaçlar taşımaktadırlar. Ticaret hukuku ortakların, alacaklıların ve şirket çalışanlarının korunmasına ilişkin düzenlemelere yer verirken, vergi hukuku birleşme ile ortaya çıkan değer artışlarının vergilendirilmesine ilişkin düzenlemelere yer vermektedir (Kocaer, 2013:31). Birleşme, TTK' da türleri, aşamaları, sonuçları ile ele alınmıştır. Şirketlerin bütünlüğünü bozmadan büyümelerinin sağlanması bakış açısıyla, birleşme dolayısıyla sona eren şirket tasfiye edilmez. TTK' da birleşme kurumu tasfiyesiz infisah hükümlerine tabidir (Çelik, 1999:133). KVK' da birleşme halinde ortadan kalkan kurumlar açısından tasfiye hükümlerinin uygulanacağı belirtilmiş, birleşme nedeniyle ortaya çıkabilecek değer artışlarının vergilendirilmesi düzenlenmiştir.

Teknik ve hukukî anlamda birleşme, bir veya birden fazla ticaret ortaklığının mal varlıklarının, yeni kurulan bir ortaklığa veya içlerinden birine, tasfiye olmaksızın geçmesidir. Mal varlıklarının birleşmesi ile infisah eden ortaklığın ortakları, birleşilen ortaklıktan, intikal eden malvarlığının karşılığı olarak hesaplanan değiş tokuş ölçüsüne göre ortaklık payı kazanırlar (Poroy vd., 2010:102).

1.2. Birleşme Kurumunda Uyulması Gereken İlkeler

Birleşmeyi, ekonomik ve hukuksal açıdan benzer olan müesseselerden ayıran en önemli özellik tasfiyesiz infisah ve külli halefiyet ilkesi olup aynı amaca yönelik olmalarıyla da birbirlerini tamamlamaktadırlar (Çelik, 1999:133).

1.2.1. Tasfiyesiz İnfisah İlkesi

Birleşmede, en az bir şirket sona ermektedir. Sona erme tasfiyeyle değil, devralan şirkete geçme sebebiyle gerçekleşmektedir. Bu durumda devrolan şirket kendiliğinden sona ermekte ve ticaret sicilinden silinmektedir (Pulaşlı, 2014:127). Tasfiye, şirketlerin hukukî varlığını kesin olarak sona erdiren işlemleri içeren bir süreçtir. Birleşmede ise şirketler kendi varlıklarını tamamen sona erdirmek istememekte, birleşilen ya da yeni kurulan şirkette ekonomik varlıklarını sürdürmek istemektedir. Bu nedenle tasfiye olan yerde hukuksal olarak birleşmeden söz edilememektedir (Çelik, 1999:134).

1.2.2. Külli Halefiyet İlkesi

Birleşmeyle beraber ya şirketlerin tamamı sona ermekte ya da şirketlerden biri varlığını devam ettirirken, diğersleri ona katılarak sona ermektedir. Birleşen şirketler varlıklarını tek bir çatı altında birleştirerek, faaliyetlerini ekonomik ve hukuksal olarak sürdürebilmektedirler. (Erol, 2014:6). TTK' ya göre sona eren şirketler, tüzel kişiliği sona erdirmek için tasfiyeye girerler. Birleşmede ise, en az bir şirketin tasfiyesiz sona ermesi ve ticaret sicilinden silinmesi söz konusu olmaktadır. Devralma yoluyla birleşmede de yeni şirket kurma yoluyla birleşmede de birleşen şirketlerin tüzel kişiliği sona erip, birleşilen şirketin ya da yeni kurulan şirketin tüzel kişiliği devam etmektedir. Sona eren şirketlerin malvarlığı ise, aktif ve pasifiyle bir bütün olarak ortak olunan ya da yeni kurulan şirket bünyesinde devam ettiğinden, devrolan şirket ile devralan şirket arasında külli halefiyet ilkesi geçerli olmaktadır. Böylece birleşme ile arzulanan ekonomik devamlılık sağlanmış olur (Kocaer, 2013:44-46).

⁶ 25.10.1984 tarihli ve 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu, (R.G. 2.11.1984-18563).

1.2.3. Ortaklığın Devamı İlkesi

Birleşmede devrolan ortaklığın aktif ve pasifiyle devralan şirkete intikali ile devrolan şirketin malvarlığı karşılığında devrolan şirket ortaklarının da devralan şirkette ortaklık haklarına sahip olmaları gerekir. Böylece devrolan şirket ortaklarının ortaklıkları sona ermemekte, devralan ortaklıkta veya yeni kurulan ortaklıkta ortaklıkları devam ettirilmektedir (Poroy vd., 2010:100). Birleşmede devrolan şirket ortaklarının ortaklığı devralan ya da yeni kurulan şirkette devam etmesine ortaklığın devamı ilkesi denir (Çelik, 1999:129). Devrolunan şirket ortakları, devrettikleri paylarını karşılayacak devralan şirket payını talep edebilirler. Ayrılma akçesine ilişkin istisna hariç tutulursa birleşmede hâkim olan ilke ortaklığın devamlılığıdır (Apalı, 2019:135). Devralan şirketin ortaklarının menfaatlerini gözetmek gerekir. Bunun için değiştirme oranının doğru tespiti ile bu oranda belirlenecek payın devreden şirket ortaklarına verilmesi gerekir (Susuz, 2011:61).

1.3. Türk Ticaret Kanunu'na Göre Geçerli Birleşme Kuralları

6102 Sayılı TTK' nın 124' üncü maddesinde ticaret şirketlerinin kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler olduğu belirtilmiş olup, aynı maddenin ikinci fıkrasında şahıs ve sermaye şirketi ayrımı yapılmıştır. Buna göre kolektif ile komandit şirket şahıs şirketi sayılırken, sermaye şirketi olarak da anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket sayılmıştır (TTK, md. 124). TTK' da, hangi birleşmelerin geçerli olacağı ve birleşmelerde uyulması gereken kurallar belirtilmiştir. TTK' nın 137' nci maddesinde, birleşmede tür serbestisinin yanında taraf olma bakımından kurallar düzenlenmektedir. Tasfiye halindeki şirketlerin birleşmesi, sermaye veya borca batık durumda olan şirketlerin birleşmesi ve sermaye şirketleri açısından kolaylaştırılmış şirket birleşmesine ilişkin kurallar da TTK' da düzenlenmiştir.

1.3.1. Birleşme Serbestisi İlkesi Kuralı

TTK' nın "Geçerli Birleşmeler" başlıklı 137' nci maddesindeki düzenlemeyle; şirketlerin birleşmelerinde aynı türden olma şartı aranmamakta, geniş bir çerçevede birleşmeye imkân tanınmaktadır (Eroğlu, 2014: 76). Birleşmede, şirket türleri arasında "birleşme serbestisi ilkesi" geçerlidir. Buna göre türü ne olursa olsun ticaret şirketlerinin kendi aralarında birleşmelerine izin verilirken, birleşmede taraf olma konusunda sınırlama getirilmiştir (Kocaer, 2013:49).

TTK' nın 137' nci maddesine göre, sermaye şirketleri ve kooperatifler, birleşme serbestisi ilkesi gereği, herhangi bir sınırlama olmaksızın birbirleriyle birleşebilirler. Sermaye şirketleri ve kooperatifler arasındaki birleşmelerde devralan ya da devrolan taraf olarak birleşmeye katılabilmeleri açısından bir sınırlama yoktur (Bayram, 2017:65).

1.3.2. Birleşmede Devralan Taraf Olma Kuralı

Birleşmede devralan taraf olma kuralında birinci durum; TTK' nın 137' nci maddesi 1' inci fıkrasına göre, sermaye şirketlerinin, kolektif veya komandit şirketlerle birleşmesidir. Sermaye şirketlerinin, kendisi devralan taraf olması şartıyla, kolektif veya komandit şirketlerle birleşmelerine izin verilmektedir. TTK' nın 137' nci maddesinin gerekçesinde belirtildiği üzere, bir sınırsız sorumlu şirketin, sınırlı sorumlu şirketi devralması kanunca uygun görülmemiştir.

Birleşmede devralan taraf olma kuralında diğer bir durum ise; TTK' nın 137' nci maddesi 3' üncü fıkrasına göre; kooperatiflerin şahıs şirketi olan kolektif veya komandit şirketlerle birleşmesinde ortaya çıkmaktadır. Kooperatifler ancak kendileri devralan şirket olmaları şartıyla, şahıs şirketi olan kolektif veya komandit şirketlerle birleşebilmektedirler.

1.3.3. Birleşmede Devrolan Taraf Olma Kuralı

TTK' nın 137' nci maddesi 2' inci fıkrasına göre; şahıs şirketlerinin, kendisi devrolan şirket olması şartıyla, sermaye şirketleri veya kooperatiflerle birleşmelerine izin verilmektedir. Birleşmede devrolan taraf olma kuralınca, şirket borçlarından dolayı sorumluluğun azaltılabileceği ancak artırılmayacağı belirtilmektedir. Bu durum, şahıs şirketlerinin ortaklarının şirket borçlarından şahsen sorumlu tutulması; sermaye şirketlerinin ortaklarının ise şirket borçlarından şirkete koymayı taahhüt ettikleri sermaye kadar şirkete borçlu olması; kooperatiflerin de sınırlı sorumlu olmasından kaynaklanmaktadır (Kocaer, 2013:50).

1.3.4. Tasfiye Halindeki Şirketlerin Birleşmesi Kuralı

TTK 138' inci maddesi, tasfiye halindeki bir şirketin birleşmeye katılmasını düzenlemiştir. Buna göre; tasfiye halindeki bir şirketin birleşmeye katılabilmesi için malvarlığının dağıtılmasına başlanmamış olması gerekmektedir. Birleşmede taraf olma konusunda da sınırlama getirilmiş olup, tasfiye halindeki şirket ancak birleşmede devrolan taraf olması şartı ile birleşmeye katılabilecektir. Tasfiye halindeki şirketin

malvarlığının dağıtılmaya başlanmamasının, tasfiye paylarının şirket ortaklarına dağıtılmaya başlanmaması anlamına geldiği, malvarlığının satılmasının ya da borçların tahsilinin birleşmeye katılma açısından bir engel oluşturmadığı ifade edilmektedir (Bayram, 2017:68).

1.3.5. Sermaye Kaybı veya Borca Batık Durumda Olan Şirketlerin Birleşmesi Kuralı

TTK' nın 139' uncu maddesinde, sermaye kaybı veya borca batık durumda olan şirketlerin birleşmeye katılmasına ilişkin düzenleme yapılmıştır. Buna göre bu şirketlerin devrolan ya da devreden taraf olarak birleşmeye katılmalarına izin verilmiştir. Ancak bu şirketlerin, kaybolan sermayeyi veya gerekiyorsa borca batıklık durumunu karşılayabilecek tutarda serbestçe, tasarruf edilebilen özvarlığa sahip bulunan bir şirket ile birleşebileceği düzenlenmiştir. Böylece, birleşmeye katılan sermaye kaybı veya borca batıklık halinde olan şirketlerin iflas ve tasfiye ile karşılaşmaması için, kurtarıcı birleşmeler olarak da adlandırılan ve şirketin ekonomik varlığını sürdürmesini sağlayan birleşmeye imkân tanındığı belirtilmektedir (Kocaer, 2013:53).

1.3.6. Sermaye Şirketlerinin Kolaylaştırılmış Birleşmesi Kuralı

TTK' nın 155' inci ve 156' ncı maddelerinde, sermaye şirketleri için kolaylaştırılmış şirket birleşmesi düzenlenmiştir. Birleşme işleminin daha kısa sürede gerçekleşmesini sağlayacak hazırlık ve karar aşamalarına ilişkin kolaylıklar getirilmiştir (Kolotoğlu, 2012:281). Kolaylaştırılmış şirket birleşmeleri iki durumda gerçekleşir;

Birinci durumda, tarafların sermaye şirketi olması yanında devralan şirketin devrolan şirketteki payların tamamına sahip olması veya birleşen sermaye şirketlerinin oy hakkı veren paylarının tamamının bir şirket, gerçek kişi ya da miras şirketi, adi şirket gibi kişi gruplarına ait olması gerekmektedir (TTK, md. 155/1). Bu durumda, birleşmenin tarafları, birleşme raporu düzenlemek, inceleme ve denetleme hakkı sağlamakla yükümlü değildirler. Birleşme sözleşmesini genel kurula sunulması zorunluluğu da yoktur (TTK, md. 156/1).

İkinci durumda; devralan şirketin, devrolan şirketin tüm paylarına değil oy hakkı veren payların en az yüzde doksanaına sahip olması gerekir. Bu şekildeki birleşmeler daha çok, yavru veya kardeş şirket birleşmesi olan topluluk içi birleşme şeklinde görülür (Tekinalp, 2013:648). Bu durumdaki kolaylaştırılmış şirket birleşmelerine ancak azınlıkta kalan pay sahiplerini koruyacak düzenlemeler yapılarak izin verilmiştir (Erol, 2014: 53). TTK' nın 155' inci maddesinin ikinci fıkrasında, azınlıkta kalan pay sahiplerini korumak amacıyla, şirket payları yanında, şirket paylarının gerçek değerinin tam dengi olan nakdi karşılığın önerilmiş olması ve birleşme dolayısıyla ek ödeme borcu yahut kişisel sorumluluğun doğmaması, şeklinde koruyucu düzenlemeler yapılmıştır. Bu durumdaki birleşmelerde, tarafların birleşme raporu düzenlemesi ve birleşme sözleşmesinin genel kurula sunulması zorunluluğu bulunmamaktadır (TTK, md. 156/2).

2. ŞİRKET BİRLEŞMELERİNİN TÜRLERİ

TTK, bir sözleşmeye dayalı olarak gerçekleşen iradi birleşmeleri düzenlemiştir. Birleşmeler birden fazla ticari şirketin, kanuna uygun şekilde yürüttüğü birleşme süreci sonucunda devrolunan şirketin tasfiyeye girmeksizin sona ermesi ve ticaret sicilinden silinmesi şeklinde gerçekleşmektedir (Göktürk, 2013:636). Birleşme temelde iki şekilde ortaya çıkabilir. Birden fazla şirket birleşerek yeni bir şirket oluşturabilirler ya da bir veya birden fazla şirket bir diğer şirket bünyesine katılabilir (Bayram, 2017:238).

Hukukî anlamda bir birleşme olabilmesi için devrolunan şirket malvarlığının bir bütün olarak devralan şirkete geçmesi gerekmektedir. Örneğın bir anonim şirketin başka bir anonim şirketin tüm paylarını iktisap etmesi ya da bir ticaret şirketinin nakit karşılığı aktif ve pasifini başka bir ticaret şirketine devretmesi ve tasfiye olması hukukî anlamda birleşme sayılmamaktadır (Göktürk, 2013:636).

Şirket birleşmeleri hem TTK' da hem de KVK' da farklı yönleriyle ele alınmıştır. TTK' nın 136' ncı maddesinde devralma yoluyla ve yeni kuruluş yoluyla olmak üzere iki tür birleşme belirtilmiş olup birleşme süreci ve sonuçları düzenlenmiştir. Ticaret hukuku bakımından birleşme tasfiyesiz infisah hükümlerine tabidir. KVK' da birleşme halinde vergileme tasfiye hükümlerine tabi kılınmış ve türleri, aşamaları, unsurları ve hukukî sonuçları bakımından TTK' da ki düzenlemelere bağlı kılınmıştır (Kocaer, 2013:174). KVK' nın 19' uncu maddesinde yer alan şartların gerçekleşmesi halinde devir olarak ifade edilen vergisiz birleşme, bu şartların bulunmaması halinde de vergili birleşme düzenlenmiştir. Buradaki devir kavramı, birleşme işleminin vergisiz olarak gerçekleşeceğini ifade etmektedir. TTK' da ki devir kavramı ise daha farklıdır ve birleşmenin türünü ifade eder. TTK' da ki birleşme türlerinden her ikisi de KVK 19/1' inci maddesindeki vergisiz birleşme şartlarını taşıdığı durumlarda KVK' ya göre devir olarak sayılır.

2.1. Türk Ticaret Kanunu' na Göre Şirket Birleşmelerinin Türleri

TTK' nın 136' ncı maddesinde birleşmenin iki yolla yapılabileceği düzenlenmiştir. TTK 136/1' inci maddesine göre;

“ Şirketler;

a) Bir şirketin diğerini devralması, teknik terimle “devralma şeklinde birleşme” veya

b) Yeni bir şirket içinde bir araya gelmeleri, teknik terimle “yeni kuruluş şeklinde birleşme”, yoluyla birleşebilirler.”

Devralma şeklinde birleşme ile yeni kuruluş şeklinde birleşme ayrımı, devralan şirketin birleşmeden önce hukukî olarak var olup olmamasından kaynaklanmaktadır (Erol, 2014:37).

2.1.1. Devralma Şeklinde Birleşme

Devralma şeklinde birleşmede devrolunan şirket veya şirketlerin mal varlıkları sona ermektedir. En az bir şirketin başka bir şirkete aktif ve pasifiyle bir bütün olarak geçmesi sonucu şirket dağılmakta, hak ve borçlar devralan şirkete bütün halinde geçmektedir (Değirmenci, 2011:76). Devralma şeklinde birleşmede, devralan şirket birleşmeden önce de hukukî varlığı bulunan bir şirkettir (Erol, 2014:37). Devralma şeklinde birleşmelerde devralan şirket varlığını sürdürmektedir. Devrolan şirket veya şirketler ise birleşme ile infisah ederek ortadan kalkmaktadır. Devrolan şirket ortakları da devralan şirkette belirlenen değişim oranında pay sahibi olmaktadır (Bayram, 2017:62-238).

Devralma yoluyla birleşmeler uygulamada daha çok ana-yavru şirketler arasında görölmektedir. Bu birleşme düz birleşme şeklinde, yani ana şirketin yavru şirketi devralması ya da ters birleşme şeklinde yani yavru şirketin ana şirketi devralması şeklinde olabilmektedir (Ünlü, 2018:125)

2.1.2. Yeni Kuruluş Şeklinde Birleşme

Yeni kuruluş şeklinde birleşmede devralan şirketin birleşmeden önce hukukî varlığı olmayıp, birleşme ile kurulmaktadır. Bu durumda birleşen tüm şirketlerin hukukî varlıkları sona ermektedir (Erol, 2014:37). Şirketler aktif ve pasifleriyle yeni kurulan şirket tarafından devralınıp, tasfiyeye tabi olmaksızın yeni kurulacak şirkete geçmektedir (Değirmenci, 2011:79). Bu şekilde devrolan şirketlerin malvarlıkları devralan yani yeni kurulan şirketin sermayesi olurken, devrolan şirketin ortakları da devralan şirketin ortaklarını oluşturmaktadır (Erol, 2014:37).

2.2. Kurumlar Vergisi Kanunu' na Göre Şirket Birleşmelerinin Türleri

Birleşme sürecindeki işlemlere ilişkin usul ve esaslar TTK' da düzenlenmiştir. 5520 sayılı KVK' nın 18 ve 19' uncu maddesi hükmü ile de birleşmede yer alan devrolan ve devralan şirketlerin vergilendirilmesine ilişkin esaslar düzenlenmiştir.

KVK' da yer alan düzenlemeler TTK' da yer alan düzenlemelere göre bazı farklılıklar taşımaktadır. KVK' ya göre birleşme tasfiye hükmünde kabul edilmekte ve birleşme kârı hesaplanarak vergilendirilmektedir (Bayram, 2017:239). TTK' da ise birleşme, tasfiyesiz infisah halidir ve birleşmede devrolan şirket tasfiyeye girmeksizin sona ererken, hak sahipliği, borçlu sıfatı, ortaklık hakları kendiliğinden devralan şirkete geçmektedir (Göktürk, 2013:637).

KVK' da birleşmeler, 18' inci madde uyarınca tasfiye hükmünde olan vergili birleşme ve 19' uncu maddenin birinci fıkrasındaki şartlar uyarınca devir yoluyla olan vergisiz birleşme olarak ikiye ayrılmıştır. Birleşme ve devir olarak iki müessese halinde düzenlenmiş olup birleşme, vergili; devir, vergisiz birleşmeyi ifade etmektedir. TTK açısından yapılan birleşme ister devralma şeklinde birleşme ister yeni kuruluş şeklinde birleşme olsun, KVK' nın 19' uncu maddesindeki şartları taşıyorsa vergisiz birleşme olacaktır (Erol, 2014:80). TTK' da yer alan devir kavramı ile KVK' da ki devir birbirinden farklıdır. TTK' da birleşmenin bir türü olarak düzenlenmiştir, KVK' da ise, birleşmenin vergisiz yapılması anlamına gelmektedir (Bayram, 2017:17). Buna göre KVK' nın 18' inci maddesi bütün birleşmelerin vergilendirileceğini ve kurumlar vergisi matrahının “tasfiye kârı” yerine “birleşme kârından” oluştuğunu, KVK' nın 19 ve 20/1' inci maddeleri ise hangi şartlarda birleşmelerin vergilendirilmeyeceğini açıklamaktadır (Değirmenci, 2011:107; Tekin ve Kartaloğlu, 2007:595-604). Devirle ilgili şartların yerine getirilememesi vergisiz birleşme hakkını ortadan kaldırır ve bu durumda devralınan şirket açısından birleşmeye ilişkin hükümler uygulanarak vergilendirilir.

2.2.1. Vergili Birleşme

KVK' nın 18' inci maddesi hükmü gereğince, birleşme ile sona eren devrolan şirketler bakımından tasfiye hükümlerine göre vergilendirme yapılacaktır. Birleşmenin tasfiye hükmünde sayılması ile amaçlanan sona

eren şirketin vergilendirilmesidir (Barınır, 2012: 128). Bu nedenle birleşme birçok bakımdan vergiye tabidir. Birleşmenin tasfiye hükmünde sayılması nedeniyle infisah olunan şirketin birleşme tarihine kadar elde ettiği kazançlar ile birleşme sonucu doğan kârlar vergilendirilmiş olacaktır. Burada birleşmenin amacının tasfiyeden farklı olduğu dikkate alınmamakta ve infisah olunan kurumun tüm vergi aşamalarından geçerek sona ermesi kabul edilmektedir (Erdem, 2012:140).

KVK' nın 18' inci maddesine göre;

“ (1) Bir veya birkaç kurumun diğer bir kurumla birleşmesi, birleşme nedeniyle infisah eden kurumlar bakımından tasfiye hükmündedir. Ancak, birleşmede tasfiye kârı yerine birleşme kârı vergiye matrah olur.

(2) Tasfiye kârının tespiti hakkındaki hükümler, birleşme kârının tespitinde de geçerlidir. Şu kadar ki, münfesi kurumun veya kurumların ortaklarına ya da sahiplerine birleşilen kurum tarafından doğrudan doğruya veya dolaylı olarak verilen değerler, kurumun tasfiyesi halinde ortaklara dağıtılan değerler yerine geçer. Birleşilen kurumdan alınan değerler Vergi Usul Kanunu' nda yazılı esaslara göre değerlendirilir.

(3) Kanun' un 17' nci maddesine göre tasfiye memurlarına düşen sorumluluk ve ödevler, birleşme halinde birleşilen kuruma ait olur.”

KVK' nın 17' nci maddesinde; “Her ne sebeple olursa olsun, tasfiye haline giren kurumların vergilendirilmesinde hesap dönemi yerine tasfiye dönemi geçerli olur” hükmü gereğince, birleşmede infisah eden kurumların vergilendirilmesinde hesap dönemi yerine birleşmeye ilişkin tasfiye dönemi esas alınacaktır. Tasfiyenin başlangıcı, tasfiyeye girilmesine ilişkin genel kurul kararının ticaret siciline tescil edildiği; bitimi ise, tasfiye kararının ticaret siciline tescil edildiği tarihtir. Birleşme için ise bu şekilde belirlenmiş bir tarih bulunmamaktadır (Bayram, 2017:241). Birleşme, birleşme kararının tescil edilmesi ile geçerlilik kazanmaktadır. Tescile kadar birçok aşamadan geçilmesine rağmen, bu aşamalarda birleşmeye girilmesi durumu söz konusu olmadığından, birleşme dönemlerinden söz edilememektedir. Birleşme dönemi uzun süreye yayılı olmadığından tasfiye dönemi gibi değildir. Birleşme birleşilen şirket tarafından sermaye artırımına ilişkin kararın tescili ile başlayıp yine aynı zamanda sonuçlandığından birleşme döneminin yerine birleşme anı mevcut olmaktadır. Tasfiye dönemi gibi birleşme dönemlerine gerek bulunmamaktadır. Zira vergilendirme açısından sonuç aynı olacaktır. Münfesi şirketin birleşme tarihine kadar faaliyet kazançları ile birleşmeden doğan değer artışları hesaplanarak vergilendirilmektedir (Kocaer, 2013:177; Bayram, 2017:243). Birleşmenin tasfiyeden farkı, birleşen kurum bünyesinde, infisah eden kurumun varlıklarının başka kuruma devrinde bu varlıkların yeni biçilen değerleri dolayısıyla ortaya çıkan kâr ve zarar olmaktadır (Şenyüz vd., 2019:246).

Birleşmede verginin matrahı birleşme kârıdır. Birleşme kârı, birleşmede esas alınan yani birleşmenin tescil edildiği zaman verilen bilançodaki servet değeri ile birleşme öncesi servet değerinin kıyaslanması yoluyla bulunmaktadır (Bayram, 2017: 243). Birleşme öncesi servet değeri olan öz sermaye birleşen şirketin birleşme öncesi bilançosuna göre tespit edilen servet değeridir. Birleşmenin tescil edildiği zamandaki servet değeri ise, birleşen şirket varlıklarının birleşme tarihinde tarafların karşılıklı serbest iradeleriyle yeniden değerlendirme sonucu bulunan değeridir. (Değirmenci, 2011: 109). Bu kapsamda birleşen kurumun devrettiği varlıkların cari değerleri karşılığında birleşilen kurumdan pay alınacak ve alınan paylar alış değeri üzerinden değerlendirilecek olup bu yolla birleşme anındaki servet değeri belirlenecektir (Bayram, 2017:244) Birleşme kârına, birleşilen kurum tarafından birleşen kuruma veya ortaklarına verilen değerler de eklenmektedir (Tekin ve Kartaloğlu, 2007:597).

Birleşme kârı, birleşilen kurum tarafından verilen birleşme beyannamesi ile birleşmenin Ticaret Sicil Gazetesinde ilan edildiği tarihten itibaren 30 gün içinde beyan edilir ve aynı süre içerisinde ödenir. Birleşen kurumların KVK' ya göre tahakkuk etmiş bulunan henüz vadesi gelmemiş vergileri de bu süre içinde ödenir (KVK, md. 17/2).

2.2.2. Vergisiz Birleşme (Devir)

Devir birleşmenin özel bir türü olarak düzenlenmiştir. KVK' nın 19/1 maddesi ile düzenlenen devir işlemi, devrolan kurumun aktiflerinin gizli yedekler realize edilmeden bilanço değerleri üzerinden devralan kuruma geçirilmesine imkân sağlamaktadır.

2.2.2.1. Birleşmenin devir sayılması için gerekli şartlar

KVK' nın 19' uncu maddesinde belirtilen şartlarla yapılan birleşmeler devir hükmünde kabul edilmektedir. Tam mükellef kurumlar arasında gerçekleşen ve kayıtlı değerlerin kül halinde devralınması suretiyle olan işlemler devir olarak nitelendirilmektedir. Nitekim bu noktada külli halefiyet ilkesi ve ilkenin devralan şirket nezdinde ortaya çıkardığı vergi sorumluluğu doğmaktadır.

2.2.2.1.1. Devralan ve devrolan kurumun tam mükellef olması

Birleşme işleminin devir sayılması için taşınması gereken şartlardan birincisi birleşme işleminin taraflarının tam mükellef kurum olmasıdır (Bayram, 2017:251). KVK' nın 19' uncu maddesinin 1 numaralı fıkrası (a) bendinde birleşme sonucunda devrolan kurumun da devralan kurumun da kanuni veya iş merkezlerinin Türkiye' de bulunması şartı getirilmiştir. KVK' nın 1' inci maddesinde sayılan kurumlardan kanuni veya iş merkezi Türkiye' de bulunanlar tam mükellef sayılmaktadır. Dar mükellefiyette kurumlar sadece Türkiye' deki kazançları üzerinden vergilendirilmektedir. Devralan kurum dar mükellef olursa devrolan kurumdaki vergilendirilmeyen gizli yedekler, ülke dışında realize olduğundan vergilendirilemeyecektir. Devrolan kurumun dar mükellef olması halinde ise birleşme nedeniyle devralan kuruma geçecek olan gizli yedekler devralan kurumun tam mükellef olduğu ülkede vergilendirilecektir (Bayram, 2017:253). Bu nedenle dar mükellefiyete tabi kurumların devir müessesesine taraf olmaları kabul edilmemiş olup, sınır aşırı birleşmeler, ilgili ülke ile yapılan uluslararası vergi anlaşmasında özel bir düzenleme yoksa vergi ortaya çıkarmaktadır (Kocaer, 2013:181).

2.2.2.1.2. Külli halefiyet ilkesine uygunluk

Birleşme işleminin devir sayılması için taşınması gereken şartlardan ikincisi, KVK' nın 19' uncu maddesi 1 numaralı fıkrası (b) bendinde yer alan, devrolan kurumun devir tarihindeki bilanço değerlerinin devralan kurum tarafından bir bütün halinde devir alınması ve aynen devralan kurum bilançosuna geçirilmesidir. Tam mükellef olan devrolan ve devralan kurumların bilançolarında kayıtlı değerler toplanarak konsolide edilmektedir. Böylece devir gizli yedekler dikkate alınmaksızın gerçekleşmekte, bu gizli yedekler de devralan kurum tarafından elden çıkarıldığı zaman vergilendirilmektedir (Nazalı, 2015:119). Devrolan ve bu suretle sona eren kurumun, devre ilişkin kararının tescil edildiği tarihte yani devir tarihindeki bilanço değerlerinin aktif ve pasifleriyle birlikte kül halinde devredilmesi; bir başka ifadeyle tüm malvarlığının sona eren kurum bilançosunda kayıtlı değerleriyle aynen geçirilerek devralan kurum bilançosuna aktarılması gerekmektedir (Kocaer, 2013:182). Birleşen kurumun tasfiye işlemine girmeden, tüm değerleri ile birleşilen kuruma aktarılması, devir ile birleşme arasındaki esas farkı oluşturmaktadır (Mutluer ve Dayanç Kuzeyli, 2019:509).

Devir işleminin tarafları arasında iştirak ilişkisi bulunabilir. Devralan kurumun devrolan kurumda ortaklığı olabileceği gibi tersi durum da olabilir. Taraflar arasındaki iştirak ilişkisinin varlığı devre engel değildir. Bu durumda devralan kurumun sermaye artışı iştirak payları tutarı kadar az yapılacaktır (Erol, 2014: 94). İştirak ilişkisi bulunan kurumlar arasında gerçekleşen devirlerde, ortaklar arasındaki orantı bozulmayacak şekilde eksik sermaye artırımına gidilebilir. Buna ilişkin 1 Seri No' lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği⁷ bölüm 19.1 'de yer alan açıklamada, bir kurumun kendisinde iştiraki bulunan veya iştirak ettiği başka bir kurumu kül halinde devralması durumunda yapacağı sermaye artışının, iştirak paylarına isabet eden tutardan daha az gerçekleşebileceği belirtilmiştir. İlgili tebliğde bu durumun KVK' nın 19' uncu maddesinin ihlali olmayacağı belirtilmektedir.

2.2.2.2. Devir işleminin vergisiz olması için gerekli şartlar

KVK' nın 19' uncu maddesi kapsamında gerçekleştirilen devir işleminin vergisiz olması için KVK' nın 20' nci maddesinin birinci fıkrasında bazı şekil şartları öngörülmüştür. Bu şartlara uyulması halinde devrolan kurumun yalnızca devir tarihine kadar elde etmiş olduğu kazançları vergilendirilecektir.

2.2.2.2.1. Kıst dönem beyannamesinin müştereken imzalanması şartı

KVK' nın 20' nci maddesi birinci fıkrası (a) bendine göre;

“a) Şirket yetkili kurulunun devre ilişkin kararının Ticaret Sicilinde tescil edildiği tarih, devir tarihidir. Münfesih kurum ile birleşilen kurum;

1) Devir tarihi itibarıyla hazırlayacakları ve müştereken imzalayacakları münfesih kuruma ait kurumlar vergisi beyannamesi ile

2) Devir işleminin hesap döneminin kapandığı aydan kurumlar vergisi beyannamesinin verildiği ayın sonuna kadar geçen süre içerisinde yapılması halinde, münfesih kurumun önceki hesap dönemine ilişkin olarak hazırlayacakları ve müştereken imzalayacakları münfesih kuruma ait kurumlar vergisi beyannamesini,

birleşmenin Ticaret Sicili Gazetesinde ilan edildiği tarihten itibaren otuz gün içinde münfesih kurumun bağlı bulunduğu vergi dairesine verirler.”

⁷ 1 Seri No' lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği, (RG. 03.04.2007-26482).

Bu düzenlemeye göre, hesap dönemi başından devir tarihine kadar olan ve devir tarihi itibarıyla hesaplanan kazanç, kıst dönem beyannamesiyle beyan edilecek olup, bu tarihten sonraki faaliyetler sonucu elde edilen kazançlar devralan kurumca beyan edilecek ve vergilendirilecektir (Bayram, 2017: 256).

2.2.2.2.2. Taahhüt şartı

KVK' nın 20' nci maddesi birinci fıkrası (b) bendine göre;

"b) Birleşilen kurum, münfesi kurumun tahakkuk etmiş ve edecek vergi borçlarını ödeyeceğini ve diğer ödevlerini yerine getireceğini münfesi kurumun birleşme sebebiyle verilecek olan kurumlar vergisi beyannamesinin ekinde vereceği bir taahhütname ile taahhüt eder. Mahallin en büyük mal memuru, bu hususta birleşilen kurumdan ayrıca teminat isteyebilir."

Devir işleminin vergisiz gerçekleşmesinin diğer şekil şartı da taahhüt şartıdır. Bu taahhütnamenin verilmemesi halinde, bu şekil eksikliği devir hükümlerinin ihlali sayılacağından, vergi dairesi tarafından tamamlanması gerekmektedir. Zira 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun⁸ (AATUHK) devralan kurumun amme borçlarından takibine imkân vermektedir (Kocaer, 2013:222). Böylece devlet taahhütname ile sona eren kurumun borçlarının ödenmesini garanti altına almaktadır. Ayrıca mahallin en büyük mal memuru, birleşen kurumdan borçları karşılığında ayrıca teminat da isteyebilir. Bu durumda birleşen kurumun teminat göstermesi de gerekebilecektir (Şenyüz, 2007:134). Devralan kurum, devrolan kurumun tahakkuk etmiş ve edecek vergi borçlarını ödemeyi taahhüt etmekle, vergiyi doğuran olay kendi şahsında gerçekleşmemiş olmasına rağmen, küllî halef olmakta ve vergi sorumluluğu doğmaktadır (Karakoç, 2019:186; Dayanç Kuzeyli, 2019:154).

Birleşme işleminin devir hükmünde sayılması için KVK' nın 19' uncu maddesinde açıklanan şartlara ve devir işleminin vergisiz olması için KVK' nın 20' nci maddesinde açıklanan şekil şartlarına uyulmaması halinde birleşme devir hükmünde sayılmayarak birleşme kârı hesaplanacaktır. Dolayısıyla bu şartların ihlali halinde birleşme işlemi vergisiz olarak gerçekleşemeyecektir (Bayram, 2017:261).

3. ŞİRKET BİRLEŞMELERİNDE VERGİLENDİRME

Vergi hukuku açısından şirket birleşmelerinde şirket bilançosundaki değer artışlarının vergilendirilmesi önem taşımaktadır. Devrolunan şirket malvarlığı devralan şirkete aktarılmakta, bu durum da kurumlar vergisi, gelir vergisi, katma değer vergisi bakımından çeşitli vergisel sonuçlar doğurmaktadır.

3.1. Kurumlar Vergisi Kanunu' nda Şirket Birleşmelerinin Vergilendirilmesi

KVK' da kurumlar vergisi mükellefi olan kurumlar arasındaki birleşmelere ilişkin düzenlemeler yer almaktadır. Kurumlar vergisi mükellefi olan sermaye şirketleri, kooperatifler, dernek ve vakıflara ait iktisadi işletmeler arasındaki birleşmeler ve bu birleşmelere ilişkin vergisel yükümlülükler ile bu vergisel yükümlülükleri vergilememek için aranan koşullar düzenlenmiştir.

Birleşme sonucunda ortaya çıkan birleşme kârının vergilendirilmesi, KVK' nın 18' inci maddesinin ikinci fıkrasındaki düzenlemeye göre yapılmaktadır. Buna göre; birleşme kârının tespitinde, tasfiye kârının tespiti hakkındaki hükümler geçerli olmaktadır. KVK' nın 17' nci maddesinin 4' nci fıkrasında tasfiye kârı; tasfiye döneminin sonundaki servet değeri ile tasfiye döneminin başındaki servet değeri arasındaki olumlu fark olarak tanımlanmıştır. (KVK, md. 17/4). Birleşme halinde vergiye tabi olan birleşme kârı ise, birleşmede esas alınan servet değeri ile birleşme öncesi servet değeri arasındaki olumlu fark olmaktadır (Bayram, 2017:243). Birleşmede birleşen şirket bilanço değerleri rayiç bedelleriyle birleşilen şirkete aktarılmaktadır. Bu durumda bilanço değerlerinin kayıtlı değerleri ile rayiç bedelleri arasındaki farka göre hesaplanacak olan birleşme kârı vergiye tabi olmaktadır (Kocaer, 2013:170).

Vergilendirmede, birleşme ile sona eren kurumun birleşme öncesi bilançosuna göre belirlenen öz sermayesi birleşme öncesi servet değerini oluşturur. Sona eren şirkete ait varlıkların tarafların serbest iradeleri ile tespit edilen birleşme anında yeniden yapılan değerlendirme sonucu belirlenen değerleri tescil tarihindeki servet değerini meydana getirir. Bu iki değer arasındaki olumlu fark, birleşme kârı olarak vergilendirilecektir (Ufuk, 2012:3). Bir kuruma ait malvarlığı diğer bir kuruma geçerken, kayıtlı değerleri ile rayiç değerleri farklı olabilmektedir. Rayiç değerler kayıtlı değerlerden büyük ise, değer artışı yani gizli rezervler söz konusu olur. Bunların vergilendirilmesi halinde de vergili birleşme olmaktadır. KVK' nın 18' inci maddesi kapsamındaki birleşmelerde, gizli rezervler yani değer artışları birleşme kârının hesaplanması yoluyla birleşilen kurum bünyesinde vergilenmektedir (Kocaer, 2013:171).

⁸ 21.7.1953 tarihli ve 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun , (R.G. 28.7.1953-8469).

Birleşme halinde, birleşme kârının beyan edilmesi birleşilen kurumun sorumluluğundadır. Zira birleşme, birleşen kurum açısından tasfiye hükmünde olup, tasfiye halinde beyanname tasfiye memurları tarafından verilir. Birleşmede ise, KVK' nın 18' nci maddesinin üçüncü fıkrası gereğince tasfiye memurunun görev ve sorumluluğu birleşilen kuruma ait olacağından, beyannamenin birleşilen kurum tarafından verilmesi gerektiği kabul edilmektedir (Dayanç Kuzeyli, 2019:138).

3.1.1. Birleşmede Kurumlar Vergisinde Ortaya Çıkan Vergisel Avantajlar

KVK' nın 18' inci maddesinin birinci fıkrasında; bir veya birkaç kurumun diğeri bir kurum ile birleşmesinin, birleşme nedeniyle infisah eden kurumlar bakımından tasfiye hükmünde olduğu ve birleşmede vergi matrahının tasfiye kârı yerine birleşme kârı olacağı belirtilmiştir. Vergi hukuku açısından birleşme, tasfiye sayıldığından birçok bakımdan vergiye tabi kılınmış ve bazı konularda vergi avantajı sağlanmıştır.

3.1.1.1. Birleşme primine ilişkin vergisel avantaj

Şirket birleşmelerinde ortaya çıkan birleşme primi, KVK' nın 5' inci maddesinin birinci fıkrasının (ç)⁹ bendinde düzenlenen emisyon primi¹⁰ hükmünde olup kurumlar vergisinden istisna edilmektedir (Bayram, 2017:246). Birleşmelerde birleşen şirketin devrettiği malvarlığı karşılığında, birleşilen şirket birleşen şirket ortaklarına değiştirme birimi olarak adlandırılan ölçüye göre pay vermektedir. Değıştirme birimi pay oranını belirleyen katsayı olup, birleşen kurum ile birleşilen kurum hisse senetlerinin cari değerlerinin birbirine oranını ifade eder (Erol, 2014:85). Genellikle şirketlerin cari değerleri hisse senetlerinin nominal değerlerinden yüksektir. Birleşme sonucunda birleşen şirketin cari değeri kadar birleşilen şirketin sermayesi artar. Birleşilen şirketin cari değeri hisse senetlerinin nominal değerinden fazla olması durumunda, değıştirme birimine bağılı olarak birleşilen kurumun sermaye artışı devir alacağı servetten az olacak ve şirketin pasifinde birleşme primi ortaya çıkacaktır. Birleşme primi kurum kazancının bir unsurunu oluşturmakta ancak emisyon primi istisnası gibi birleşme primi de kurumlar vergisinden istisnadır (Nazalı, 2015:112). Birleşme primi yeni kurulan şirket bünyesinde yapılan birleşmelerde ortaya çıkmaz. Çünkü yeni kurulan şirketin esas sermayesi devrolan şirketlerin özvarlıkları toplamı kadar olacaktır (Göktuna, 2012:185).

Birleşen kurumun birleşilen kurumda iştiraki varsa, birleşme sonucunda birleşilen kurum kendi paylarını devralmış olduğundan daha az ölçüde sermaye artırımını yapabilir (Erol, 2014:91). Birleşilen kurumun birleşen şirkette iştiraki olması halinde, birleşilen şirketin hisse senetlerinin birleşen şirketinkilerden daha fazla değer kazanması durumunda bir kâr ortaya çıkacaktır. Birleşen şirket lehine doğan bu kâr emisyon primi niteliğindedir ve kurumlar vergisinden istisna edilmektedir (Değirmenci, 2011:123).

3.1.1.2. Birleşme giderlerine ilişkin vergisel avantaj

KVK' nın 8' inci maddesi (c) bendinde kurum kazancının tespitinde birleşme giderleri hâsıllattan indirilebilecek giderler arasında sayılmıştır. Bu hüküm gereğince gerek birleşen gerekse birleşilen kurum bünyesinde birleşme işlemi nedeniyle yapılan giderler hâsıllattan indirilecek olup, birleşilen kurum açısından örgütlenme giderleri olarak değerlendirilerek amortisman yoluyla beş yılda itfa edilebilecektir (Barınır, 2012:131).

3.1.2. Devir Halinde Kurumlar Vergisinde Ortaya Çıkan Vergisel Avantajlar

KVK' nın 19' uncu maddesindeki şartlara uyularak yapılan birleşme işlemleri devir hükmünde kabul edilerek, KVK' nın 20' nci maddesindeki şekil şartlarına uyulması koşuluyla değer artış kazançları vergilendirilmemektedir. KVK' ya göre devir birleşmeden daha farklı bir vergi rejimine tabidir. Devirde devrolan kurumun sadece devir tarihine kadar olan kazançları vergiye tabidir. Vergisiz birleşme de denilen devir birleşmenin özel bir türüdür (Şenyüz, 2007:132).

3.1.2.1. Vergi ertelemesine ilişkin vergisel avantaj

Devir şeklindeki birleşmelerde şartların gerçekleşmesi halinde devrolan kurumun bilançosunda yer alan değerler kayıtlı değerleriyle devralan kuruma devredilecektir. Bu durumda değerlemenin yapılmaması, değer artışından oluşan gizli yedeklerin ortaya çıkmamasına neden olacağından, gizli yedekler

⁹ KVK madde 5- (1) Aşağıda belirtilen kazançlar, kurumlar vergisinden müstesnadır:

ç) Anonim şirketlerin kuruluşlarında veya sermayelerini artırdıkları sırada çıkardıkları payların bedelinin itibari değeri aşan kısmı...

¹⁰ Emisyon primi, şirketin kuruluşu ya da sermayesinin artırımını sırasında hisse senetlerinin itibari değerlerinin üzerinde bir bedelle satılması halinde, pay sahiplerinden tahsil edilen hisse senetlerinin itibari değeri tutarını aşan kısmıdır.

vergilendirilmeyecek, devralan kuruma aktarılarak realize olacağı zamana kadar ertelenmiş olacaktır (Nazalı, 2015:116; Bayram, 2017:252).

Devrolunan kurumun bilanço değerlerinin kayıtlı değerleriyle devrolan kurumun bilançosuna aynen geçirilmesi yoluyla gizli rezervlerin vergilenmesinin ertelenmesi olan vergi erteleme rejimi, KVK' nın 19' uncu maddesi kapsamındaki devir bakımından geçerli olmaktadır. Devrolan değerler, devir tarihinden sonra elden çıkarıldığında, kayıtlı değerler ile satış değeri arasındaki fark devralan kurum bünyesinde vergilendirilmektedir. KVK' nın 18' inci maddesi kapsamındaki birleşme de ise, gizli rezervler birleşme kârının hesaplanması yoluyla vergilendirildiğinden vergi erteleme söz konusu olmamaktadır (Kocaer, 2013:171-220).

3.1.2.2. Devir giderlerine ilişkin vergisel avantaj

KVK' nın 8' inci maddesinde mükellefler tarafından safi kurum kazancı tespit edilirken hasılatlarından indirim konusu yapabilecekleri giderlere ilişkin açıklamalar yer almaktadır. KVK' nın 8' inci maddesi (c) bendine göre, birleşmeye ilişkin giderler, devralan kurum bünyesinde kuruluş ve örgütlenme gideri kabul edilerek birleşme de olduğu gibi doğrudan gider yazılabilir (Erol, 2014:99). Devralan kurum bünyesinde yapılan bu giderlerin amacı işlerin devamlı olarak genişletilmesini sağlamaya yönelik olmasıdır. Bu nedenle de kuruluş ve örgütlenme giderleri kapsamında değerlendirilmektedirler. Ancak, hissedarların ve ortakların toplantıya katılmak için yaptıkları giderler ile yemek gibi özel ikramlara ilişkin giderlerinin safi kurum kazancının tespit edilmesinde gider olarak indirim konusu yapılması mümkün değildir (Tekin ve Kartaloğlu, 2007:267). İndirim konusu yapılabilecek olan giderlerin, seçimlik hak kapsamında aktifleştirilerek amortisman yoluyla beş yılda itfa edilmesi de mümkündür (Erol, 2014:99).

3.1.2.3. Geçmiş yıl zararlarının mahsubuna ilişkin vergisel avantaj

Devir halinde, devralınan kurumların devir tarihi itibarıyla öz sermaye tutarını geçmeyen zararlarının mahsubu, KVK' nın 9' uncu maddesinde belirli şartlara bağlanmıştır. Bu şartlar; devralınan kurumun son beş yıla ilişkin kurumlar vergisi beyannamelerinin kanunî süresinde verilmiş olması ve devralınan kurumun faaliyetine devirin meydana geldiği hesap döneminden itibaren en az beş yıl süreyle devam edilmesidir. Aynı faaliyette devam şartı ile, devralınan kurum faaliyetlerinin devralan kurum bünyesinde devam etmesi sağlanarak, kurumlar arası zarar satın alınması ve sırf zarar mahsup etmek için kurum devralınması önlenmek istenmiştir (Bayram, 2017:279; Erol, 2014:101).

Birleşme halinde zarar mahsubu mümkün olmamaktadır. KVK' nın 9' uncu maddesi ancak KVK' nın 20' nci maddesine göre gerçekleştirilen devirlerde zarar mahsubunu öngörmüştür. Bu nedenle tasfiye hükmündeki birleşmelerde zarar ancak birleşme dönemi kârından mahsup edilebilecek olup, birleşilen kurum bünyesine taşınarak mahsup edilmesi mümkün olmamaktadır (Erdem, 2012:143).

Grup şirketleri ve ortaklık yapıları aynı olan şirketlerin birleşmesi durumunda görülebilen, devralan kurumun sermaye kaybı olan veya borca batık bir şirket olması halinde, geçmiş yıl zararlarının mahsubuna ilişkin düzenlemenin, birleşmenin ortaya çıkardığı bir vergisel avantaj olmadığı yönünde bir takım tartışmalar söz konusudur. Bu tartışmaların dayandığı nokta, KVK' nın 9' uncu maddesinde, devrolan şirket zararlarının devralan şirkette mahsubuna ilişkin olarak düzenleme yapılmış olmasıdır. Zararın devralan kurumda meydana gelmesi halinde, zarar mahsubunu engelleyici bir hüküm bulunmamasıyla birlikte, mahsubun hangi şartlarla gerçekleştirileceğine ilişkin de bir düzenleme yapılmamıştır (Bayram, 2017:280-282).

3.1.2.4. Gayrimenkullerin ve iştirak hisselerinin satışından doğan kazanç istisnasına ilişkin vergisel avantaj

KVK' nın 5' nci maddesinin 1' nci fıkrası (e) bendinde düzenlenen istisna uygulamasına göre; kurumların, en az iki tam yıl süreyle aktiflerinde yer alan iştirak hisseleri satışından doğan kazançların %75' lik kısmı ile aynı süreyle aktiflerinde yer alan taşınmazların satışından doğan kazançların %50' lik kısmı kurumlar vergisinden müstesna tutulmaktadır. Satıştan elde edilen kazancın istisna edilen kısmı beş yıl süreyle pasifte özel bir fon hesabında tutulur ve bu süre içinde sermayeye ilave edilmek dışında elden çıkarılırsa zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler ziya uğramış sayılır. Aynı süre içinde işletmenin tasfiyesi halinde de aynı hüküm uygulanacaktır. Aynı bentte bu kanuna göre yapılan devirler istisnadan yararlanabileceği düzenlenmiştir. Devrolan şirket bünyesinde devir tarihinden önce istisnadan yararlanılmış olunması halinde vergi ziyayı doğmamakta ve devralan kurumun bilançosuna aynen aktarılmaktadır (Erol, 2014:107). Devrolan kurumdan devralan kuruma geçen taşınmazlar ve iştirak hisselerinin devralan kurum tarafından satışından doğan kazançla yönelik uygulanan istisnada ise iki yıllık sürenin hesabında devrolan kurumda geçen sürelerin dikkate alınacağı ve sürenin başlangıcının devrolan kurumun aktifine giriş tarihi olacağı belirtilmiştir (Bayram, 2017: 284). KVK' nın 18' nci maddesi kapsamında gerçekleştirilen birleşmeler tasfiye hükmünde sayıldığından bu madde kapsamındaki istisna kazançları birleşmenin gerçekleştiği dönemde vergilendirilmektedir (Erol, 2014:90).

3.2. Gelir Vergisi Kanunu'nda Şirket Birleşmelerinin Vergilendirilmesi

Gelir şahsa bağlı bir ekonomik değerdir. Sermaye sorumluluğu esasına göre kurulan tüzel kişilerin elde ettiği gelirler kurum kazancı olarak kurumlar vergisine göre vergilendirilirler. Ancak bu vergilendirme tüm tüzel kişiler için söz konusu olmamaktadır. Tüzel kişiliğe sahip olmalarına rağmen sınırsız sorumluluk gereği şahıs şirketi biçiminde kurulan ortaklıkların ortakları (kollektif şirket ortakları, adi komandit şirket ortakları, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin komandite ortakları) gelir vergisi mükellefi olarak kabul edilirler. Bu şirketlerin kazançları elde edildikleri gelir unsuruna göre ortakları üzerinden vergilendirilmekte ve gelir vergisine tabi olmaktadır. Kollektif şirket ve adi komandit şirketin devrinde oluşan kazanç bakımından, kollektif şirket ortakları ve adi komandit şirketlerin komandite ortaklarına isabet eden kısmı, ticari kazanç hükümlerine tabi olarak, adi komandit şirketin komanditer ortaklarına isabet eden kazanç da menkul sermaye iradı hükümlerine tabi olarak GVK'ya göre vergilendirilmektedir (GVK, md. 37, 75/2).

Şahıs şirketlerinin birleşme işlemlerinde, devrolan şirketin infisah etme anına kadar olan döneme ilişkin kazancı ile birleşmeyle ortaya çıkan değer artış kazancının vergilendirilmesi hususu özellik taşıır. Bir şahıs şirketinin başka bir şahıs şirketi, sermaye şirketi veya kooperatifle birleşmesi halinde, devrolan şahıs şirketinin birleşmenin gerçekleştiği takvim yılı başından birleşmenin ticaret siciline tescil edildiği tarihe kadar olan döneme ilişkin kazancı, ortaklara düşen tutar kadar gelir vergisine konu edilmektedir (Erol, 2014:112).

3.2.1. Birleşmede Gelir Vergisinde Ortaya Çıkan Vergisel Avantajlar

Birleşmede gelir vergisinde ortaya çıkan vergisel avantajlar vergi erteleme ve değer artış kazançlarına ilişkin istisnada ortaya çıkmaktadır.

3.2.1.1. Vergi ertelemesine ilişkin vergisel avantaj

Birleşmede hem bir şirket sona ererek tasfiye edilmekte hem de bu şirketin payları devralan şirket payları ile değiştirilmektedir. Ancak külli halefiyet ve ortak sıfatının devamı ilkeleri gereği, devrolan şirkete ait bütün özkaynaklar ortaklara hiçbir dağıtım yapılmadan devralan şirkete geçmektedir. Devralan şirket payları devrolunan şirket paylarının yerine aynı maliyet ve iktisap tarihi esas alınarak elde edilmektedir (Kocaer, 2013:228). Devrolan şirket ortaklarının vergilendirilmesi bakımından vergi erteleme rejimi uygulanmakta ve vergilendirme devralan şirket paylarının elden çıkarılma zamanına kadar ertelenmektedir (Kocaer, 2013:171).

3.2.1.2. Değer artış kazançlarına ilişkin vergisel avantaj

GVK'nın mükerrer 80'inci maddesine göre, ortaklık haklarının veya hisselerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artış kazancıdır. GVK'nın 81'inci maddesinde vergilendirilmeyecek değer artış kazançları belirtilmiştir. Buna göre istisnadan yararlanabilmek için, kazancı bilanço esasına göre tespit edilen ferdi bir işletmenin bilançosunun bir sermaye şirketine aktif ve pasifiyle bütün halinde devrolunması ve devralan şirketin bilançosuna aynen geçirilmesi gerekmektedir. Ayrıca devrolan ferdi işletmenin sahiplerinin devir bilançosuna göre hesaplanan öz sermayesi tutarında nama yazılı ortaklık payı alması gerekmektedir. Bu halde değer artış kazancının hesaplanmayacağı ve vergiden istisna olacağı belirtilmiştir. İşletme esasına göre defter tutan işletmelerin devrinde ise bu vergi avantajından yararlanılamamaktadır.

Ticaret şirketlerinin birleşmelerinin hangi hallerde geçerli olacağı 6102 Sayılı TTK'nın "Geçerli Birleşmeler" başlıklı 137'nci maddesinde belirtilmektedir. Şahıs Şirketleri; şahıs şirketleriyle birleşebilmekte; şahıs şirketlerinin sermaye şirketleriyle ve kooperatiflerle birleşmesi ise, birleşmede devrolunan şirket olması şartına bağlı olmaktadır. TTK'da şahıs şirketlerinin birleşmesine ilişkin bu şekilde bir düzenleme mevcut olmasına rağmen, GVK'nun 81'inci maddesinde ki vergi avantajı sadece kazancı bilanço esasına göre tespit edilen ferdi bir işletmenin sermaye şirketine devri halinde mümkün olmakta, iki ticari işletmenin birleşmesi, iki şahıs şirketinin birleşmesi, bir ticari işletmenin şahıs şirketine devri durumunda, vergi avantajından yararlanılamamaktadır (Kocaer, 2013:233).

3.3. Katma Değer Vergisi Kanunu'nda Şirket Birleşmelerinin Vergilendirilmesi

KDV'nin 1'inci maddesine göre, ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler katma değer vergisine tabidir.

Birleşme halinde birleşen şirketlerin malları, birleşilen şirkete devredilmektedir. KDV'nin 2'nci maddesinde teslim bir mal üzerindeki tasarruf hakkının malik veya onun adına hareket edenlerce, alıcıya veya adına hareket edenlere devredilmesi olarak tanımlanmıştır. Birleşmede devredilen mallar üzerindeki tasarruf hakları aktarılmakta ve böylece teslim gerçekleştirilmektedir (Bayram, 2017:248). Bu durumda

katma değer vergisi (KDV) matrahının ne olacağını belirlenmesi hususu önem taşımaktadır (Göktuna, 2012:195). Birleşmede birleşen şirketin aktif kıymetlerinin bedelleri bilinmemektedir. Çünkü aktif kıymetler birleşilen şirkete sermaye olarak konulmaktadır. Bu nedenle katma değer vergisi matrahı aktif kıymetlerin emsal bedelleri olmaktadır (Bayram, 2017:249). Emsal bedelleri üzerinden hesaplanan KDV, birleşen şirket tarafından verilen son KDV beyannamesi ile beyan edilmekte ve birleşilen şirket tarafından indirim konusu olabilmektedir (Kocaer, 2013:238).

3.3.1. Birleşmede Katma Değer Vergisinde Ortaya Çıkan Vergisel Avantajlar

Birleşmede katma değer vergisinde ortaya çıkan vergisel avantajlar istisna, indirim ve iade uygulamalarında ortaya çıkmaktadır.

3.3.1.1. Devrolan iktisadi kıymetlerin teslimine ilişkin vergisel avantaj

KDVK' nın 17' nci maddesinin 4' üncü fıkrasının (c) bendinde, KVK' ya göre yapılan devir işlemleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir. Birleşmede ise devrolan iktisadi kıymetlerin teslimi kurumlar vergisine tabidir (Kocaer, 2013: 238). Buna göre KDV istisnasından yararlanılabilmesi için birleşme işleminin KVK' nın 19 ve 20' nci maddelerine göre gerçekleştirilmiş devir hükmünde sayılan birleşme olması gerekmektedir (Erol, 2014: 114).

3.3.1.2. KDV indirimi avantajı

KDVK' nın 17' nci maddesinin 4' üncü fıkrasının (c) bendine göre, GVK' nın 81' inci maddesinde belirtilen işlemlerin ve KVK' ya göre yapılan devirlerin KDV' den istisna olduğu düzenlenmiştir. Buna göre KVK' nın 19' uncu ve 20' nci maddeleri kapsamında gerçekleşen birleşmeler devir hükmünde olup, KDV' den istisna edilmiştir. Aynı madde hükmünde, vergiden istisna edilen işlemler bakımından KDVK' nın 30' uncu maddesinin (a) bendi hükmünün uygulanmayacağı belirtilmiştir. Bu durumda malların teslim ve hizmet ifası ile ilgili alış vesikalarında gösterilen KDV indirim konusu yapılabilir. Devir halinde, mükellefiyeti sona eren mükelleflerce yüklenen ve indirilemeyen KDV, devralan mükellefe aktarılarak devralan tarafından indirim konusu yapılabileceği belirtilmektedir (Kocaer, 2013:239).

3.3.1.3. KDV idesi avantajı

Devirde, devrolan şirketin devir tarihinden önceki işlemlerinden doğan KDV iadesini talep hakkı devralan şirkete geçer (Kocaer, 2013:240). Devralan şirket KDV iade ve mahsup işlemlerine taraf olabilecektir (Erol, 2014:115). KVK' ya göre yapılan devirlerde külli halefiyet ilkesinin sonucu olarak, devrolan kurumun önceki dönemlere ait KDV iade alacağını, devralan kurumun vergi borçlarından mahsubunun mümkün olduğuna dair, Gelir İdaresi Başkanlığı' nın görüşü ¹¹; "devrolan firmanın KDV iade alacağı, bu bilanço kalemini devralan şirketinize intikal edecek olup ... San. ve Tic. Ltd. Şti.' nin KDV iade alacağını firmanızın vergi ve sosyal güvenlik kurum borçlarına mahsubu mümkün bulunmaktadır" denilmek suretiyle belirtilmiştir.

SONUÇ

Ekonomik gelişmeler ve rekabetin artması ile şirketler büyümek için birleşme ve devir yollarına sıkça başvurmaya başlamışlardır. Şirketlerin büyümek, kurumsallaşmak ve böylece rekabet avantajı sağlamak için tercih ettiği yöntemlerin başında gelen birleşme işlemleri birçok hukuk dalının ilgi alanına girmekte, kapsadığı geniş kitle nedeniyle birçok disiplinin inceleme konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada şirket birleşmelerinin türlerine ilişkin 6102 Sayılı TTK' nın ilgili hükümleri, ortaya çıkan vergisel yükümlülükler ve vergisel avantajlara ilişkin olarak da Türk Vergi Mevzuatı açısından KVK, GVK ve KDVK' nın ilgili hükümleri incelenerek değerlendirme yapılmıştır.

Birleşme kurumu, birleşmenin türleri, aşamaları, unsurları ve hukuki sonuçları bakımından TTK' da ki düzenlemelere bağlı olmaktadır. Hukuki anlamda bir birleşmenin gerçekleşmesi için devrolunan şirket malvarlığının bir bütün olarak devralan şirkete geçmesi gerekmektedir. TTK' da devralma yoluyla ve yeni kuruluş yoluyla olmak üzere iki tür birleşme yer almaktadır. Devralma şeklindeki birleşmede devrolunan şirket veya şirketlerin mal varlıkları sona ermekte, en az bir şirketin başka bir şirkete aktif ve pasifiyle bir bütün olarak geçmesi sonucu şirket dağılmakta, hak ve borçlar devralan şirkete bütün halinde geçmektedir. Yeni kuruluş şeklindeki birleşmede birleşmeye katılan tüm şirketler tasfiyesiz bir şekilde infisah etmekte, şirketler aktif ve pasifleriyle yeni kurulan şirket tarafından devralınmaktadır. Ticaret hukuku bakımından birleşme tasfiyesiz infisah hükümlerine tabidir.

¹¹ T.C. Gelir İdaresi Başkanlığı, Konya Vergi Dairesi Başkanlığı, Mükellef Hizmetleri Gelir Grup Müdürlüğü, 24.11.2015 tarihli, 37009108-130[32.md/2015-254]-28052 Sayılı, "Şirketin devri halinde KDV iade alacağını durumu" başlıklı Özelge.

KVK' nın 19' uncu maddesinde yer alan şartların gerçekleşmesi halinde devir olarak ifade edilen vergisiz birleşme, bu şartların bulunmaması halinde de vergili birleşme düzenlenmiştir. Buradaki devir kavramı, birleşme işleminin vergisiz olarak gerçekleşeceğini ifade etmektedir. TTK' da ki devir kavramı ise, birleşmenin türünü ifade etmektedir. TTK' da ki birleşme türlerinden her ikisi de KVK' nın 19/1' inci maddesindeki şartları taşıdığı durumlarda KVK' ya göre devir olarak sayılmaktadır. KVK' da, birleşme tasfiye hükmünde sayılarak, birçok vergiye tabi kılınmış olup, bir takım vergisel avantajlar da düzenlenmiştir. KVK' nın 18' inci maddesi hükmü gereğince, birleşme ile infisah eden şirketler bakımından tasfiye hükümlerine göre vergilendirme yapılacağı düzenlenmiş olup, buna göre vergili birleşmede birleşme kârı tasfiye kârına ilişkin hükümlere göre hesaplanarak, gizli rezervler yani değer artışları birleşme kârının hesaplanması yoluyla birleşilen kurum bünyesinde vergilendirilmektedir. Devir hükmünde sayılan vergisiz birleşmelerde ise, vergi erteleme rejimi uygulanmakta, değer artışlarının vergilendirilmesi devralan kurumun satışına kadar ertelenmektedir. Birleşmede, TTK' ya göre tasfiye olmaksızın sona eren kurumların, KVK' da tasfiye hükümleri uygulanarak vergiye tabi tutulmalarının, tasfiye ve birleşmenin amaçları ve sonuçları bakımından birbirlerinden farklı müesseseler olması sebebiyle, vergisel yükümlülükler ve vergisel avantajlar açısından belirsizliklere neden olabileceği ve uygulamada sorunlara yol açabileceği düşünülmektedir.

TTK' ya göre şirket türleri arasında birleşme serbestisi geçerlidir. Buna göre, TTK' nın "Geçerli Birleşmeler" başlıklı 137' nci madde hükmünde, şahıs şirketlerinin birbirleriyle, devrolan taraf olma şartı ile de sermaye şirketleriyle ve kooperatiflerle birleşebileceği düzenlenmiştir. KVK' da, şahıs şirketlerinin birleşmesine ilişkin bir düzenleme yer almamaktadır. GVK' da ki düzenlemede de sadece kazancı bilanço esasına göre tespit edilen ferdi bir işletmenin sermaye şirketine devri halinde vergi avantajından yararlanılabileceği düzenlenmiştir. Bu nedenle, TTK' ya göre geçerli olan birleşmelerden bir kısmının, vergi mevzuatında düzenleme dışında bırakılmış olması ve bu tür birleşmelerin vergi avantajlarından yararlanamaması, iki mevzuat arasında uyumsuzluk yaratmakta olup, vergi mevzuatında yapılacak düzenlemelerle bunların da vergi avantajlarından yararlanmalarının sağlanmasının, birleşme kurumuna katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KVK' nın 9' uncu maddesinde yer alan, devir halinde geçmiş yıl zararlarının mahsubuna ilişkin düzenleme, sadece devrolan kurum zararlarının mahsubunu düzenlemektedir. Zararın devralan kurumda meydana gelmesi halinde mahsubun hangi şartlarla, nasıl yapılacağına ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu durumun, geçmiş yıl zararlarının mahsubu konusunda belirsizliklere ve birleşme kurumunun amacına aykırı uygulamalara yol açabileceği düşünülmekte olup, devralan kurumdaki geçmiş yıl zararlarının mahsubunun hangi şartlarla gerçekleştirileceğine ilişkin mevzuatta düzenleme yapılması gerektiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Apalı, İ. (2019), "Şirketlerde Birleşme ve Bölünme İşlemlerinde Ortaya Çıkan Ayrılma Akçesinin Ödenmesinin Türk Ticaret Kanunu ve Vergi Kanunları Açısından Değerlendirilmesi", *Vergi Dünyası Dergisi*, 450, 134-138.
- Bayram, S. (2017), *Uygulama Örnekleriyle Bölünme Birleşme ve Tasfiye İşlemleri*, İstanbul: Maliye Hesap Uzmanları Derneği.
- Barınır, İ. (2012), "İşletme Birleşmelerinin Kurumlar Vergisi Kanunu Karşısındaki Durumu ve Özellik Arz Eden Konular", *Yaklaşım Dergisi*, 233.
- Çelik, O. (1999), *Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Dayanç Kuzeyli, N. N. (2019), "Sermaye Şirketlerinin Birleşmesinde Vergi Sorumluluğu", *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9 (1), 129-159.
- Değirmenci, F. (2011), "Şirket Birleşmeleri ve Şirket Birleşmelerinin Türk Vergi Sistemindeki Yeri", *Yüksek Lisans Tezi*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Erdem, T. (2012), "Şirket Birleşmelerinin Vergisel Boyutu", *Vergi Sorunları Dergisi*, 285.
- Eroğlu, O. (2014), *Kurumlar Vergisinde Vergi Planlaması*, Ankara: Ekin Yayınevi.
- Erol, G. D. (2014), "Şirketlerin Birleşme ve Bölünme İşlemlerinin Türk Ticaret Kanunu ve Vergi Kanunları Açısından Değerlendirilmesi", *Yüksek Lisans Tezi*, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Göktuna, H. D. E. (2011), "Vergi Hukukunda Birleşme Bölünme ve Hisse Değişimi İşlemleri", *Doktora Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Göktürk, K. (2013), "Türk Ticaret Kanununa Göre Ticaret Şirketlerinin Birleşme Süreci ve Bazı Sorunlar", *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 17 (1-2), 631-662.
- Karakoç, Y. (2019), *Genel Vergi Hukuku*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Kocaer, Ş. (2013), *Şirket Yeniden Yapılandırılmaları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kolotoğlu, O. (2012), "Yeni TTK ve Şirket Birleşmeleri", *Vergi Sorunları Dergisi*, 281.
- Mutluer, M. K., Dayanç Kuzeyli, N. N. (2019), *Vergi Hukuku Genel ve Özel Hükümler*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Nazalı, E. (2012), *Vergisel ve Yeni Türk Ticaret Kanunu Yönüyle Anonim ve Limited Şirketlerde Tasfiye, Devir, Birleşme, Bölünme ve Tür Değişimi İşlemleri*, Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Poroy, R., Tekinalp, Ü., Çamoğlu, E. (2010), *Ortaklıklar ve Kooperatif Hukuku*, İstanbul: Vedat Yayıncılık.
- Pulaşlı, H. (2014), *Şirketler Hukuku Şerhi*, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Susuz, K. (2011), "Anonim Şirketlerin Birleşmesinde Pay Sahiplerinin Korunması", *Doktora Tezi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Şenyüz, D. (2007), *Açıklamalı ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu*, Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Şenyüz, D., Yüce, M., Gerçek, A. (2019), *Türk Vergi Sistemi*, Bursa: Ekin Yayıncılık.
- Tekin, C., Kartaloğlu, E. (2007), *Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tekinalp, Ü. (2013), *Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku*, İstanbul: Vedat Yayıncılık.
- Ufuk, M. T. (2012), "Kurumlar Vergisi Kanunu'nun Birleşmeye İlişkin Hükümleri", *Diyalog Dergisi*, 291.
- Ünlü, U. (2018), "Ticaret Şirketlerinin Birleşme Türleri", *Vergi Dünyası Dergisi*, 437, 125-128.

Emni, F. T., & Ayaz, Ç. E. (2020); Yükseköğretim kurumlarının misyon bildirimlerinin inovasyon *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 89-100.

YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARININ MİSYON BİLDİRİMLERİNİN İNOVASYON TEMELİNDE ANALİZİ

FİLİZ TUFAN EMİNİ¹ ÇAĞLAR EREN AYAZ²

ÖZ

Değişime öncülük edecek kurumlar arasında ilk sıralarda sayılabilecek olan yükseköğretim kurumlarının bu süreçteki rolü, kurumsal, toplumsal ve ulusal gelişim bakımından büyük önem taşımaktadır. Kurumların amaç ve hedeflerinin en genel ifadesi olan ve kurumsal faaliyetlerin yönünü belirleyen misyon bildirimleri de, bu bağlamda değerlendirildiğinde, inovasyona ilişkin kavramlar içermelidir. Bu gereklilikten hareketle, çalışma kapsamında, Türkiye’de faaliyet gösteren devlet ve vakıf üniversiteleri bünyesindeki Fakültelerin misyon bildirimleri, MAXQDA 2018 Analytics Pro paket programı aracılığı ile ilgili metinde yer alan inovasyon ile ilgili bileşenlerin tespit edilerek kodlanması suretiyle incelenmiştir. İlgili fakültelerin misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin kavramların hangi bağlamda kullanıldığı ve kullanım sıklıkları, devlet ve vakıf üniversiteleri bakımından karşılaştırmalı olarak analiz edilmiş ve devlet ile vakıf üniversitelerinin farklılaştıkları ve benzerlik gösterdikleri alanların ortaya konması amaçlanmıştır. Çalışma sonucunda; ilgili fakültelerin misyon bildirimlerini yayımlamalarına ilişkin sayısal verilere, inovasyona ilişkin kavramların misyon bildirimleri içindeki kullanım alanlarına, devlet ve vakıf üniversitelerinin inovasyonu hedefledikleri alanlar bakımından benzerlik ve farklılıklarına, inovasyona ilişkin kavramların kullanım sıklıklarına ilişkin sonuçlar elde edilmiş, farklı üniversiteler bünyesindeki fakülteler arasında benzer ya da tamamen aynı içeriğe sahip misyon bildirimlerinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Üniversite, Fakülte, Misyon Bildirimi, İnovasyon, İçerik Analizi.

JEL Kodları: H83, I23, O39.

AN ANALYSIS OF MISSION STATEMENTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTES IN TERMS OF INNOVATION

ABSTRACT

As one of the leader institutions in development, the role of universities in this process, have a great importance in institutional, social and national development. In this context; mission statements, which are the general expression of the aims of institutions and which determine the direction of institutional activities, should include innovative concepts. Therefore, mission statements of the faculties Turkish state and foundation universities have been examined by identifying and coding the terms about innovation via MAXQDA 2018 Analytics Pro software. The study aims revealing the similarities and differences between state and foundation universities by analysing the context and frequencies of innovative concepts used in the mission statements comparatively. As a result of the study; quantitative data about the faculties publishing their mission statements and consequences about the usage areas of innovative terms, the similarities and differences of state and foundation universities in terms of the target areas of innovation and the frequencies of the usage of innovative terms in mission statements have been obtained. Also it has been determined that there are similar or completely identical mission statements among the faculties within different universities.

Keywords: University, Faculty, Mission Statement, Innovation, Content Analysis.

JEL Codes: H83, I23, O39.

¹ Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ftemini@comu.edu.tr- ORCID: 0000-0002-9040-0811

² Doktora Öğrencisi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, ceayaz@gmail.com -ORCID: 0000-0003-3248-6159

"Bu çalışma Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimince Desteklenmiştir. Proje Numarası: SBA-2018-2671

GİRİŞ

Bir kurumu, örgüt kültürü etrafında bir araya getirici ve çalışanları birbirine bağlayıcı nitelikte olan (Campbell ve Nash, 1992:12; Fugazzotto, 2009:285,288; DuFour, 1997:54; Reisman, 1986:393) misyon bildirimleri, kurumun önceliklerini, yönünü, niyet ve amaçlarını, hedeflerini, değerlerini ve süreçlerini içerir (Busch ve Folaron, 2005:415; Firmin ve Gilson, 2010:60; Jovanov Marjanova ve Sofijanova, 2014:180). Bu ifade, ilham vericidir, kuruma rehberlik eder, onu tanımlar ve varlık nedenini ortaya koyar (Gow, 2009:24; Reisman, 1986:393; Taylor ve Morphew, 2010:483; Sevier, 2003:292; Mathews, 2015:53).

İnovasyon, iş uygulamaları, işyeri organizasyonu veya dış ilişkilerde yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş bir ürünün (iyi veya hizmet) veya sürecin, yeni bir pazarlama yönteminin veya yeni bir örgütsel yöntemin uygulanması şeklinde tanımlanmaktadır. Bir inovasyon için asgari gereksinim, ürün, süreç, pazarlama yöntemi veya örgütsel yöntemin örgüt için yeni (veya önemli ölçüde iyileştirilmiş) olması gerektiğidir (Lee, 2015:472).

Örgütün bilgi ve fikirlerini farklı endüstrilerden yeni ürünlere, süreçlere ve sistemlere dönüştürme kabiliyeti ve / veya mevcut ürün, süreç ve sistemleri yeni endüstrilere uyarlama yeteneği (Hauge vd., 2017:388; Lawson ve Samson, 2001:382-384) olarak nitelendirilen inovasyon ile, diğer sektörlerden gelen mevcut çözümler, örgütün mevcut pazar ve ürün/hizmetlerinin ihtiyacını karşılamak doğrultusunda yaratıcı bir şekilde taklit edilir ve yeniden çevrilir (Enkel ve Gassmann, 2010:256; Fagerberg, 2015:2)

Yükseköğretim kurumları açısından bakıldığında, misyon bildirimleri, okulun karakterini ve felsefesini, öğrencilerin özelliklerini ve ihtiyaçlarını yansıtmalı ve eğitim programında açıkça belirtilmelidir (Gow, 2009:24-25; Zandstra, 2012:119). Bu unsurların eksikliği, bir kurumun karşılaşılabileceği hemen hemen tüm kronik sorunların temel nedenidir (Covey, 1991:163-170).

Yükseköğretim kurumları ayrıca radikal reform, değişim ve inovasyonların gerçekleştirilmesi noktasında, açık ve net misyon bildirimleri geliştirmeleri beklenen kurumlar olarak tanımlanmaktadır (Jungblut ve Jungblut, 2017:537). Bu anlamda, 1990'larla birlikte, birçok üniversite, başarıya ulaşmak adına, misyon bildirimlerinde, amaçlarında, müfredatlarında ve genel eğitim kurslarında büyük revizyonlar yapmıştır (Morphew ve Hartley, 2006:456). Hızla değişen bir dünyada kararlar almak için çalışanlar ve paydaşlarca paylaşılan bir uzun vadeli yön duygusu sağlayarak, kuruluşu bir pusula (Busch ve Folaron, 2005:416) misali hizmet eden misyon bildirimleri, aynı zamanda örgütün geleceğe dönük vizyonunu ve stratejik planını da şekillendirmektedir (Kibuuka, 2001:87; Velcoff ve Ferrari, 2006:329). Bu nedendir ki değişen çağın gereklerine uyum sağlayabilmek adına inovatif nitelik arz etmelidir.

Türkiye'de yükseköğretim kurumları, 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunu (R. G. Tarih : 6/11/1981 Sayı : 17506) çerçevesinde faaliyet göstermektedirler. Dolayısıyla çalışmada göz önüne alınması gereken bir diğer gösterge, yükseköğretim kurumlarının ilgili kanun çerçevesinde belirlenen misyonlarıdır. Kanuna göre (md. 4) Türkiye'de yükseköğretimin amacı, "Öğrencilerini; ... , ilgi ve yetenekleri yönünde yurt kalkınmasına ve ihtiyaçlarına cevap verecek, aynı zamanda kendi geçim ve mutluluğunu sağlayacak bir mesleğin bilgi, beceri, davranış ve genel kültürüne sahip, vatandaşlar olarak yetiştirmek, ... Türk Devletinin ülkesi ve milletiyle bölünmez bir bütün olarak, refah ve mutluluğunu artırmak amacıyla; ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasına katkıda bulunacak ve hızlandıracak programlar uygulayarak, çağdaş uygarlığın yapıcı, yaratıcı ve seçkin bir ortağı haline gelmesini sağlamak, ... yüksek düzeyde bilimsel çalışma ve araştırma yapmak, bilgi ve teknoloji üretmek, bilim verilerini yaymak, ulusal alanda gelişme ve kalkınmaya destek olmak, yurt içi ve yurt dışı kurumlarla işbirliği yapmak suretiyle bilim dünyasının seçkin bir üyesi haline gelmek, evrensel ve çağdaş gelişmeye katkıda bulunmaktır" şeklinde ifade edilmiştir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren devlet üniversiteleri ile vakıf üniversitelerinin İktisadi ve İdari Bilimler, Siyasal Bilgiler, Sosyal Bilimler, Yönetim Bilimleri, İktisat, İşletme, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakülteleri ile İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültelerinin misyon bildirimlerinin inovatif unsurlar açısından incelenmesidir.

1. LİTERATÜR

Çalışmaya ilişkin literatür, yükseköğretim kurumlarının misyon bildirimlerinin içeriğinin incelendiği çalışmalar ve genel olarak inovasyon göstergelerinin ortaya konduğu çalışmalar olmak üzere iki ayrı kategoride ele alınmıştır. Misyon bildirimlerinde yer alan inovasyon göstergelerine ilişkin bir çalışmaya rastlanmamış, ancak bazı çalışmalarda, incelenen misyon bildirimlerinin temaları kodlanırken inovasyon bileşenlerinin ayrı bir kategoride ele alındığı göze çarpmıştır.

Misyon bildirimleri üzerine çalışan araştırmacılardan Morphew ve Hartley (2006), Amerika Birleşik Devletlerinde rastgele seçtikleri dört yıllık eğitim veren 300 üniversitenin misyon bildirimleri üzerine, bu temsili kurumların misyon ifadelerinin kurumlar kadar değişip değişmediğini belirlemek amacıyla bir

çalışma yürütmüşler ve bu bildirimlerde en yaygın şekilde kullanılan terimleri/unsurları ortaya çıkarmışlardır. Çalışmada elde edilen sonuçlar, ilgili kolejlerin misyon bildirimlerinde ön plana çıkan bileşenlerin, kamu, görev, hizmet, öğretim merkezli, dünyaya hazırlama, mezun, öğrenci gelişimi terimleri olduğunu göstermektedir.

Firmin ve Gilson (2010), Amerika’da faaliyet gösteren 107 adet dini eğitim veren kolejlerin misyon bildirimlerini, temasal açıdan incelemiş ve en çok kullanılan temaların eğitim, Hristiyan, hizmet, toplum, hayat ve akademisyenler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özdem (2011), Yükseköğretim kurumlarının stratejik planlarında yer alan vizyon ve misyon ifadelerini analiz ettiği çalışmasında, üniversitelerin stratejik planlarına internet üzerinden ulaşılmış ve elde edilen verileri, içerik analizi tekniği ile çözümlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, üniversiteler misyon metinlerinde en çok nitelikli insan gücü kaynağı yetiştirmeye yönelik hizmetlerle ilgili ifadeler yer vermiştir. Bu konu ile ilgili olarak üniversiteler misyon ifadelerinde en çok “Evrensel nitelikte, yeterli ve yetkin bilgiye sahip olmak” ifadesini vurgulamışlardır.

Arabacı ve Şener (2014), Türkiye’deki üniversitelerin misyon ifadelerinde kullandıkları öğeleri tematik açıdan değerlendirmek amacıyla yaptıkları çalışmada 103 devlet ve 65 vakıf üniversitesinin web sayfalarında yer alan misyon ifadelerini incelemişlerdir. Bu ifadeler genel olarak incelendiğinde; üniversitelerin “Eğitim Öğretim Hizmeti” temasına ilişkin görev tanımlarını daha sıklıkla kullandıkları görülmüştür. Kullanım sıklığına göre bu temayı “Toplumsallık”, “Evrensellik”, “Bilim ve teknoloji”, “Değerler”, “Faaliyet alanı” ve “Demokrasi” temaları izlemiştir.

Yıldız (2016), Üniversitelerin hizmetlerini yerel kalkınmaya öncelik vererek nasıl sunabileceği üzerine odaklanmış ve teori-analiz-sentez mantıksal bütünlüğü içinde, doküman içeriği analiziyle, niteliksel araştırma yöntemleri kapsamında kurguladığı çalışmasında, seçtiği üç yeni üniversitenin uygulamalarından elde ettiği verileri ortaya koymuştur.

Jungblut ve Jungblut (2017), Alman devlet üniversitelerinde yürüttükleri nitel bir çalışma ile misyon bildirimini analizi yapmışlardır. Çalışmada üniversite misyon bildirimlerinde kullanılan temalar ortaya çıkarılmıştır. Çalışmada, ağırlıklı olarak tarihçe, kimlik, yerel profil, lokasyon, uzmanlık, öğretim, araştırma, inovasyon, öğrenci yaşamı, sosyal sorumluluk, cinsiyet eşitliği, uluslararası işbirliği ile ilgili temalar tespit edilmiştir. Bu temalardan inovasyon teması altında yapılan kodlamalar, araştırma, bilim, teknoloji, bilgi transferi şeklindedir.

Ulusal ve uluslararası literatür, inovasyon göstergeleri açısından incelendiğinde aşağıdaki bileşenler ortaya çıkmaktadır (Arora, 1997:391; Blundell vd., 1999:530; Cohen vd.,2002: 1349; Anton ve Yao, 2004:3; Apak vd., 2008; Kavak, 2009:619-623; Ersöz, 2009:7-8; Yıldırım, 2011; Güloğlu ve Tekin, 2012; Tüylüoğlu ve Saraç, 2012:41-44; Özbek ve Atik, 2013:197-202; Lee, 2015:472-73; Fu vd., 2016:3; Unceta vd., 2016:193; Sungur vd., 2016; Saatçioğlu ve Bildirici, 2017:49; Heras ve Ruiz-Mallén, 2017:2492; Hauge vd., 2017:390-391; Edquist vd., 2018:196-197; Manyuchi, 2018:484; Süt ve Çetin, 2018:300-302; Çetin ve Süt, 2018:622-624):

- Bilgi üretimi ve yönetimi, bilgiyi amaçlı, hedefe yönelik bir şekilde işleme, yorumlama, kodlama, işleme ve erişme yeteneği
- Tüm seviyelerde yaratıcılığı ve farklı düşünceleri teşvik etmek
- Güçlendirilmiş çalışanlar
- Ar-Ge faaliyetleri ve performansı
- Yeni ürün ve süreç ortaya koymak, ürün ve hizmet üretiminde yeni yollar yaratmak
- Örgütsel değişim
- Marka-patent almak/olmak, keşif
- Pazarda öncü konumda olmak, değer ve fark yaratmak,
- Teknoloji kullanımı, çekirdek teknoloji stratejilerini yenilik stratejisi ve iş stratejisi ile ilişkilendirme
- Kaynakları doğru ve etkili bir şekilde ihtiyaç duyulan yerlere yönlendirmek.
- İnovasyon için çabalama isteği/güdü

2. YÖNTEM

Yükseköğretim Kanununda, yükseköğretimin amaçları arasında, toplumsal refahın artırılması ile ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmaya katkıda bulunulmasına yer verilmiştir. Kalkınmanın ve refahın sağlanması, sosyal bilimler alanındaki ekonomi, siyaset bilimi, kamu yönetimi gibi alanların da konusuna girmektedir. Bu çerçevede çalışmanın analize dayanan bu kısmında, Türkiye’de faaliyet gösteren üniversitelerin, sayılan bu alanlarda lisans düzeyinde eğitim veren İktisadi ve İdari Bilimler, Siyasal Bilgiler, Sosyal Bilimler, Yönetim Bilimleri, İktisat, İşletme, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakülteleri ile İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültelerinin misyon bildirimleri, inovasyon temelinde incelenmektedir. Araştırma, nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi yöntemine dayanmaktadır. Dolayısıyla ikincil veriler üzerinden bir değerlendirme sunulmaktadır. Doküman incelemesi, araştırmacının ikincil veriler aracılığı ile birtakım sonuçlara ulaşmasını sağlayan, bu nedenle de zaman ve kaynak tasarrufu ile araştırmanın yürütmesini mümkün kılan bir yöntemdir. İlgili dokümanlardan derlenen bilgiler, içerik çözümlenmesine tabi tutularak değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

Araştırmada, ilgili kurumların misyon bildirimlerine, kurumların web sayfaları aracılığı ile ulaşılmıştır. Dolayısıyla araştırma, ilgili kurumların web sayfalarında yer alan bilgiler ile sınırlıdır.

Web sayfasından edinilen misyon bildirimleri, kolay kodlama imkânı sağlaması açısından Microsoft Office Word ortamına kopyalanarak taşınmıştır. Ardından MAXQDA 2018 Analytics Pro paket programı aracılığı ile ilgili metinde yer alan inovasyon ile ilgili bileşenler bulunarak kodlanmıştır.

Çalışmada, üniversitelerin isimleri yerine, üniversitelere, fakültele ve bölümlere tanımlanan kodlar kullanılacaktır. Bu çerçevede devlet üniversitelerine D1 ile, vakıf üniversitelerine ise V1 ile başlayan ve sayısal olarak artan kodlar tanımlanmıştır. Çalışma kapsamına giren birden fazla fakültesi bulunan üniversitelerde bu fakülteler F1 ile başlayan ve sayısal olarak artan kodlarla gösterilmiştir. Misyon bildirimlerini bölümler bazında veren fakülteler için ise bu bölümlere B1 ile başlayan ve sayısal olarak artan kodlar tanımlanmıştır.

Çalışmada, üniversitelerin misyon bildirimlerinde inovasyon ile ilgili olarak kullanılan kavramlar taranmıştır. Misyon bildirimlerinde taranan bu kavramlar; inovasyon, inovatif, yeni, yenilik, yenilikçi, bilim, teknoloji, bilgi, üretim, üretken, üretici, araştırma, gelişim, gelişme, geliştirme, iyileştirme, katkı sağlama, katkıda bulunma, değişim, girişim, girişimci, yaratıcı, lider, önder, öncü, söz sahibi, strateji, stratejik, gelecek, çözüm, örnek olma, yön verme, fark yaratma, farklılaşma, değer yaratma ve projedir.

Taranan bu kavramlar için kullanılan kod ve alt kodlar Şekil 1’de gösterilmiştir:

Şekil 1: Kod Listesi



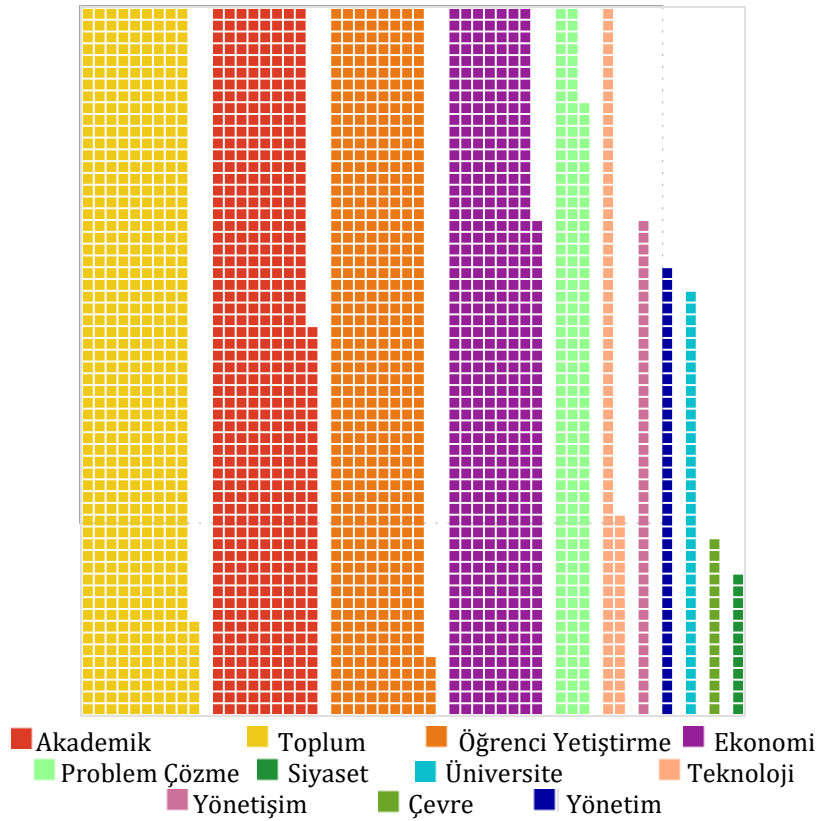
Metnin kodlanmasının ardından, inovasyona ilişkin kavramların kullanıldığı bağlamı gösteren belge portreleri ile misyon bildirimlerinde yer alan inovasyona ilişkin kavramlardan oluşan kelime bulutları, devlet ve vakıf üniversiteleri için ayrı ayrı oluşturulmuştur. Ayrıca MaxMaps fonksiyonu ile, kodların frekanslarının yer aldığı “İki-Vaka Modeli” belge haritası oluşturulmuştur. Yapılan bu analizler sonucunda elde edilen portre, kelime bulutu ve haritalar, devlet ve vakıf üniversiteleri bağlamında karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır.

3. BULGULAR

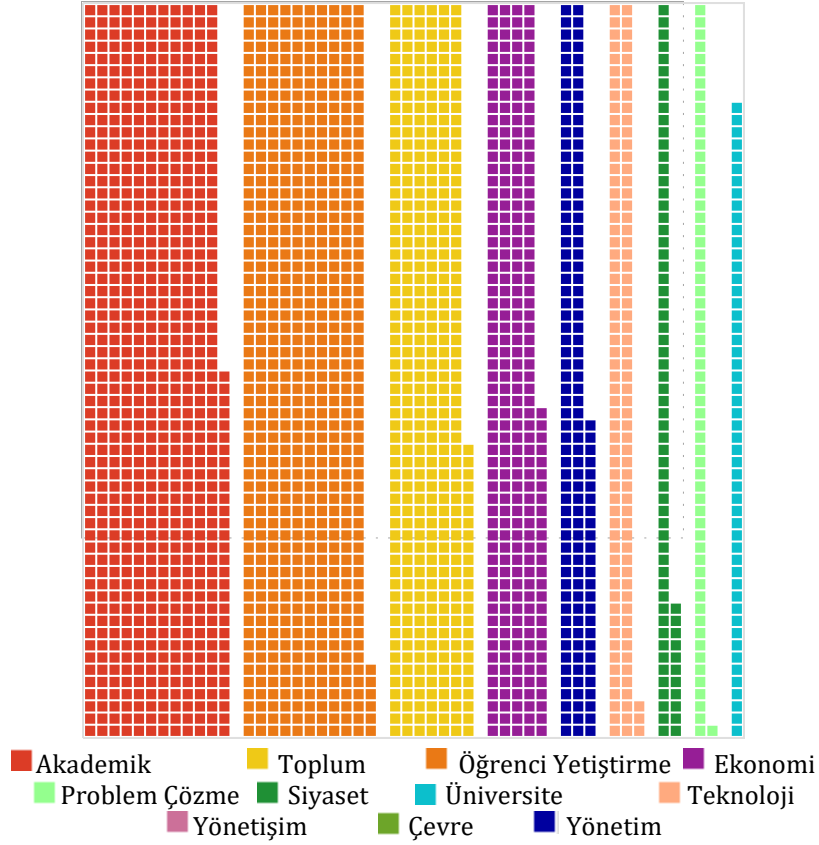
Türkiye’de faaliyet gösteren toplam 201 üniversiteden 165’inde çalışma kapsamında bulunan toplam 184 adet fakülte mevcut olup, bu fakültelerden 115’i fakültelerinin misyon bildirimlerini paylaşmış, 11 fakülte ise misyon bildirimlerini bölümler bazında paylaşmıştır. Misyon bildirimlerine internet sayfasında yer veren üniversitelerin 106’sı devlet, 20’si ise vakıf üniversitesidir. Çalışma kapsamında bulunan 58 fakülte, internet sayfasında misyon bildirimine yer vermemiştir. Bu fakültelerin 19’u devlet, 39’u vakıf üniversitelerinin bünyesinde bulunmaktadır. Misyon bildirimlerini paylaşan 8 fakültenin misyon bildiriminde ise inovasyona ilişkin herhangi bir kavram bulunmamaktadır. Bu fakültelerin de biri devlet, yedisi vakıf üniversitesi bünyesindedir. Ayrıca misyon bildirimlerini bölümler bazında paylaşan 11 fakültede bulunan bölümlerden 30’unun misyon bildirimini bulunmamakta, 5’inin ise misyon bildiriminde inovasyon ile ilişkili bir kavram yer almamaktadır.

Misyon bildirimlerinde yer alan inovasyona ilişkin kavramlar, kullanıldığı bağlam çerçevesinde kodlanarak aşağıdaki belge portreleri oluşturulmuştur.

Şekil 2: Devlet Üniversiteleri Belge Portresi



Şekil 3: Vakıf Üniversiteleri Belge Portresi

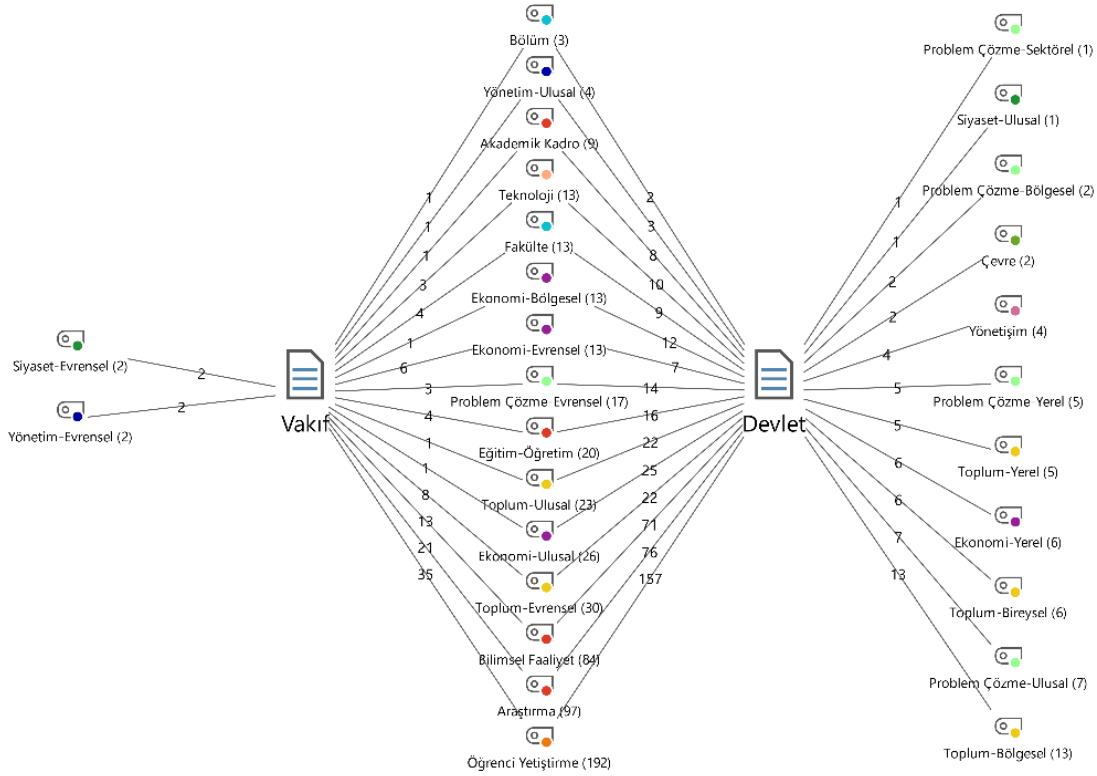


94

Belge portrelerine göre, devlet üniversitelerinin misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin kavramların kullanımında ilk sırada toplum gelmektedir. Toplumu, sırasıyla; akademi, öğrenci yetiştirme ve ekonomi kodları takip etmektedir. Vakıf üniversitelerinde ise ilk sırada akademik faaliyetlere ilişkin inovatif kavramlar yer alırken, bu kodu sırasıyla öğrenci yetiştirme, toplum ve ekonomi kodları takip etmektedir. Bu portreler, üniversitelerin inovasyon çerçevesindeki öncelik sıralamalarının da bir görüntüsü niteliğindedir. Bu bağlamda devlet üniversiteleri toplumsal anlamda inovasyona öncelik verirken, vakıf üniversitelerinin önceliği akademik faaliyetlerde inovasyonun sağlanmasıdır. Portrelerde son sırada yer alan kodlara bakıldığında ise; devlet üniversitelerinde “siyaset”, vakıf üniversitelerinde ise “üniversite” kodu görülmektedir. Bir başka ifadeyle; devlet üniversiteleri için siyaset alanında inovasyon en az değinilen konu iken, vakıf üniversiteleri, inovatif üniversite olma hedefine son sırada yer vermiştir.

Çalışmada kullanılan kodların frekansları ile devlet ve vakıf üniversitelerince kullanım sıklıkları ve ortak kullanım durumları, Şekil 4’te gösterilmiştir.

Şekil 4: İki Vaka Modeli



95

Şekil 4 incelendiğinde; evrensel siyaset ve evrensel yönetim kodlarının yalnızca vakıf üniversitelerinde bulunduğu, bir başka ifadeyle yalnızca vakıf üniversitelerinin misyon bildirimlerinde bu alanlarda inovasyona ilişkin ifadelerin mevcut olduğu görülmektedir. Aynı şekilde; sektörel, yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde problem çözme; bireysel, yerel ve bölgesel toplum; yerel ekonomi, ulusal siyaset, çevre ve yönetim alanlarına yönelik inovasyona ilişkin ifadeler de yalnızca devlet üniversitelerinin misyon bildirimlerinde yer almaktadır. Vakıf ve devlet üniversitelerinin misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin ifadelerin bağlamlarındaki ortaklık incelendiğinde ise; öğrenci yetiştirme, araştırma ve bilimsel faaliyet alanlarının ön planda olduğu görülmektedir. Hem devlet hem de vakıf üniversiteleri, öncelikli olarak bu alanlarda inovasyona ilişkin amaç ve hedeflere sahip olduklarını, misyon bildirimleri aracılığıyla açıklamıştır.

Devlet ve vakıf üniversitelerinin misyon bildirimlerinde yer alan inovasyona ilişkin kavramların yer aldığı kelime bulutları da oluşturulmuş olup, Şekil 5'te devlet, Şekil 6'da ise vakıf üniversitelerine ait kelime bulutları yer almaktadır. Her iki kelime bulutunda da görüldüğü gibi, hem devlet hem de vakıf üniversitelerince inovasyon ile ilişkili olarak en sık kullanılan kavram "bilim"dir. Bunun yanı sıra bilgi, araştırma, gelişim gibi kavramlar da hem vakıf hem de devlet üniversitelerince sıklıkla kullanılmıştır. Katkı sağlamak, geleceği hedeflemek, yaratıcı ve üretici olmak, stratejik hareket etmek, düşünce üretmek, iyileştirme sağlamak, proje üretmek, yenilikçi olmak, değişimi sağlamak, teknolojiyi kullanmak, öncülük etmek, değer katmak gibi inovatif yaklaşımlar da devlet ve vakıf üniversitelerinin misyon bildirimlerinde ortak amaçlar olarak göze çarpmaktadır. Çözüm üretmek, özgün olmak ve üstünlük sağlamak gibi amaçlar yalnızca devlet üniversitelerinin misyon bildirimlerinde yer alırken; işbirliği sağlamak, sürdürülebilirlik, mükemmeliyet, yön verme, entelektüel birikim, en önde gelen olma ve ilerleme sağlamaya yönelik ifadeler ise yalnızca vakıf üniversitelerinin misyon bildirimlerinde yer almıştır. Özellikle işbirliği ve sürdürülebilirlik ve ilerleme sağlama gibi önemli alanların devlet üniversiteleri tarafından yeterli düzeyde ele alınmamış olması, bu üniversiteler açısından bir eksiklik olarak değerlendirilebilir. Vakıf üniversitelerinin ise çözüm üretme konusuna misyon bildirimlerinde yeterli düzeyde yer vermemiş olması, üniversitelerin toplumsal amaçları bakımından bir eksikliğe işaret etmektedir.

SONUÇ

Örgütlerin amaç, hedef ve önceliklerinin ifadesi olan misyon bildirimleri, yükseköğretim kurumları açısından bakıldığında reform, değişim ve inovasyonların gerçekleştirilmesi bağlamında da ifadeler içermesi beklenen metinlerdir. Zira üniversiteler; değişim ve inovasyon konusunda öncü olabilecek kurumlardır. Ayrıca stratejik planların şekillenmesinde önemli bir rolü olan misyon bildirimleri, geleceğe yönelik ifadeler olmaları bakımından da inovatif nitelik taşımaktadır. Yaşanan sürekli gelişim ve değişim süreci çerçevesinde düşünüldüğünde, kurumlar için inovasyondan yoksun bir gelecek öngörüsü mümkün olmayacaktır. Yükseköğretimin kanunla sayılan amaçları bakımından da üniversiteler sosyal ve ekonomik kalkınma, öğrenci yetiştirme, bilgi ve teknoloji üretimi ile bilimsel çalışma ve araştırmalar gibi alanlarda katkı sunması beklenen kurumlardır. Bu alanların tamamı da üniversitelerin inovatif nitelikte olmalarını ve inovasyonu amaçlamalarını, dolayısıyla misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin kavramlara yer vermelerini gerektiren bir başka unsurdur.

Bu çerçevede Türkiye'deki üniversitelerin İktisadi ve İdari Bilimler, Siyasal Bilgiler, Sosyal Bilimler, Yönetim Bilimleri, İktisat, İşletme, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakülteleri ile İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültelerinin misyon bildirimleri inovasyon ve inovasyona ilişkin kavramların kullanıldığı bağlam bakımından incelenmiştir. İnceleme sonucunda ilk göze çarpan bulgulardan biri, misyon bildirimini bulunmayan fakültelerin varlığıdır. Çalışma kapsamındaki 184 fakültenin 58'inin misyon bildirimini bulunmamaktadır. Vakıf ve devlet üniversiteleri bu bakımdan ayrı ayrı incelendiğinde, 125 devlet üniversitesinin 19'unun, 59 vakıf üniversitesinin ise 39'unun misyon bildirimine sahip olmadığı görülmektedir. Oransal olarak bakıldığında; devlet üniversiteleri arasında misyon bildirimini paylaşmayan fakültelerin oranı %15 civarında iken, vakıf üniversitelerinde bu oran %66'nın üzerindedir. Bu sayısal veriler çerçevesinde, devlet üniversitelerinin misyon bildirimlerini paylaşma bakımından vakıf üniversitelerine oranla daha ileri düzeyde olduğu söylenebilir. Misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin kavramların yer alması bakımından ise, tam tersi bir durum söz konusudur. Toplamda 8 fakülte ve misyon bildirimlerinde inovasyona ilişkin bir kavrama yer vermemiş olup, bunların 6'sı devlet, 2'si vakıf üniversitesi statüsündedir. Aynı şekilde misyon bildirimlerinin bölümler bazında bildirildiği fakültelerde yer alan 5 bölüm inovasyona ilişkin kavramlara yer vermemiş olup, bunların da 3'ü devlet 2'si vakıf üniversitesidir.

97

İnovasyona ilişkin kavramların kullanıldığı bağlam açısından değerlendirildiğinde ise, devlet üniversitelerinin toplumsal alanda inovasyonları öncelikle amaçladığı görülebilmektedir. Vakıf üniversiteleri için ise öncelikli amaç akademik alanda inovasyonlar olup, topluma yönelik inovatif amaçlar 3. sırada yer almaktadır. İnovatif kavramların misyon bildirimlerinde kullanıldığı bağlamların sıralaması, devlet ve vakıf üniversitelerinde tamamen farklıdır. Bu noktadan hareketle, devlet ve vakıf üniversitelerinin, inovasyonu amaçladıkları alanlar bakımından da farklılaştıklarını söylemek mümkündür. Öncelikli amaçları bakımından farklılık mevcut olsa da, misyon bildirimlerinde yer alan inovatif kavramların, üniversitelerin kanunla sayılan amaçları ile örtüştüğü görülmüştür.

Çalışmada tespit edilen bir başka konu da, misyon bildirimleri arasındaki benzerliklerdir. Misyon bildirimlerinin tamamen veya kısmen aynı olması gibi durumlara, 1 vakıf üniversitesi haricinde tamamen devlet üniversitelerinde rastlanmıştır. Devlet üniversitelerinin misyon bildirimleri arasındaki bu benzerlikler ile vakıf üniversitelerinin büyük bir bölümünün misyon bildirimine sahip olmaması durumları birlikte değerlendirildiğinde, hem devlet hem de vakıf üniversitelerince, misyon bildirimlerinin taşıdığı önemin anlaşılamadığı söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Anton, J. J. ve Yao, D. A. (2004), "Little Patents and Big Secrets: Managing Intellectual Property", *Rand Journal of Economics*, 35, 1-22.
- Apak S., Ercan, S., Ayhan, U. (2008), "Macroeconomic Determinants of Innovation", *International Conference Patent and Innovation*, Tokyo/Japan: Applied Econometric Association.
- Arabacı, İ. B. ve Şener, G. (2014), "Üniversitelerin Misyon İfadelerinin Tematik Olarak İncelenmesi", *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 22(2), 701-716.
- Arora, A. (1997), "Patents, Licensing, and Market Structure in the Chemical Industry", *Research Policy*, 26, 391-403.
- Blundell, R.; Griffith, R. ve Van Reenen, J. (1999), "Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms", *The Review of Economic Studies*, 66, 529-54.
- Busch, M. ve Folaron, G. (2005), "Accessibility and Clarity of State Child Welfare Agency Mission Statements", *Child Welfare*, 84(3), 415-430.
- Campbell, A. ve Nash, L. (1992), *A sense of mission: Defining direction for the Large Corporation*, MA: Addison-Wesley.
- Cohen, W. M., Goto, A., Nagata, A., Nelson, R. R. ve Walsh, J. P. (2002), "R&D Spillovers, Patents and the Incentives to Innovate in Japan and the United States", *Research Policy*, 31, 1349-67.
- Covey, S. R. (1991), *Principle-centered leadership*, New York: Simon & Schuster.
- Çetin, A. K. ve Süt, E. (2018), "Alternatif İnovasyon Göstergelerinin Büyüme Üzerinde Etkileri: Panel Veri Analizi", *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 4(12), 621-639.
- Dufour, R. (1997), "Make the Words of Mission Statements Come to Life", *Journal of Staff Development*, 18(3), 54-55.
- Edquist, C., Zabala-Iturriagoitia, J. M., Barbero, J. ve Zofio, J. L. (2018), "On the meaning of innovation performance: Is the synthetic indicator of the Innovation Union Scoreboard flawed?", *Research Evaluation*, 27(3), 196-211.
- Enkel, E. ve Gassmann, O. (2010), "Creative imitation: Exploring the Case of Cross-Industry Innovation", *R&D Management*, 40(3), 256-270.
- Ersöz, F. (2009), "Avrupa İnovasyon Göstergeleri (EIS) Işığında Türkiye'nin Konumu", *İTÜ Dergisi*, 6(1), 3-16.
- Fagerberg, J. (2015), "Innovation Policy, National Innovation Systems and Economic Performance: In Search of the Useful Theoretical Framework", *EU-SPRI Conference, Science and Innovation Policy: Dynamics, Challenges, Responsibility and Practice*, UK: Manchester; https://www.sv.uio.no/tik/InnoWP/tik_working_paper_20150321.pdf, (Erişim Tarihi: 24.04.2019).
- Firmin, M. W. ve Gilson, K. M. (2010), "Mission Statement Analysis of CCCU Member Institutions", *Christian Higher Education*, 9(1),60-70.
- Fu, X.; Mohnen, P. ve Zanello, G. (2016), "Innovation and Productivity in Formal and Informal Firms in Ghana.", *Conference on Informality and Development*, https://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/10166/Zanello_Innovation%20and%20Productivity%20in%20Formal%20and%20Informal%20Firms%20in%20Ghana.pdf?sequence=1&isAllowed=y, (Erişim Tarihi: 24.04.2019).
- Fugazzotto, S. (2009), "Mission Statements, Physical Space, and Strategy in Higher Education", *Innovative Higher Education*, 34(5), 285-298.
- Gow, P. (2009), "What Should Mission Statements Do?", *Independent School*, 69(1),24-30.
- Güloğlu B., Tekin R. B. (2012), "A Panel Causality Analysis of The Relationship Among Research and Development, Innovation, and Economic Growth in High-Income OECD Countries", *Eurasian Economic Review*, 2, 32-47.
- Hauge, E. S., Kyllingstad, N. Maehle, N. ve Schulze-Krogh, A. C. (2017), "Developing Cross-Industry Innovation Capability: Regional Drivers and Indicators within Firms", *European Planning Studies*, 25(3), 388-405.

- Heras, M. ve Ruiz-Mallén, I. (2017), "Responsible Research and Innovation Indicators for Science Education Assessment: How to Measure the Impact?", *International Journal of Science Education*, 39(18), 2482-2507.
- Jovanov Marjanova, T. ve Sofijanov, E. (2014), "Corporate Mission Statement and Business Performance: Through the Prism of Macedonian Companies". *Balkan Social Science Review*, 3 (1),179-198.
- Jungblut, J. ve Jungblut, M. (2017), "All Different? All Equal? Differentiation of Universities' Mission Statements and Excellence Initiatives in Germany", *Science & Public Policy (SPP)*, 44(4),535-545.
- Kavak, Ç. (2009), "Bilgi Ekonomisinde İnovasyon Kavramı ve Temel Göstergeleri", *Akademik Bilişim'09 - XI. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri*, 11-13 Şubat 2009 Harran Üniversitesi, Şanlıurfa, 617-628.
- Kibuuka, H. E. (2001), "Vision and Mission Statement in Christian Higher Educational Management in Eastern Africa", *Journal of Research on Christian Education*, 10, 87-114.
- Lawson, B. ve Samson, D. (2001), "Developing Innovation Capability in Organisations: A Dynamic Capabilities Approach", *International Journal of Innovation Management*, 5(3), 377-400.
- Lee, Y. (2015), "Evaluating and Extending Innovation Indicators for Innovation Policy", *Research Evaluation*, 24(4), 471-488.
- Manyuchi, A. E. (2018), "Conceptualizing and Institutions Facilitating 'Use' of Innovation Indicators in South Africa's Science, Technology and Innovation Policymaking", *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 10(4), 483-492.
- Mathews, B. (2015), "Correctional Agency Mission Statements: Can We Do Better?", *Corrections Today*, 77(1),52-54.
- Morphew, C. C. ve Hartley, M. (2006), "Mission Statements: A Thematic Analysis of Rhetoric across Institutional Type", *Journal of Higher Education*, 77(3),456-471.
- Özbek, H. ve Atik H. (2013), "İnovasyon Göstergeleri Bakımından Türkiye'nin Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Yeri: İstatistiksel Bir Analiz", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 42, 193-210.
- Özdem, G. (2011), "Yükseköğretim Kurumlarının Stratejik Planlarında Yer Alan Vizyon ve Misyon İfadelerinin Analizi", *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 11(4),1869-1894.
- Reisman, B. (1986), "Management Theory and Agency Management: A New Compatibility. Social Casework", *The Journal of Contemporary Social Work*, 67(7), 387-393.
- Saatçioğlu, C. ve Bildirici, Ü. (2017), "İnovasyon Göstergeleri Bakımından Türkiye'nin OECD Ülkeleri Arasındaki Yeri: Ekonometrik Bir Uygulama", *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5 (4), 44-56.
- Sevier, R. A. (2003), "Fine-tuning Your Mission: Your Mission Statement Can Put You Right on Top of Your Market—or Make You Irrelevant", *Marketing University Business*, 6(2), 292-295.
- Sungur, O., Aydın, H.İ. ve Eren, M.V. (2016), "Türkiye'de ArGe, İnovasyon, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21 (1), 173-192.
- Süt, E. ve Çetin, A. K. (2018), "İnovasyon Göstergesi Olarak İnovasyon Endeksleri", *Uluslararası Turizm, İşletme, Ekonomi Dergisi*, 2(2), 299-309.
- Taylor, B. J. ve Morphew, C. (2010), "An Analysis of Baccalaureate College Mission Statements", *Research in Higher Education*, 51(5),483-503.
- Tüylüoğlu, Ş., Saraç, Ş. (2012), "Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İnovasyonun Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 39-74.
- Unceta, A., Castro-Spila, J. ve Garcia Fronti, J. (2016), "Social innovation indicators. Innovation", *The European Journal of Social Sciences*, 29(2), 192-204.
- Velcoff, J. ve Ferrari, J. R. (2006), "Perceptions of University Mission Statement by Senior Administrators: Relating to Faculty Engagement", *Christian Higher Education*, 5 (4), 329-339.
- Yıldırım, S. (2011), "İnovasyonun Makroekonomik Belirleyicileri", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), 53-68.

Yıldız, R. (2016), "Üniversitenin Misyonu, Yeni Kurulan Üniversiteler ve Yerel Kalkınma Önceliği", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 47, 65-84.

Zandstra, A. M. (2012), "Mission Statements of Christian Elementary Schools in the United States and the Netherlands", *Journal of Research on Christian Education*, 21(2),116-131.

2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu, Yayımlandığı Resmi Gazete Tarih : 6/11/1981 Sayı : 17506.

Yüncü, V. (2020). Organizational legitimacy: evaluating the conceptual landscape of a multidimensional phenomenon. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 101-114.

ORGANIZATIONAL LEGITIMACY: EVALUATING THE CONCEPTUAL LANDSCAPE OF A MULTIDIMENSIONAL PHENOMENON

VOLKAN YÜNCÜ¹

ABSTRACT

As a fundamental, yet often a confusing concept due to its multilevel structure, organizational legitimacy has attracted great attention in management and organization research as well as sociology and political science. In this comprehensive review, I discuss the concept within the former scope by taking a picture of the accrued conceptual challenges faced by researchers and by revealing the divergences and convergences among several dimensions of legitimacy suggested in essential typologies. Herein, this systematic literature review investigating these conceptual challenges in direct proportion to the increase in the number of studies indicates that each discipline and paradigm embraces the concept through its own contextual elements. As a result, whereas current typologies and dimensions of legitimacy are found to be overlapping in some respects, they are also observed to differ significantly from one another in some other aspects. Accordingly, the concept still lacks a broad conceptual consensus and more integrative future research is required to construct an overarching framework with the contributions of different theoretical contexts.

Keywords: *Organizational Legitimacy, Legitimacy, Legitimation, Institutional Theory, Organization Theory*

JEL Codes: M10, D23, L14, L22.

ÖRGÜTSEL MEŞRUIYET: ÇOK BOYUTLU BİR OLGUNUN KAVRAMSAL BAĞLAMDA DEĞERLENDİRMESİ

ÖZ

Son derece önemli, fakat çok katmanlı yapısı nedeniyle çoğu zaman kafa karıştırıcı bir kavram olan örgütsel meşruiyet, sosyoloji ve siyaset biliminin yanı sıra, yönetim ve örgüt alanlarında da büyük ilgi görmüştür. Bu kapsamlı literatür incelemesinde araştırmacıların karşılaştığı kavramsal güçlüklerin bir resmini çekerek ve temel tipolojilerde önerilen meşruiyetin çeşitli boyutları arasındaki farklılıkları ve yakınsamaları ortaya çıkararak kavramı yönetim ve örgüt alanında tartışıyorum. Bu noktada, söz konusu kavramsal güçlükleri kavramla ilgili çalışma sayısındaki artışla doğru orantılı olarak inceleyen bu sistematik literatür incelemesi, her disiplinin ve paradigmanın meşruiyet kavramını kendi bağlamsal unsurlarıyla ele aldığını göstermektedir. Sonuç olarak, meşruiyetin mevcut tipolojileri ve boyutlarının kaçınılmaz olarak bazı açılardan örtüştüğü görülürken, bazı noktalarda birbirlerinden önemli ölçüde farklılaştığı görülmüştür. Bu durumda kavram henüz geniş bir kavramsal konsensüsten yoksundur ve farklı kuramsal bağlamların katkılarıyla kapsayıcı bir çerçeve oluşturmak için daha bütüncül araştırmalar yapılması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Örgütsel Meşruiyet, Meşruiyet, Meşrulaştırma, Kurumsal Kuram, Örgüt Kuramı*

JEL Kodları: M10, D23, L14, L22.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, volkanyuncu@msn.com - ORCID: 0000-0001-5401-0683

INTRODUCTION

Organizational legitimacy as a social phenomenon is not a novel concept. Rather, it has long been one of the fundamental concepts of social sciences which seems to get attention more than ever before. The concept of organizational legitimacy, which allows analyses of how organizations relate to their environment (Dowling & Pfeffer, 1975), has attracted a significant amount of attention within various disciplines of social sciences, particularly sociology, organization theory, law and political science. Indeed, substantial theoretical discussions on organizational legitimacy in different scientific frameworks indicates to the abundance of divergent approaches to the concept of organizational legitimacy. The existence of these divergent approaches has intrinsically opened new doors for intense discussions within especially organization theory. Having been developed theoretically from divergent disciplines, the notion of organizational legitimacy has aroused curiosity within organizationa field. It is now regarded as a pivotal element that allows for a better understanding of how organizations survive, how organizations behave and the relationship between organizational performance and organizational behaviour.

However, it would be fair to remark that most of the efforts to understand and conceptualize the concept of organizational legitimacy are literally based on the Weberian tradition of sociology. Today, organization theorists still refer to Weber (1968), who emphasizes the importance of social practice and bases social action types on the basis of a belief in the existence of a legitimate order (Weber, 1968: 31). With reference to the fact that several concepts developed within the scope of law, political science and sociology have been regarded as reference points for organizational studies in the last two decades (Mazza, 1999: 38), it is not surprising to see that the term organizational legitimacy has approved itself populously as a vital, yet confusing construct in organizational field. As many others, Hybels (1995:241) attributes this confusion to the abstract nature of term and asserts that though definitions of legitimacy are quite ample, they still ground mostly on abstract logic that relate to abstract objects (Hybels,1995:241).

By this time, researchers have developed a large number of different typologies to conceptualize organizational legitimacy. These typologies as the focal point of this research can be claimed to overlap in many respects, but at some points, they may also be claimed to differ considerably from each other. Since the divergence among typologies is due to the different scientific origins and the theoretical contexts in which the researcher acts and the object and method of analysis (Díez-de-Castro et al., 2018), there seems an intense consensus on the existence of a terminological confusion that makes it difficult for researchers to conceptualize organizational legitimacy. I believe, this confusion should be examined in direct proportion to the increase in the number of studies from different perspectives. This is both because with every single effort on the issue new meanings are attributed to existing dimensions in different typologies or new dimensions are added to existing typologies and no single definition has fully satisfied the researchers from different areas yet. Hence, it will be helpful for researchers to get to the bottom of this confusion through a systematic literature review that will provide an insight for the main research types, levels and camps and the typologies originating from them.

1. AN OVERVIEW OF ORGANIZATIONAL LEGITIMACY RESEARCHES

Organizational legitimacy has attracted great attention as a point of concern within social sciences and the literature on organizational legitimacy has reached a certain level of maturity. Suddaby et al. (2017) postulate that literature offers three essential types of researches in which the notion of legitimacy is dealt differently: *legitimacy as a property*, *legitimacy as a process* or *legitimacy as a perception*. Accordingly, the ones adopting legitimacy as property focuses merely on the organization and its external environment. Researchers in this category tend to theorize legitimacy as a thing that represents property, resource or a capacity of an entity (Suddaby et al. 2017:2). Researches in the scope of *Resource Dependency Theory* seem to fit categorically well into this first group. The second type which adopt legitimacy as an interactive process rather than a property, on the other hand, has a macro perspective emphasizing the interaction among multiple actors and legitimation processes. Institutionalists within the organizational field appear to be to founders and advocates of this second group as they assert that organizations can gain legitimacy by adopting to institutions in their environment (Yüncü & Kopardal, 2017:62). As for the third group, they embrace legitimacy as perception and refer to the term as a form of sociocognitive perception or evaluation. In this case, legitimacy is an “*occurring between traditional levels of analysis as a cross-level process of perceptions, judgments of appropriateness and actions that occur in interactions between the collective and the individual*” (Suddaby et al. 2017:3).

In addition to these types, as stated by Kostova & Zaheer (1999:65), it is possible to come across with two main levels through which scholars have investigated the notion of legitimacy so far: *legitimacy at the level of classes of organizations* and *legitimacy at the organizational level* (the one embraced within this review) which is termed as *organizational legitimacy* by the authors. Conspicuously, an effort to see the work of

Kostova & Zaheer (1999) through the lenses of Suddaby et al. (2017) unveils a parallelism between the two different views in that Suddaby et al.'s (2017) first two types of legitimacy researches (legitimacy as a *property*, *legitimacy as a process*) are already referred in Kostova & Zaheer's (1999) explanation of legitimacy at organizational level, though not directly (*legitimacy as a resource*, *legitimacy as a result of legitimation process*). Further to that, assertions of Elsbach (1994), Oliver (1991) and Suchman (1995) on organizational legitimacy literature also indicates a similar framework built by two main theoretical camps —one *strategic*, the other institutional. The strategic camp that is principally reflected in the work of resource dependency theorist such as Dowling & Pfeffer (1975), Pfeffer (1981), Pfeffer & Salancik, (1978) and Ashforth & Gibbs (1990) consequently characterizes organizational legitimacy as an operational resource (Suchman, 1988). The Institutional camp represented mostly by DiMaggio & Powell, (1983, 1991), Meyer & Rowan, (1991) and Meyer & Scott (1983), on the other hand, characterizes organizational legitimacy as a set of constitutive beliefs rather than an operational resource (Suchman, 1988).

Evidently, the arguments given above indicate that despite the great effort spent on it, the notion of organizational legitimacy seems to lack a conceptual consensus as it still seems to be a conceptual Pandora's box where any researcher can find the definition that best fits his purposes (Mazza, 1999:18). I am of the opinion that reviewing those types, level and theoretical camps in organizational legitimacy literature will offer us opportunities to get a grasp of the notion better within future studies. I also believe that this should be done in two subsequent ways: discussing the conceptual framework and the categorical challenges particularly typologies and discussing the theoretical roots. Therefore, in this comprehensive review, my immediate purpose is to reveal and discuss the conceptual and the categorical challenges particularly typologies in order to establish a ground for further theoretical approaches.

2. THE CONCEPTS OF LEGITIMACY AND LEGITIMATION

In this review, it is endorsed wholeheartedly that the notion of legitimacy has approved itself as a pivotal construct, definitions of which abound in, yet ground on abstract logic relating abstract objects. Beyond any doubt, abstraction is a simplification that is crucial in the process of constructing a theory. Within a comprehensible theoretical framework, however, the categories of formal models should be both abstract *and* well-specified. Legitimacy and related concepts such as reputation and status unfortunately have been both abstract and indefinite, instead (Hybels, 1995:241). Along with the notions of reputation and status, legitimacy has been considered as one of the fundamental concepts in organization theory. Management scholars and organization theorist who embrace such concepts as reputation, status and legitimacy as intangible organizational resources or assets have long been exploring these constructs both separately and in various relational frameworks. Thus, it is necessary that we clarify how the notion of legitimacy differs from these two similar key concepts; reputation and status. Though briefly, remarking the differences will both help to avoid confusion and set light to theoretical arguments on the focal matter within this study.

Indeed, the relationship between legitimacy and reputation of organizations has become a field of interest that is often addressed by the literature (Díez-de-Castro et al., 2018) and researchers predominantly seem to have a perspective that focuses more on the pragmatic outcomes of these intangible assets. The way legitimacy benefits organizations (Baum & Oliver, 1991), how a good reputation affects organizations (Dowling, 1994), and the benefits of a desired status (Podolny, 2005) are all quite popular topics within organizational field. However, researchers with distinctive perspectives may also invite a terminological confusion as "*the prior literature frequently confuses and conflates legitimacy with both status and reputation*" (Deephouse & Suchman, 2008:62).

Firstly, the substantial body of literature on the differences among these concepts (Bitektine, 2011:160) suggests that legitimacy signifies a perception that an organization conform to *taken-for-granted* standards while reputation come to mean a perception that an organization become positively distinct within its peer group (King & Whetten, 2008:192). Organizational reputation is, therefore, regarded as a critical asset that plays a key role in gaining competitive advantage that allows for making more profits (Yüncü & Koparal, 2019:1044). In other words, organizational legitimacy lays the stress on social acceptance that roots in adherence to social expectations and norms while organizational reputation underlines comparisons among organizations (Deephouse & Carter 2005:329) as organizational reputation can be good or bad (Yüncü et al., 2017:5). Concordantly, many definitions of organizational legitimacy centers upon the social acceptance resulting from adherence to regulative, normative or cognitive norms that qualify one to exist whereas organizational reputation definitions often center upon relative comparisons among organizations on various attributes (Deephouse & Carter 2005:350). This means that "*the conferring of organizational legitimacy and organizational reputation are the products of fundamentally different forms of assessment*" (Deephouse, 1999).

The second concept status is also commonly discussed along with the notion of organizational legitimacy. Status, however, connotes the relative position of social groups within a hierarchy of collective honour and an externally attributed position in the social hierarchy (Sauder et al., 2012). Weber (1968) embraces status as one of the dimensions that is utilized to depict social ranking systems. Unlike organizational legitimacy, the notion of status is intrinsically *ordinal* and *categorical*, and it varies less within groups than across groups (Deepphouse & Suchman, 2008:62; Weber, 1946). In this sense, status offers a consistent ordering system that cuts a path for prescribed associations between actors or organizations of similar position within the system (Patterson et al., 2014:75).

As a practical and a social phenomenon, it would be decent to restate that a great many definitions of legitimacy rest on the Weberian tradition of sociology and organization theorists stating that legitimacy derives from conformity to general social norms and laws still refer to Weber (1968). What Weber (1968) formulates as legitimacy is conceived simultaneously as conformity with a set of rules that actors accept as either as a set of obligation or as an acceptable model of action (Johnson, 2004). Later, with reference to this formulation, Dornbusch & Scott (1975) elaborated a theory of authority by defining validity as the acceptance of norms, values, beliefs, and procedures as matters of objective fact (Johnson, 2004). From an institutional perspective, thereafter, Scott (1995) defined legitimacy as “*a condition reflecting cultural alignment, normative support and consonance with relevant rules or laws*”. He also asserted that legitimacy could be possessed but not exchanged; yet it is visible to others (Scott, 2001).

Suchman (1995), in addition, focused more on the social basis of the term legitimacy and defined it as representing the desirability of an entity depending upon a number of social norms and values. Accordingly, Suchman (1995) offers an inclusive approach defining the term as “*a generalized perception or assumption that the actions of an entity are desirable, proper, or appropriate within some socially constructed system of norms, values, beliefs, and definitions*”. This definition, which is one of the most cited works in the social sciences, reminds us the definition of Parsons (1960) who defined legitimacy as the appraisal of action in terms of shared or common values in the context of the involvement of the action in the social system. This is because like most of the efforts (*often institutional efforts*) concentrating on different processes to build and sustain legitimacy they both understand organizational legitimacy as a dynamic state and a constantly negotiated construct (Suddaby et al, 2017).

Likewise, Meyer & Scott (1983) embrace organizational legitimacy as rooting in conformity between the organization itself and its cultural environment. Particularly, organizations procure organizational legitimacy to the extent they are able to conform to institutional environments shaped by general belief systems (Scott, 2003). In this regard, the notion of legitimacy as a “*condition reflecting cultural alignment, normative support and consonance with relevant rules or laws*” (Scott, 1995) also fulfills a significant role within social theory since it offers explanations and interpretations for consistent forms of social relations through which organizations gain legitimacy. On the basis of acquiring such social support, Dowling & Pfeffer (1975) indicate three main paths to gain and establish organizational legitimacy from a more strategic perspective centering upon how organizations instrumentally manipulate and deploy evocative symbols in order to garner societal support (Suchman,1995:572). Accordingly, the first one is adapting organizational goals to conform to the greater social norms. Second one is trying to alter or convince stakeholders to switch their conventional social norms and the final one is trying to be defined through symbols or institutions which currently reveal an intense sense of legitimacy.

Together with the notion of legitimacy, conceptualizing *legitimation* in organizational context is yet another issue to be discussed. As noted earlier in the introduction part, organizational legitimacy literature indicates a framework built by two main camps - one *strategic*, the other *institutional*-. With a focus on tangible, real outcomes, such as sales, profits, and budgets (Pfeffer, 1981: 5), strategic perspective highlights the need for a high level of managerial control over the process of legitimation and assumes that legitimation is purposive, calculated, and frequently oppositional (Suchman,1995:576) and being able to attract resources is a decent proxy of legitimation (Pfeffer & Salancik, 1978). However, with reference to Suddaby et al. (2017) who points at two approaches for organizational legitimacy; legitimacy as a *property* and *legitimacy as a process*, it is better to set forth in the first place that a great many definitions of *legitimation* fall largely into the second category-*legitimacy as a process*. As a matter of course, legitimation of organizations at various levels finds its place in the works of institutional theorist like Maurer (1971:361), who defined legitimation as “*the process whereby an organization justifies to a peer or superordinate system its right to exist*”.

Indeed, Thompson (1967) states that legitimation as a process takes place at institutional level of formal organizations and legitimating the organization within the social system is among the primary functions of people on the institutional level. In this regard, social entities, structures, actions, ideas etc. the acceptability of which are being assessed can all be considered as the subjects of legitimation (Deepphouse

& Suchman, 2008:54). Moreover, the process of legitimation appears to hold an intrinsic duality between sociopolitical dynamics that take place at the institutional level and cognitive aspects that can provide explanations for the emergence of *taken-for-grantedness*. The coexistence of a legitimation process at the sociopolitical and at a cognitive level has been the main research concern of the new institutional school. Investigation of legitimacy through these two important levels, which are usually mediated by the legal system and the social construction of *taken for granted* institutions (Berger & Luckmann, 1967), has contributed to the identification of many elements that will contribute to the organizational legitimacy literature. (Mazza, 1999:43-45). Among such contributions are, for example, models that aim at revealing the process through which new social objects and organizational forms are legitimized. Setting the pace within this scope by examining legitimacy as a general social process, Johnson et al. (2006) suggest four stages in the process through which new social objects gain legitimation: *innovation, local validation, diffusion, and general validation*. In addition to these four stages creating legitimacy of new social objects that could be both individual and collective, they also indicate that “*the construal of a social object as legitimate in a local situation involves an implicit and sometimes explicit process in which widespread consensual beliefs about how things should be or typically are done creates strong expectations for what is likely to occur in that local situation*” (Johnson et al., 2006:72).

3. TYPOLOGIES FOR ORGANIZATIONAL LEGITIMACY

The literature offers several researches regarding the typologies of legitimacy in a broad array of theoretical backgrounds and dimensions (types) of legitimacy particularly after 1990s. The need to distinguish specific types of legitimacy has attracted the attention of organization theory and related disciplines and has been addressed as an important issue (Bitektine, 2011:153). As a result, researchers have argued different types of legitimacy and/or developed different legitimacy typologies pointing out two or more dimensions of legitimacy together. In many studies, however, the divergences among these typologies have caused a *legitimacy jungle*, though they try to systematize different aspects of the concept in the literature. This is because the concept of legitimacy is a multilevel construct (Díez-de-Castro et al., 2018:6) which seems to be a conflux for different scientific origins and the theoretical contexts in which new meanings are added to existing concepts in different typologies or new ones are added to existing concepts. Consequently, definitions do not satisfy the researchers from different disciplines equally.

105

The fact that different disciplines contribute to the concept of legitimacy through their own contextual elements has inevitably led to theoretical nuances often caused by the conceptual and typological diversity in the literature. This is easily noticed when Weber's legitimacy formulation is compared with the way organization theory deals with legitimacy. Taking the concept of legitimacy mainly within the systems of power and authority, Weber's formulation of legitimacy expresses the state of compliance with certain rules that current actors accept as a set of obligations or a desired model of action (Johnson, 2004). On the other hand, organization theorist (mostly institutionalists) ground their understanding of the concept on Parsons (1956) who examines the concept on the basis of institutional and cultural perspective, not on the context of power and authority systems. Parsons, (1956) one of the most widely used researchers on the subject of legitimacy in organizational literature, propounds that the main objective for organizations is to comply with social values and the legitimacy that can be gained in this way is an effective normative and cognitive power for restricting, structuring and empowering organizational actors (Kalemci & Tüzün, 2008:404). Even this distinction on a simple level is a bare indication of how some common conceptual frameworks can evolve in different research contexts as new windows opened with the progress in the studies of organizational legitimacy. Stretching the limits of familiar concepts or producing novel definitions with a claim that previous ground did not satisfy researchers is an inevitable consequence of this situation.

Díez-de-Castro et al. (2018:2) state that even the most popular typologies suggested by the major researchers in the literature continue to develop over time, and that there are two main reasons that are exactly parallel to those mentioned here. In the first place, researchers of different schools of thought have felt that the typologies that were initially revealed have a strong origin in the sociology of the organization and felt the need to use new terms, differentiate the original concepts or clarify the contend by segmenting them. For example, management researchers have expanded the concept of legitimacy to fit their own contexts, just like other concepts and metaphors imported from external disciplines such as biology and psychology (Mazza, 1999:17). In the second place, researchers revealed that some characteristics of organizational legitimacy were not exemplified in the available typologies and it became necessary to add new types to complete the perspective of aspects to evaluate the legitimacy of organizations. In short, it is quite often that such typologies either overlap in certain respects or differ significantly from one another in a way, which calls forth current typologies and conceptual turmoil as

such typologies of legitimacy are not mutually exclusive in that more than one category can apply to the legitimacy of an organization in a particular social context (Bitektine, 2011:154).

3.1. Evaluating Basic Legitimacy Typologies

To support what is argued so far, I believe it is a *sine qua non* to analyze critical thresholds in the history of legitimacy typologies. In this direction, literature first indicates to the typology of Singh et al.(1986) as the opening gambit in proposing a multidimensional structure of organizational legitimacy. With this research from organizational ecology perspective, in which they investigated why young enterprises usually die before than older enterprises, Singh et al.(1986) set forth internal legitimacy and external legitimacy as two dimensions of organizational legitimacy by concluding that the main reason is young enterprises' lack of external legitimacy. Accordingly, they refer to *internal legitimacy* as "*internal processes such as members learning mutual coordination of roles within the organization*" and they use external legitimacy to mean "*an organization having its actions endorsed by powerful external collective actors*" (Singh et al.,1986:176 ; Stinchcombe, 1968). These two initial dimensions were also stressed in following researches by Kostova & Zaheer (1999), Kostova & Roth (2002), Drori & Honig (2013) and Treviño et al. (2014).

Table 1: Basic Legitimacy Typologies

Authors	Types of Legitimacy
Singh, Tucker, and House (1986)	Internal legitimacy External legitimacy
Aldrich and Fiol (1994)	Social & political legitimacy Cognitive legitimacy
Scott (1995)	Regulatory legitimacy Normative legitimacy Cognitive legitimacy
Suchman (1995)	Pragmatic legitimacy Moral legitimacy Cognitive legitimacy

Source: Prepared by the author.

106

Subsequently, focusing on the importance of organizational legitimacy for entrepreneurs, Aldrich & Fiol (1994) put forward the concepts of cognitive and sociopolitical legitimacy as two basic types of organizational legitimacy, which later formed the basis of the studies of organizational ecologists to measure organizational legitimacy. Accordingly, the socio-political legitimacy expresses the level of harmony between the characteristics or behaviors of an organization and the normative expectations of other organizations surrounding it in the cultural meaning system. In this sense, "*Sociopolitical legitimation refers to the process by which key stakeholders, the general public, key opinion leaders, or government officials accept a venture as appropriate and right, given existing norms and laws*" (Aldrich & Fiol, 1994:648). Cognitive legitimation, on the other hand, refers to "*the spread of knowledge about a new venture*" and it is possible to estimate cognitive legitimacy of an enterprise by measuring the level of public knowledge of it (Aldrich & Fiol, 1994:648).

In this regard, cognitive legitimacy is an extension of socio-political legitimacy and it results from a high level of harmony or acceptance between the normative expectations of an organization and its environment without being questioned (Suddaby et al., 2017:9). This absence of questioning is referred as *taken-for-grantedness* status in the literature. According to Hannan & Freeman (1986:63), for instance, when *taken-for-grantedness* status is achieved, time and other organizing resources are conserved, "*attempts at creating copies of legitimated forms are common, and the success rate of such attempts is high*". Hence, *taken-for-grantedness* of a new product, process, or service indicates the highest form of cognitive legitimacy (Aldrich & Fiol, 1994:648). At this stage, organizational characteristics or actions gain a normatively high acceptability within the organization's own environment, and these characteristics and actions are now considered "*natural*". However, we should also emphasize that *taken-for-grantedness* is not free from problems. It is rather difficult to measure since as "*asking one's research subjects about it is, in itself, a form of questioning*" (Deephouse & Suchman,2008:54).

Subsequently, Scott (1995), who defines legitimacy as a condition that reflects cultural harmony, normative support or compliance with the relevant rules or laws (Scott,1995:45), subdivided Aldrich & Fiol's (1994) classification of historic sociopolitical legitimacy and by attributing to his three pillars of institution, he put forth three dimensions of legitimacy: *cognitive legitimacy, regulative legitimacy and normative legitimacy*. Thus, Scott (1995), who offers a typology that encompasses all the different dimensions that have the power to influence an organization, argued that organizational legitimacy stems

from the approval or permission of certain actors in the environment (Revilla-Camacho et al., 2018: 108) and institutions consist of cognitive, normative and regulatory structures and activities that provide stability and meaning to social behaviors. (Scott, 1995: 33). Indeed, Scott's (1995) cognitive legitimacy definition and Aldrich & Fiol's (1994) definition of cognitive legitimacy can be thought to be in-line. Scott's (1995) regulative legitimacy, on the other hand, refers to "the degree to which an organization complies with explicit regulative processes-rule setting, monitoring and sanctioning activities" (Scott, 1995:42) and the origin of the regulatory legitimacy dimension is based on Weber's concept of rational-legal legitimacy (Suddaby et al., 2017:9).

As for the last dimension of this typology, normative legitimacy concerns the appropriateness of organizations actions to the non-formal norms, values, beliefs and cultural values of society. The emphasis here is on normative rules that give social life a prescriptive, evaluative and obligatory dimension. Normative systems are composed of values and norms. Values refer to common opinions expressing preferred or desirable and standards to which existing structures or behaviors can be compared and evaluated. Norms specify how things should be done and define legitimate ways of achieving to value attributed goals (Scott, 1995: 37). In fact, by distinguishing among regulatory, normative, and cognitive dimensions of legitimacy that form the basis of institutions, Scott (1995) provided a systematic order to institutional analysis and an impressive holistic perspective to institutional theory studies that experiencing the most productive phase of development.

Figure 1: . A Typology of Legitimacy

	Actions	Essences	
Episodic	Exchange	Disposition Interest	Pragmatic Legitimacy
Continual	Influence	Character	
Episodic	Consequential	Personal	Moral Legitimacy
Continual	Procedural	Structural	
Episodic	Comprehensibility Predictability Plausibility		Cognitive Legitimacy
Continual	Taken-for-Grantedness Inevitability Permanence		

Source: Suchman, 1995:584

Following the typologies of Scott (1995) and Aldrich & Fiol (1994), Suchman (1995) propounds another typology including two new dimensions (see figure 1). Concentrating on a distinctive aspect from his antecedents, he formed his own model with two temporal textures along with two substantive foci through which he composed a typology that is composed of twelve distinct legitimacy types each of which rests on a different behavioral dynamic (Deephouse & Suchman, 2008:52). In this well-cited typology, the concept of cognitive legitimacy is defined as "the acceptance of the organization as necessary or inevitable". This definition actually does not differ significantly from its previous uses. Moreover, Suchman's(1995) moral legitimacy dimension reminds of Scott's (1995) normative legitimacy dimension and what Aldrich & Fiol (1994) call sociopolitical legitimacy. Pragmatic legitimacy "rests on the self-interested calculations of an organization's most immediate audiences" (Suchman, 1995:578) and roots in an organization's capacity to achieve practical outcomes in its immediate environment. In this sense, pragmatic legitimacy demonstrates the extent to which an organization represents the specific interests of this *most immediate audiences* or provides them with favorable exchanges (Foreman & Whetten, 2002). This means that pragmatic legitimacy of an organization is ensured by the achievement of the objectives of its constituents through the organization and it is closely related to the balance among the interests of the powerful actors in the internal and external environment and the organization.

Hence, organizations try to persuade these actors around that their institutional policies and objectives are not independent of the demands of the environment. In fact, pragmatic legitimacy as a dimension is probably the least popular one in the literature compared to the ones that are mentioned so far (Suddaby et al., 2017:10) and literature indicates two reasons for this. First, the notion of pragmatic legitimacy is not acknowledged by researchers of certain theoretical perspectives. Second, researchers such as Ahlstrom &

Bruton (2001), Treviño et al., (2014) prefer to draw on a different terminology for their own reasons. What Ahlstrom & Bruton (2001) call resource legitimacy, for example, is very a similar concept to what Suchman (1995) terms as pragmatic legitimacy. Accordingly, resource legitimacy is gained when organizations create value for their internal and external stakeholders like desired contracts or profit sharing etc. Treviño et al., (2014), on the other side, terms pragmatic legitimacy as instrumental legitimacy which is gained when evaluator's personal expectations are fulfilled (Díez-de-Castro et al.,2018:13).

3.2. Evaluating Idiosyncratic Dimensions of Legitimacy

Subsequent to above-mentioned fundamental typologies and dimensions of organizational legitimacy, the literature continued to evolve in a way that has brought about new typologies or different approaches to established typologies through new dimensions within them. As my purpose is to take a picture of the status quo rather than expanding on each typology, I will refer to idiosyncratic tendencies to conceptualize legitimacy and idiosyncratic dimensions of legitimacy in direct proportion to the increase in the number of studies from different perspectives.

Table 2: Idiosyncratic Dimensions of Legitimacy

<i>Media legitimacy</i>	Hybels (1994), Lamertz & Baum (1998), Pollock & Rindova (2003), Bansal & Clelland (2004), Deephouse (1996), Bitektine (2011)
<i>Technical Legitimacy</i>	Ruef & Scott (1998)
<i>Managerial Legitimacy</i>	Ruef & Scott (1998)
<i>Industry legitimacy</i>	Zimmerman & Zeitz, (2002).
<i>Cultural legitimacy</i>	Archibald (2004)
<i>Corporate environmental legitimacy</i>	Bansal & Clelland (2004)
<i>Output Legitimacy</i>	Ossewaarde et al., (2008)
<i>Relational Legitimacy</i>	Tost (2011), Treviño et al., (2014)

Source: Prepared by the author.

The first of these emerging dimensions is *media legitimacy*. The concept is emphasized by Hybels (1994), Lamertz & Baum (1998), Pollock & Rindova (2003), Bansal & Clelland (2004), Deephouse (1996) and Bitektine (2011). Deephouse (1996), who tested one of the basic propositions of institutional theory that claims organizational isomorphism strengthens organizational legitimacy, found that isomorphism in the strategies of commercial banks is related to the legitimacy given by bank regulators and the media. Correlatively, Bitektine (2011) also emphasized the importance of the media in the process of social judgment formation regarding the organization.

The second and third dimensions are *Technical* and *Managerial Legitimacy*. Indeed, these two dimensions alone suggested by Ruef & Scott (1998) constitute an original typology together in which Ruef & Scott (1998) take managerial and technical legitimacy as two forms of organizational legitimacy. Accordingly, managerial legitimacy “involves normative support for organizational mechanisms such as personnel management, accounting practices, and the rules of conduct and structure of the administrative staff” and it underlines the aspects relevant to efficiency in management and operations. Technical legitimacy, on the other hand, “is focused on aspects of core technology, including normative support for staff qualifications, training programs, work procedures, and quality assurance mechanisms” Ruef & Scott (1998:883). In this sense, the similarity between Ruef & Scott's (1998) concept of technical legitimacy and Suchman's (1995) procedural legitimacy -*social acceptance of the internal process or procedures of an organization*- one of the four forms of moral legitimacy of Suchman (1995) is salient.

The fourth dimension under this title is *industry legitimacy* as suggested by Zimmerman & Zeitz, (2002). In addition to the existing three types of legitimacy (*Sociopolitical Regulatory Legitimacy, Sociopolitical Normative Legitimacy, Cognitive Legitimacy*) that are often expressed within previous typologies, Zimmerman & Zeitz, (2002) who was mostly influenced by Suchman (1995) suggests an additional legitimacy form rooting in the industry in which a new organization operates. Accordingly, industrial legitimacy is achieved “when the organization is classified as a member of some already known and already legitimate class of organizations” (Bitektine, 2011; 157). The industry mentioned here refers to one that has already developed its own norms, established standards and practices. Therefore, different industries may have different degrees of legitimacy, depending on the actions of an industry members and lifetime of an industry. A very new industry with a very little history and unusual practices, for example, will not be able to provide its component organizations (*industry members*) with a high degree of legitimacy and

those component organizations of that the industry may need to work rather harder to gain its own legitimacy (Zimmerman & Zeitz, 2002:421). However, this new dimension suggested by Zimmerman & Zeitz (2002:421) evokes Suchman's (1995) notion of *taken-for-grantedness* which is indeed a more lasting form of cognitive support (Suchman,1995:583) and therefore, this legitimacy dimension is sometimes considered as a form of cognitive legitimacy. I find this quite unexceptional for two basic reasons. First, as I stated earlier, Zimmerman & Zeitz (2002), often prefers to refer to Suchman(1995) to support their arguments at key points. Second, they seem to have grounded their work both on Suchman's (1995) statement in the conclusion part of his work that "*theorists currently know little about how legitimacy differs from one industry to another*" and the notions of industry and sector that Suchman (1995) emphatically underlined.

The fifth dimension is *cultural legitimacy* which was suggested by Archibald (2004) who united normative and cognitive legitimacy so as to reach a new dimension denominated *cultural legitimacy*. Archibald (2004) asserts that "*legitimacy should be characterized by two major dimensions -cultural and sociopolitical-*". Cultural legitimacy "*entails constitutive norms and beliefs that enhance comprehensibility because they create the impression of meaningfulness, predictability and trust*" while sociopolitical legitimacy entails expedience (Archibald, 2004:177). Indeed, he separates cultural legitimacy from sociopolitical legitimacy on the basis of professional and cultural contexts. Accordingly, cultural legitimacy is harder to implement as a strategy but it accrues to organizations over time while sociopolitical legitimacy is easier to manage in political contexts (Archibald, 2004:187). Based on his research model on 589 organizations, he found out that organizations with high cultural legitimacy are less vulnerable to incur a transition meaning that they are more likely to survive, yet it is not affected by organizational competencies and resources.

The sixth dimension is *corporate environmental legitimacy*. Suggested and defined by Bansal & Clelland (2004:94) as "*the generalized perception or assumption that a firm's corporate environmental performance is desirable, proper, or appropriate*", this new idiosyncratic context-oriented dimension reflects regulatory, moral and cultural-cognitive convenience in regard to a particular certain of environmental practices and norms (Deephouse et al, 2017:20). Indeed, Bansal & Clelland (2004) ground their study on the claim that unsystematic risk is contingent upon the acceptability of the firm's environmental performance as well as general financial indicators of an organization's success. By conducting an analysis of media reports and stock prices of 100 firms over a five-year period, they measured the frequency of positive, negative or neutral characterizations of a firm's environmental behavior (Suddaby et al., 2017). Herewith, Bansal & Clelland (2004) conclude that organizations with superior degrees of corporate environmental legitimacy experience less unsystematic risk providing them with better business opportunities and access to resources as the environmental actors surrounding these organizations will prefer to invest in them.

Based on an analysis of international non-governmental organizations, the seventh-dimension *output legitimacy* was introduced by Ossewaarde et al., (2008). Researchers suggest that output legitimacy is one of the sources of INGO legitimacy -*by which they refer to Suchman's (1995) definition-* along with normative, regulatory and cognitive legitimacy. Accordingly, output legitimacy is consolidated when organizations inform their achievements to their audiences through transparent decision-making and communication structures (Scholte, 2004). Accordingly, organizations must let their various stakeholders know how they are realizing their goals and whether they are acting in accordance with their mission and vision. However, Ossewaarde et al., (2008) also suggest that because of the increasing tensions between four sources, increasing transparency or tightening accountability mechanisms are not sufficient for such organizations to gain INGO legitimacy, and output legitimacy requires that INGOs incorporate technical and managerial expertise (Ossewaarde et al., 2008:45).

The final dimension under this title is *relational legitimacy*. Based on the studies of Tyler (1997, 2006) and Tyler & Lind (1992), this new dimension was first identified by Tost (2011) who asserts that the relational dimension of legitimacy has not been explored as much as the others within institutional school of thought Tost (2011:692). She designates legitimacy judgement process consisting of three stages which are not mutually exclusive and two modes through which individual-level judgements are developed or revised. In this integrative framework, she asserts that individual-level legitimacy judgments are based on instrumental, relational, and moral evaluations. Accordingly, procedural and interactional fairness promotes relational evaluations and (Tost 2011:704) and an organization can gain its relational legitimacy by verifying the social identity and self-worth of individuals or social groups and ensuring that these entities are treated with respect and dignity (Tost 2011:694). Following Tost (2011), Treviño et al. (2014), who focuses on the internal legitimacy of the organization, also identifies *relational legitimacy* as one of the dimensions of legitimacy. By reviewing the macro and micro legitimacy literatures together, they distill four different dimensions of legitimacy: instrumental or pragmatic legitimacy, moral legitimacy, cognitive legitimacy and *relational legitimacy*. Indeed, Treviño et al. (2014) refer to Suchman

(1995) for the first three dimensions. *Relational legitimacy, on the other hand*, is based on Tyler (1997) and Tyler & Lind's (1992) work on a relational model of authority. Accordingly, it is gained when "when one affirms another person's social identity and reinforces their self-worth, generally through identification with the group or organization" (Treviño et al. 2014:200).

CONCLUSION

In this paper, I am taking a picture of the accrued conceptual challenges faced by researchers through revealing the divergences and convergences among several dimensions of legitimacy suggested in essential typologies. Thus, I would like to draw attention to the underlying reasons of this confusion through a macro and a micro theoretical viewpoint and provide a good starting point for discussion and further research in which both recent theoretical developments or extensions and the most common theoretical paths can be discussed. This is because developing a better understanding of the general processes underlying organizational legitimacy as a social phenomenon requires addressing the principal theses of different theoretical roots, schools of thought and fundamental arguments raised by them. In this regard, the extensive literature review affirms that the notion of legitimacy has approved itself as a vital yet confusing construct, which is eventually reflected in various typologies of legitimacy with the contributions of a broad array of theoretical backgrounds notably after 1990s. As each discipline embraces the concept through its own contextual elements, current typologies and dimensions of legitimacy overlap in some respects, but at some points, they differ significantly from one another. Despite the intense conceptualization efforts within different scientific origins, theoretical contexts and idiosyncratic frameworks, however, the only consensus seems to be on the existence of a terminological confusion. Undoubtedly, this conceptual confusion makes it difficult for researchers to analyze organizational legitimacy. For instance, while sociological tradition refers very often to legitimacy as an outcome of sociopolitical processes of institutionalization (Mazza,1999: 31), organization theorists' approaches to legitimacy differ significantly even among themselves. Most of the legitimacy researches within organization theory field, however, spring from two main theoretical perspectives: strategic approach (functional view) and institutional (symbolic) approach. The second group bears a resemblance to sociological tradition in that they ground their understanding of the concept on Parsons (1956) who examines the concept on the basis of an institutional and a cultural perspective. Indeed, even this similarity covers only a little area as implied by Deephouse & Suchman (2008:53) who point out that general sociological usage of normative legitimacy differs significantly from institutionalists usage in organization theory. What is more important, though current literature offers a large spectrum of researches of how these two main groups differ based on distinct basic premises, the ones that embrace a more integrative perspective seems to be very limited. Hereof, I believe further work is required to investigate the divergences and convergences between these functional and symbolic paradigms in an integrative perspective as suggested by Massey (2001) and Archibald (2004) previously. Utilizing such an integrative perspective will allow for building theoretical connections among various dimensions and will pave the way for a more systematic comparative evaluation.

This paper also provides sufficient evidence that with each effort to systematize dimensional abundance, new meanings are attributed to existing dimensions in different typologies or new dimensions are added to existing typologies. The similarity between Ruef & Scott's (1998) concept of technical legitimacy and Suchman's (1995) procedural legitimacy, the parity between Scott's (1995) cognitive legitimacy and Aldrich & Fiols's (1994) cognitive legitimacy, the similarity between Suchman's (1995) pragmatic legitimacy and Ahlstrom & Bruton's (2001) resource legitimacy, the similarity between Suchman's (1995) moral legitimacy and Scott's (1995) normative legitimacy, associations of related dimensions with Suchman's (1995) notion of *taken-for-grantedness* etc., and finally the emergence of those idiosyncratic dimensions that did not appear in fundamental typologies provide us with enough evidence to prove this claim. Furthermore, this review also affirms that dimensional divergences also stems from the beliefs of different researchers that some characteristics of organizational legitimacy were not reflected in the available typologies and it became necessary to specify new dimensions or reinterpret the existing ones. Viewing the conceptualization efforts in direct proportion to the increase in the number of studies both unfolds and supports this proposition. In this regard, I would like to rearticulate that future research devoted on the construction of an overarching framework of organizational legitimacy depends upon researches efforts to develop an integrative perspective on this dimensional profusion.

REFERENCES

- Aldrich, H., & C. M. Fiol, (1994). Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation, *Academy of Management Review* 19 (4): 645–670, <https://doi.org/10.2307/258740>
- Ahlstrom, D., & Bruton, G. D. (2001). Learning from successful local private firms in China: Establishing legitimacy. *Academy of Management Executive*, 15(4), 72–83, <https://www.jstor.org/stable/4165787>
- Ashforth, B.E., & Gibbs, B.W. (1990). The double-edge of organizational legitimation. *Organization Science*, 1,177-194, <http://doi.org/10.1287/orsc.1.2.177>
- Archibald, M., (2004). Between isomorphism and market partitioning: How organizational competencies and resources foster cultural and sociopolitical legitimacy, and promote organizational survival, in Cathryn Johnson (ed.) *Legitimacy Processes in Organizations (Research in the Sociology of Organizations, Volume 22)* Emerald Group Publishing Limited, pp.171 – 211. [https://doi.org/10.1016/S0733-558X\(04\)22006-7](https://doi.org/10.1016/S0733-558X(04)22006-7)
- Bansal, P., & Clelland, I. (2004). Talking trash: Legitimacy, impression management, and unsystematic risk in the context of the natural environment. *Academy of Management Journal* 47: 93-103, <https://doi.org/10.5465/20159562>
- Baum, J. A. C, & Oliver, C. (1991). Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*. 36: 187-218.
- Berger Peter L. & Luckmann Thomas (1967). *The Social Construction of Reality; a Treatise in the Sociology of Knowledge*. Penguin, Harmondsworth (Original: Doubleday. Garden City, N. Y. 1966), <https://doi.org/10.2307/3710424>
- Bitektine, Alex. (2011). Toward a Theory of Social Judgments of Organizations: The Case of Legitimacy, Reputation, and Status. *Academy of Management Review*. 36. 151-179, <https://doi.org/10.5465/amr.2009.0382>
- Deephouse, David. (1996). 'Does isomorphism legitimate?' *Academy of Management Journal*, 39: 1024–1039, <https://doi.org/10.2307/256722>
- Deephouse, D. (1999). To Be Different, or to Be the Same? It's a Question (And Theory) of Strategic Balance. *Strategic Management Journal*, 20(2), 147-166. Retrieved April 23, 2020, from www.jstor.org/stable/3094023
- Deephouse, D. L. and Carter, S. M., (2005). An Examination of Differences Between Organizational Legitimacy and Organizational Reputation (March 1, 2004). *Journal of Management Studies*, Vol 42, No. 2, ; University of Alberta School of Business Research Paper No. 2013-407. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2268774>
- Deephouse, D. & Suchman, M. (2008). Legitimacy in organizational institutionalism. In R. GreenwoodC. Oliver & R. Suddaby *The SAGE handbook of organizational institutionalism* (pp. 49-77). London: SAGE Publications Ltd., <http://dx.doi.org/10.4135/9781849200387.n2>
- Deephouse, D., Bundy, J., Tost, L. & Suchman, M. (2017). Organizational legitimacy: six key questions. In R. GreenwoodC. Oliver & T. B. Lawrence *The SAGE Handbook of organizational institutionalism* (pp. 27-52). 55 City Road, London: SAGE Publications Ltd., <http://dx.doi.org/10.4135/9781446280669.n2>
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160., <https://doi.org/10.2307/2095101>
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1991). Introduction. In W. W. Powell & P. J. DiMaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 1-40). Chicago: University of Chicago Press.
- Díez-de-Castro E., Peris-Ortiz M., Díez-Martín F. (2018) Criteria for Evaluating the Organizational Legitimacy: A Typology for Legitimacy Jungle. In: Díez-De-Castro E., Peris-Ortiz M. (eds) *Organizational Legitimacy*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-75990-6_1
- Dornbusch, S. D., & Scott, W. R. (1975). *Evaluation and the Exercise of Authority*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Dowling, G. R. (1994). *Corporate reputation*. Longman Publishing. New York.
- Dowling, J. & Pfeffer, J. (1975). Organizational Legitimacy: Social Values and Organizational Behavior *Pacific Sociological Review*. 18: 122-136, <https://doi.org/10.2307/1388226>

- Drori, I., & Honig, B. (2013). A process model of internal and external legitimacy. *Organization Studies*, 34(3): 345-376, <https://doi.org/10.1177/0170840612467153>
- Elsbach, K. D. (1994). Managing organizational legitimacy in the California cattle industry: The construction and effectiveness of verbal accounts. *Administrative Science Quarterly*, 39: 57-88., <http://dx.doi.org/10.2307/2393494>
- Foreman, P., & Whetten, D. A. (2002). Members' identification with multiple-identity organizations. *Organization Science*, 13(6), 618-635., <https://doi.org/10.1287/orsc.13.6.618.493>
- Hannan, M. T., & Freeman, J. H. 1986. Where do organizational forms come from? *Sociological Forum*, 1: 50-72., <https://doi.org/10.1007/BF01115073>
- Hybels, R. C. (1994). Legitimation, population density, and founding rates: the institutionalization of commercial biotechnology in the US, 1971-1989, Cornell University.
- Hybels, R. C. (1995). On legitimacy, legitimation and organizations: A critical review and integrative theoretical model. *Academy of Management Journal* (Special Volume), 241-256, <https://doi.org/10.5465/ambpp.1995.17536509>
- Johnson, C., (2004). Introduction: Legitimacy Process in Organization, in Cathryn Johnson (ed.) *Legitimacy Processes in Organizations (Research in the Sociology of Organizations, Volume 22)* Emerald Group Publishing Limited, pp.1 - 24, [https://doi.org/10.1016/S0733-558X\(04\)22010-9](https://doi.org/10.1016/S0733-558X(04)22010-9)
- Johnson, C., Timothy J. Dowd, Cecilia L. Ridgeway. (2006). Legitimacy as a Social Process. *Annual Review of Sociology* 32:1, 53-78, <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.32.061604.123101>
- Kalemci A, Kalemci Tüzün İ. (2008). Örgütsel alanda Meşruiyet Kavramının Açılımı: Kurumsal ve Stratejik Meşruiyet. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2):403-413.
- King, B. G., & Whetten, D. A. (2008). Rethinking the relationship between reputation and legitimacy: A social actor conceptualization. *Corporate Reputation Review*, 11(3), 192-207.
- Kostova, T. & Zaheer, S. (1999). Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 24(1): 64-81., <https://doi.org/10.5465/AMR.1999.1580441>
- Kostova, T., & Roth, K. (2002). Adoption of an Organizational Practice by Subsidiaries of Multinational Corporations: Institutional and Relational Effects. *The Academy of Management Journal*, 45(1), 215-233. <https://doi.org/10.5465/3069293>
- Lamertz, K., & Baum, J. A. C. (1998). The legitimacy of organizational downsizing in Canada: An analysis of explanatory media accounts. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 15(1): 93-107., <https://doi.org/10.1111/j.1936-4490.1998.tb00154.x>
- Massey, J.E. (2001). Managing organizational legitimacy: communication strategies for organizations in crisis, *The Journal of Business Communication*, Vol. 38 No. 2, pp. 153-183.
- Maurer, J.G. (1971). *Readings in Organization Theory: Open- System Approaches*. New York Random House.
- Mazza, C. (1999). Claim, intent, and persuasion: Organizational legitimacy and the rhetoric of corporate mission statements. Boston: Kluwer, <https://doi.org/10.1007/978-1-4615-5061-7>
- Meyer, J. W. & Scott, W. R. (1983). *Organizational Environments. Ritual and Rationality*. Beverly Hills: Sage, <https://doi.org/10.1002/pam.4050030417>
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1991). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. In W. W. Powell & P. J. DiMaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*: 41-62. Chicago: University of Chicago Press.
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes. *Academy of Management Review*, 16: 145-179., <https://doi.org/10.5465/amr.1991.4279002>
- Ossewaarde, R., Nijhof, A., & Heyse, L. (2008). Dynamics of NGO legitimacy: How organising betrays core missions of INGOs. *Public Administration and Development*, 28, 42-53., <https://doi.org/10.1002/pad.472>
- Parsons, T. (1956). Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations- I. *Administrative Science Quarterly*, 1(1), 63-85., <https://doi.org/10.2307/2390840>
- Parsons, T. (1960). *Structure and Process in Modern Societies*. Glencoe, IL: Free Press.

- Patterson, K. D. W. & Cavazos, D. E. & Washington, M. (2014). It does matter how you get to the top: Differentiating status from reputation. *Administrative Sciences*, 4(June), 73–86. <https://doi.org/10.3390/admsci4020073>
- Pfeffer, J. (1981) Management as Symbolic Action: The Creation and Maintenance of Organisational Paradigms. In: Cummings, B.S.L., Ed., *Research in Organizational Behavior*, Vol. 3, CT JAI Press, Greenwich, 1-52.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Podolny, J. M. (2005). *Status Signals: A sociological study of market competition*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Pollock, T. G., & Rindova, V. P. (2003). Media legitimation effects in the market for initial public offerings. *Academy of Management Journal*, 46: 631-642., <https://doi.org/10.2307/30040654>
- Revilla-Camacho, María-Ángeles & Cossío-Silva, Francisco-José & Mercado-Idoeta, Carmelo. (2018). Neuromarketing as a Subject of Legitimacy., https://doi.org/10.1007/978-3-319-75990-6_7
- Ruef, M., & Scott, W.R. (1998). A multidimensional model of organizational legitimacy: Hospital survival in changing institutional environments: *Administrative Science Quarterly*, 43 (4): 877–904., <https://doi.org/10.2307/2393619>
- Sauder, M., Lynn, F., & Podolny, J. M. (2012). Status: Insights from organizational sociology. *Annual Review of Sociology*, 38(1), 267–283.
- Scott, W.R. (1995). *Institutions and Organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Scott, W. R. (2001). *Institutions and organizations*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Scott, W. R. (2003). *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. UpperRiver, NJ: Prentic
- Scholte JA. (2004). Civil society and democratically accountable global governance. *Government and Opposition* 39(2): 211–233, <https://doi.org/10.1111/j.1477-7053.2004.00121.x>
- Singh, J.V., Tucker, D.J. & House, R.J. (1986) Organizational Legitimacy and the Liability of Newness. *Administrative Science Quarterly*, 31, 171-193. <https://doi.org/10.2307/2392787>
- Suchman, Mark C. (1988), "Constructing an Institutional Ecology: Notes on the Structural Dynamics of Organizational Communities," presented to the annual meeting of the American Sociological Association in Atlanta, Georgia
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Journal*, 20(3), 571- 610., <https://doi.org/10.2307/258788>
- Suddaby, Roy, Alex Bitektine and Patrick Haack. (2017). "Legitimacy." *Academy of Management Annals* 11: 451–78, <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0101>
- Stinchcombe, Arthur L. (1968). *Constructing Social Theories*. Chicago: University of Chicago Press
- Thompson, James (1967.) *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hil
- Treviño, L. K. & den Nieuwenboer, N. A. & Kreiner, G. E., & Bishop, D. G. (2014). Legitimizing the legitimate: A grounded theory study of legitimacy work among ethics and compliance officers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 123(2), 186–205., <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2013.10.009>
- Tost, L. (2011). An integrative model of legitimacy judgments. *Academy of Management Review*, 36(4), 686–710. <https://doi.org/10.5465/amr.2010.0227>
- Tyler, T. R. (1997). The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities. *Personality and Social Psychology Review*, 1(4),323–345., https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0104_4
- Tyler, T. R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57(1), 375–400., <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190038>
- Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1992). A relational model of authority in groups. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 115–191., [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60283-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60283-X)

Yüncü, V. & Koparal, C. 2017. "Fundamental Paradigms for Corporate Reputation," Economics and Applied Informatics, "Dunarea de Jos" University of Galati, Faculty of Economics and Business Administration, issue 2, pages 60-65

Yüncü, V., & Paşaoğlu Baş, D., & Fidan, Ü. (2017). "Deception or Illusion ?," Economics and Applied Informatics, "Dunarea de Jos" University of Galati, Faculty of Economics and Business Administration, issue 1, pages 5-11.

Yüncü, V., Koparal, C. (2019). Is Cultural Environment a Determinant of Perceived Corporate Reputation?, *Journal of Business Research- Turk*, 11 (2), 1044-1056. <https://doi.org/10.20491/isarder.2019.654>

Weber, M. (1946 [1922]). 'Class, status, party.' Pp. 180-95 in *From Max Weber Essays in Sociology*, ed. H. H. Gerth and C. Wright Mills. New York: Oxford University Press.

Weber, M. (1968). *Economy and society*. G. Roth & C. Wittich (Eds). Berkeley, CA: University of California Press.

Zimmerman, M. A., & Zeitz, G. J. (2002). Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy. *Academy of Management Review*, 27(3), 414., <https://doi.org/10.5465/amr.2002.7389921>

Araştırma Makalesi
Geliş Tarihi: 27.12.2019
Kabul Tarihi: 08.05.2020

Research Article
Received: 27.12.2019
Accepted: 08.05.2020

Altıntaş, E., & Pektaş, E. K. (2020). Küreselleşme sürecinin ulus-devlet üzerindeki etkileri ve ulus-devletin geleceği üzerine bir değerlendirme. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 115-126.

KÜRESELLEŞME SÜRECİNİN ULUS-DEVLET ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE ULUS-DEVLETİN GELECEĞİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME¹

MUHARREM ALTINTAŞ², ETHEM KADRİ PEKTAŞ³

ÖZ

En basit anlatımla dünya üzerindeki mal, sermaye, bilgi, kültür gibi değerlerin sınır tanımaksızın hareket edebilmesini ifade eden küreselleşme süreci var olan toplumsal yapı ve kurumları kendine özgü koşullar çerçevesinde dönüştürmektedir. Küreselleşme sürecinin dönüşüme zorladığı toplumsal yapı ve kurumların başında ise ulus-devlet gelmektedir. Bu süreçte ulus-devlet önemli dönüşümler geçirmiş, hatta kimi yazarlara göre ulus-devletin egemenliği ve etkinliği tümüyle yok olmuştur. Ancak küreselleşme sürecinin ulus-devleti en azından öngörülebilir bir gelecekte tarih sahnesinden silecek düzeyde olmadığı yönünde güçlü kanıtlar mevcuttur. Bu çalışmada küreselleşmenin ulus-devleti ne ölçüde etkilediği ve ulus-devletin geleceğinin ne olacağı sorularına cevap aranmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Ulus-Devlet, Ulus-Devletlerin Geleceği.

JEL Kodları:F6, H7.

THE EFFECTS OF GLOBALIZATION PROCESS ON THE NATIONAL-STATE AND AN EVALUATION ON THE FUTURE OF THE NATIONAL-STATE

115

ABSTRACT

In its simplest terms, globalization process describing unlimited movement of values such as property, capital, knowledge and culture is the conversion of existing social structure and institutions within the framework of unique conditions. The nation-state is at the forefront of the social structures and institutions that the globalization process forces for transformation. In this process, nation-state has gone under significant changes; and according to some authors, the sovereignty and efficiency of the nation-state have completely disappeared. However, there are strong evidences that the process of globalization is not at the level that may eradicate the nation-states on the stages of history at least in foreseeable future. In this study, it is sought to answer to what extent the globalization has influenced or will influence the sovereignty of the nation states and how the future of nation states will be.

Keywords: Globalization, Nation-State, Future of Nation-States.

JEL Codes: F6, H7.

¹Bu araştırma 2. yazarın danışmanlığında 1. yazar tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Doktora öğrencisi, Pamukkale Üniversitesi, mhrrm.altintas@gmail.com – ORCID: 0000-0003-3015-2411

³ Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, pektas@aku.edu.tr – ORCID: 0000-0002-8157-8861

GİRİŞ

Günümüzün en popüler kavramlarından birisi olan küreselleşme, dünyanın küresel bir köye dönüştüğü tezinden hareketle, dünya üzerinde mal, sermaye, bilgi, kültür ve benzeri değerlerin sınır tanımaksızın hareket edebilmesini ifade etmektedir. Tarihi daha eskiye dayanmakla birlikte, iletişim ve ulaşım alanlarında yaşanan gelişmeler sonucu özellikle 1980’lerde etkisini giderek arttıran küreselleşme, 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren yaşanan büyük dönüşümlerin hem sebebi hem de sonucu olarak görülmektedir. Geline nokta küreselleşme, yarattığı etkiler sebebiyle birçok disiplin açısından anahtar bir kavram halini almıştır.

Küreselleşme sürecinin güçlü bir şekilde etkilediği alanların başında ulus-devlet ve onun sahip olduğu egemenlik gelmektedir. Dünya üzerindeki temel siyasi örgütlenme biçimi olan ulus-devlet, Fransız Devrimi sonrasında ulus ile modern devlet olgularının bir araya gelmesi suretiyle vücut bulmuş ve son iki yüzyılda dünyanın her coğrafyasına yayılmıştır. Ulus-devleti tanımlayan temel unsur ise sahip olduğu egemenliğidir. Egemenlik kavramı sayesinde ulus-devlet, meşru şiddet kullanımını tekeline almıştır ve egemenliğine dayanarak toplumsal hayatın her alanını düzenleyebilmektedir.

Küreselleşme süreci, ulus-devlet yapısını çeşitli boyutlarla etkilemektedir. Nitekim üzerindeki hemen her coğrafyanın, egemen ulus-devletlerce paylaşıldığı bir dünyada, küreselleşme gibi dünya ölçeğinde güçlü etkileri olan bir sürecin ulus-devlet yapısını etkilemesi oldukça doğaldır. Ancak asıl önemli olan bu sürecin ulus-devlet egemenliğini ortadan kaldırdığı/kaldıracağı, ulus-devletleri adeta birer “tabela örgüt” haline getireceği yönündeki düşüncelerin ortaya çıkışıdır. Demek oluyor ki temel soru küreselleşme süreciyle birlikte ulus-devletin geleceğinin ne olacağıdır. Buradan hareketle küreselleşme sürecinin ulus-devleti etkilediği savının bu çalışma özelinde kabul edilmiş vaziyette olduğu söylenebilir. Bu çalışmada ortaya çıkarılmak istenen ise bu etkinin ne düzeyde olduğu ya da olacağıdır.

Çalışmanın hipotezi; küreselleşme sürecinin çeşitli konularda ulus-devlet yapısını etkilese dahi, ulus-devleti ve sahip olduğu egemenliği ortadan kaldıramayacağıdır. Bu hipotez, çalışma içerisinde yerli ve yabancı kaynaklar taranarak küreselleşme ve ulus-devlet kavramları ekseninde çeşitli açılardan sınanacaktır. Çalışma içerisinde kapitalizm ile ulus-devlet arasındaki ilişki vurgulansa da kapitalizm çalışmanın kapsamı içerisine alınmamış, okuyucunun ilgisine bırakılmıştır. Ancak çalışmanın hemen başında küreselleşme ve ulus-devlet kavramları çeşitli açılardan ele alınarak ulus-devletin ortaya çıkış sebebi ya da tarihsel misyonu ortaya konmuştur. Ardından küreselleşme sürecinin ulus-devlet yapısı üzerindeki etkilerine değinilmiş ve çalışmanın son kısmında küreselleşme sürecinin ulus-devleti ortadan kaldırmayacağı ya da kaldırmak istemeyeceği beş farklı önerme üzerinden değerlendirilmiştir.

1. ULUS-DEVLET

Günümüz dünyasında hemen her coğrafyada kendini gösteren ulus-devletler Orta Çağ’ın sonunda milli monarşilerin ortaya çıkışıyla başlayan siyasi bir örgütlenme biçimi (Şen, 2004:3) ya da Avrupa’daki sosyal, siyasi ve ekonomik değişimler sonucunda yeni bir topluma dönüşmenin bir göstergesi (Aksoy ve Arslantaş, 2010:35) olarak kabul edilmektedir. Küreselleşme sürecinde varlığını devam ettirip ettirememeye, ettirecekse hangi şartlarda ve ne konumda olacağına dair yoğun tartışmaların yapıldığı ulus-devlet yapısının daha iyi anlaşılabilmesi için bu yapıyı oluşturan modern devlet, egemenlik ve ulus kavramları üzerinde durmakta yarar vardır. Kendisinden önceki devlet tiplerinden modern dönemin ürünü olması noktasında ayrılan modern devlet, 16. yüzyıldan itibaren gelişmeye başlamış ve Fransız Devrimi ile gelişen ulusçuluk düşüncesi ekseninde 19. yüzyılda dünya üzerindeki temel siyasi birim haline gelmiştir.

1.1. Modern Devlet ve Egemenlik

Siyasi literatürde genellikle Orta Çağ’ın sonunda feodalitenin bunalıma girmesi sonucu çözülmesi ve siyasi birimlerin kilise karşısında etkinliğini artırması sonucu ortaya çıkan (Arslanel ve Eryücel, 2011:2) siyasi kurumu ifade etmek için kullanılan modern devletin tanımına dair en çok itibar edilen düşünce Weber’e aittir. Weber’e göre devlet, amaçları açısından tanımlanamaz. Çünkü devlet tarafından ele alınmayan hemen hiçbir işlev yoktur. Bu sebeple devlet ancak kendine özgü araçları açısından tanımlanabilir. Bunlar da fiziki güç ve şiddet kullanımınıdır (Saygılı, 2010:76). Bir başka eserinde ise Weber, “kurumsallaşmış siyasi girişim” şeklinde daha açık bir devlet tanımı vermiştir:

“Egemenliğe sahip bir kuruluş, varlığı ve düzenlemelerinin geçerliliği, sınırları belli bir coğrafyasal alan içinde yürütme görevlilerince bir fiziksel zorlama uygulanarak ya da uygulama tehdidi altında sürekli biçimde güvenceye alınmışsa, ona siyasi kuruluş (politischer Verband) diyoruz. Devlet dediğimizde de kurallarının uygulanışında, yönetsel görevlileri yasal olarak

fiziksel güç kullanma tekeline sahip olan 'kurumlaşmış nitelikteki siyasal bir girişimi (politischer Anstaltsbetrieb) anlatmak istiyoruz" (Weber, 2011:98).

Weber'in devlete ilişkin görüşlerinden hareketle Pierson, modern devletin sahip olduğu özellikleri şu şekilde sıralamıştır: Şiddet araçlarının tekeli, egemenlik, meşruiyet, toprak, insan (yurttaşlık), bürokrasi, kişisel olmayan iktidar ve anayasallık (2000:24). Sıralanan bu enstrümanların bir kısmı (örneğin, insan, bürokrasi, toprak) geleneksel devletlerin de sahip olduğu özelliklerdir. Ancak modern devletin geleneksel devletten farkı, bu özelliklerin modern karakterli olmasıdır.

Modern devleti geleneksel devletten ayıran temel unsur ise onun egemenlik ve meşruiyet anlayışıdır. Hatta meşruiyetten ziyade egemenlik kavramının modern devletle birlikte ortaya çıktığını (Saygılı, 2010:78) iddia etmek yanlış olmayacaktır. "Devletin yetki sınırları içinde başka hiçbir aktörün egemen devletin iradesini reddedememesi" (Pierson, 2000:34) olarak tanımlanan modern anlamda egemenlik kavramı hakkında ilk fikirler aynı zamanda modern devletin gelişimi için de milat olarak gösterilen 15. ve 16. yüzyıllara denk düşmektedir. Benzer bir durum modern devletin meşruiyet anlayışı için de geçerlidir. Nitekim modern devlet ile birlikte, egemenliğin ve meşruiyetin kaynağı tanrısal olmaktan çıkarak topluma mal edilmiştir (Arslanel ve Eryücel, 2011:2). Tüm bunların ortak sonucu olarak egemenlik kavramı ve meşruiyetin yeni kaynağını ortaya çıkaran fikri temel, aynı zamanda modern devletin de gelişimini doğuran zemini yaratmıştır.

Egemenlik ve meşruiyetin kaynağı ekseninde, modern devletin ortaya çıkışı hakkında ilk fikirler Machiavelli'ye aittir. Siyaset felsefesini Antik Yunan'dan bu yana alışlagelmiş halinden kopararak "Makyavelizm" olarak anılan kendine özgü bir siyaset anlayışı geliştiren Machiavelli, milliyetçilik, feodalizm düşmanlığı, ticarete övgü, eşitlik, laiklik gibi burjuva temelli (Köktürk, 2011:89) modern düşünceleri ortaya çıkararak modern devlet fikrine öncülük etmiştir. Ancak egemenliği, kavramsal olarak ilk kullanan düşünür Bodin'dir. Bodin'e göre egemenliğin üç özelliği bulunmaktadır. Her şeyden önce egemenlik mutlaklıdır. Bu durum egemenliğin her şeyden yüce ve üst olmasını sağlamaktadır. İkinci olarak egemenlik, sürekli ve son olarak da egemenlik bölünememekte ve devredilememektedir (Saygılı, 2010:80). Egemenliğin tek ve sürekli olması gerektiğini savunan diğer bir düşünür ise Hobbes'tur. Devletlerin ortaya çıkışını toplumsal sözleşmeye dayandıran ve "insan insanın kurdudur" deyişiyle özdeşleşen bir insan doğası tahayyül eden Hobbes'a göre devlet, doğası gereği aklını kullanan ve şeref ve itibar için sürekli rekabet eden, değerli şeylerden hoşlanan ve bencil olan insanları birbirinden koruyan bir yapıdır (Hobbes, 2013:136). Bu şekilde Hobbes, devleti tanrısal bir kaynak yerine toplumsal bir sözleşmeye dayandırarak, egemenliğin meşruiyetini dünyevi bir zemine oturtmuştur (Arslanel ve Eryücel, 2011:10).

1.2. Ulus

Ulus kavramının tanımı üzerinde literatürde tam bir uzlaşma bulunmamaktadır. Konu ile ilgilenen düşünürler, ulus kavramının ortaya çıkışı ve doğası konusunda farklı argümanları öne çıkarmaktadırlar. Öne çıkarılan bu argümanlar kimi zaman siyasal olarak örgütlenen bir topluluk, kimi zamansa insanların ortak iradeleri olabilmektedir. Ancak ulus kavramına ilişkin açıklamalar literatürde, romantik ve modern yaklaşım olmak üzere temelde iki farklı gelişim göstermiştir.

Romantik yaklaşıma göre bir ulusu meydana getiren temel unsur ortak bir dil ve ortak bir kimliğe sahip olmaktır. Bu anlamda romantik yaklaşımda siyasi bağ ve coğrafyayı belirleyen sınırlar önemli değildir. Örneğin Herder, ulus kavramı ile ilgili olarak dil ve edebiyatı öne çıkarmaktadır. Herder'e göre uluslar sadece üyelerinin toplamı değil; manevi varlıklar, kolektif bireyler hatta Tanrı'ya ait fikirlerdir (Schulze, 2005:153). Romantik yaklaşımın ulusları açıklamaya yönelik etnik ve költürcü vurgusuna karşın, ulusları modernizmin ürünü olarak gören yaklaşımlar ağırlıktadır. Ulus tanımına ilişkin modernleşmeci düşünürlerin (örneğin, B. Anderson, E. Gellner, H. Schulze), genel olarak modern öncesi unsurları da kabul etmekle birlikte, günümüzdeki anlam ve işleviyle ulus konusundaki ortak çıkış noktaları esas olarak ulusların ortaya çıkmasını sağlayacak toplumsal, siyasi ve ekonomik koşulların modern öncesi dönemde mevcut olmadığı ve modern dönemde, bu döneme özgü koşulların ulusları sosyolojik bir gereklilik haline getirdiği üzerinedir (Kedourie, akt. Yıldırım, 2014:27). Örneğin Anderson'a göre (1995:20); "ulus, hayal edilmiş bir siyasal topluluktur - kendisine aynı zamanda hem egemenlik hem de sınırlılık için olacak şekilde hayal edilmiş bir cemaattir." Benzer şekilde Schulze'ye göre ise (2005:97-98) "uluslar kendilerini ortak tarihleri, ortak ünleri ve ortaklaşa gerçekleştirdikleri özverileri vasıtasıyla tanırlar. Fakat ulusların tarihleri sınırlı bir gerçekliği yansıtır; gerçeklerden çok düşlerin ve geleceğe dair tasarımların ürünüdürler."

Ulus kavramını daha iyi anlamak adına bu kavramın ümmet, millet, ırk, etnik köken gibi toplumsal durumlardan farkı ortaya konmalıdır. Ümmet, aynı peygamberi takip eden, aynı kutsala yönelen ve aynı dini metni kabul eden insan topluluğudur. Bu anlamıyla ümmet, dil, tarih, coğrafya, ekonomi gibi ulus

tanımlarında sıkça üstünde durulan dünyevi olguların aksine, dini birliğe dayanan bir toplumsal durumdur. Bu sebeple ulus ve ümmet farklı toplumsallıklara denk düşmektedir. Bu noktada dini çağrışımlar içeren bir başka terim olan “millet” kavramından da bahsetmek yerinde olacaktır. Lewis’e göre (akt. Karyelioğlu, 2012:143) köken olarak Aramice olan millet sözcüğü “bir söz” anlamına gelmekte olup kavramsal olarak “bir kutsal kitabı kabul eden insan topluluğuna” işaret etmektedir. Ancak Türkçede özellikle Cumhuriyet Dönemi ile birlikte ulus ve millet kavramları eş anlamlı olarak kullanılmaya başlanmıştır. Nitekim Türk Dil Kurumu, “millet” sözcüğünü “Çoğunlukla aynı topraklar üstünde yaşayan, aralarında dil, tarih, duygu, ülkü, gelenek ve görenek birliği olan insan topluluğu, ulus” (Türk Dil Kurumu, 2015) şeklinde tanımlamaktadır.

Ulus kavramını tanımlamaya yönelik bir diğer kıyas da ulus, ırk ve etnik köken arasındaki farklara ilişkindir. Wallerstein ırkı, fiziksel boyutu ön planda olan genetik bir kategori; etnik kökeni, devlet sınırlarına bağlı olmayan kültürel bir kategori, ulusları ise bir devletin sınırlarına bağlı olan siyasal-toplumsal bir kategori olarak sınıflandırmaktadır (Balibar ve Wallerstein, 2007:96). Bu noktada objektif ve sübjektif ulus anlayışlarından bahsetmek gerekmektedir. Objektif ulus anlayışında bir topluluğun ulus olarak nitelenebilmesi için aynı dili konuşması, aynı etnik kökenden gelmesi ve benzer fizyolojik özellikler taşıması gerekmektedir. Ancak günümüz topluluklarını objektif kriterlere dayandırmak güçtür. Nitekim birtakım ortak özelliklere sahip olduğu halde ulus özelliği kazanamayan ve bu doğrultuda bir siyasi örgüt oluşturamayan topluluklar bulunmaktadır ve bu sebeple bir ulusun oluşumu için objektif kriterler yerine ortak bir duygusal birlik, birlikte yaşama istek ve iradesinde olma gibi sübjektif ideallere ihtiyaç vardır (Şen, 2004:12).

1.3. Ulus-Devletin Teorik Altyapısı

Ulus-devlet modeli günümüz dünyasında tüm dünya ölçeğindeki temel siyasi birimdir. Fransız Devrimi sonrasında ortaya çıkan siyasi model tüm dünyada kabul görmektedir. 20. yüzyılda küresel ölçekte kurulan iki uluslararası örgütün, Milletler Cemiyeti (League of Nations) ve ardından Birleşmiş Milletler’in (United Nations) isimlerinde yer alan “millet” (nation) ibaresi bu durumun en temel kanıtıdır (Habermas, 2002a:13). Ulus-devletin tarih sahnesine çıkışı ise Fransız Devrimi ile gerçekleşmiştir. Nitekim devrimi gerçekleştirenler, eski rejimdeki kurumları ortadan kaldırırken, modern devletin en ayırt edici özelliği olan egemenlik fikrinin özüne dokunmamışlardır. Fransız Devrimi ile gerçekleştirilen yalnızca egemenliğin kaynağının değiştirilmesidir (Beriş, 2008:59).

Fransız Devrimi’nin siyasal bir sonucu olarak doğan ulus-devlet sadece Avrupa’ya özgü kalmamış, son iki yüzyılda tüm dünyaya yayılmıştır. Habermas (2002a:13-14) dünya üzerinde dört farklı ulus-devlet dalgası tespit etmektedir. Bunlardan ilk ikisi Avrupa kaynaklıdır ve “devletten ulusa ya da ulustan devlete” şeklinde farklılaşmaktadır. İlk dalga, Fransa ve İngiltere gibi mevcut devlet içinde yeşeren ulus-devletlerden oluşmaktadır. İkinci dalgada ise İtalya ve Almanya gibi sonradan devletleşen uluslar bulunmaktadır. Üçüncü dalgayı, özellikle İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra sömürgeciliğin kaldırılması ile Asya ve Afrika’da bağımsızlığına kavuşan ulus-devletler oluşturmaktadır. Nihayet son dalga ise Sovyetler Birliği’nin çökmesinden sonra Doğu Avrupa ve Orta Asya’da yaşanmıştır. Bu noktada üstünde durulması gereken, ulus-devletin neden bu denli yaygın hale geldiğidir.

Ulus-devletin ortaya çıkışının ve sadece Avrupa’ya özgü kalmayıp dünyanın diğer coğrafyalarına da yayılmasının temelinde modernizmle birlikte değişen meşruiyet anlayışı yatmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi 15. ve 16. yüzyıllarda ortaya çıkan modern egemenlik teorileri ile tanrısal değerlere dayanan egemenlik anlayışı değişmeye başlamış ve modern devletle birlikte egemenliğin temeli topluma dayandırılmıştır. Yaşanan bu değişim, devlet için yeni bir temel ve topluluk duygusunu besleyip büyütürken kitleleri devlete bağlayacak yeni bir gerekçe (Schulze, 2005:91) bulma zorunluluğunu doğurmuştur. Bulunan yeni temel ise ulus fikridir.

Bu noktada ulus-devletleri anlamlandırmaya yönelik, ulus ile ilgili olacak şekilde üstünde durulması gereken bir diğer kavram ulusçuluktur. Bu ilke, ulus-devletlerin temel ideolojisi ya da temel yapı malzemesi olarak kendini göstermektedir. Ulusçuluk yolu ile ulus-devletler, bir ulusa dayanarak merkezileşen bir siyasi iktidar, homojen bir kültür, ülke genelinde eşit bir şekilde uygulanan ortak bir hukuk ve bütünlük bir ekonomi yaratmayı amaçlamaktadır (Şen, 2004:43). Bu şekilde yapılmak istenen, bir ulusun standartlarını belirlemek ve bir öteki imajı yaratmak ya da bir dış âlem vurgusu yapmak suretiyle, sistemin meşruiyetini/halkın devlete bağlılığını sağlamaktır. Görüldüğü gibi ulus-devlet, bir ulusa dayalı olarak meşruiyet iddiasından bulunan bir devlet formudur ve ulusçuluk düşüncesinin kitleleri bir arada tutmasının avantajları sebebiyle son iki yüzyılda tüm dünyaya yayılmıştır.

2. KÜRESELLEŞME KAVRAMI

“Küresel” (global) kavramının kökeni 400 yıl geriye götürülebilse de (Çelik, 2012:57) küreselleşme kavramının akademik çevrelerce kullanımı oldukça yenidir. Akademik anlamda ilk kez Marshall McLuhan’ın 1963 yılında yazdığı “Understanding Media” (Bülbül, 2009:24) isimli çalışmada kullanılan kavram, 1980’lerin sonunda dahi çok ender olarak kullanılmasına karşın (Giddens, 2000:20), devlet sosyalizminin çöküşü ve kapitalizmin dünya geneline yayılmasının ardından, yoğun bir tartışma alanı bulmuştur (Held ve McGrew, 2008:8). Nihayet 1990’lardan itibaren, sosyal bilimlerden ekonomiye, kültürel öğelerden siyasete kadar pek çok alanda, dünyayı şekillendiren ana eğilimleri içine alan bir “çatı kavram” olarak geniş bir literatürün oluşmasına kaynaklık etmiştir (Şen, 2008:148).

2.1. Küreselleşmenin Tanımı

Günümüzde küreselleşmeye değinmeyen ekonomik, sosyal, siyasi, teknolojik ya da kültürel çok az önerme bulunmakla birlikte, küreselleşme muğlak bir alana da işaret etmektedir. Nitekim her akım, her düşünce sistemi ya da her düşünür küreselleşme kavramını kendi penceresinden bakarak açıklamaktadır. Literatürde öne çıkan tanımlara bakıldığında; zaman-mekân sıkışması (Harvey), sınırsız toplum (Urtmazer), emperyalizmin yeni bir versiyonu (Molte), karmaşık bağımlılık (Tomlinson), liberalizmin küreselleşmesi (Morin) gibi ifadeler öne çıkmaktadır (akt. Bülbül, 2009:25). Öte yandan sadece küreselleşme sürecinin tanımında değil bu süreci anlamlandırma noktasında da farklı görüşlere rastlanılmaktadır. Örneğin F. Fukuyama, K. Ohmae gibi aşırı küreselleşmeciler günümüz dünyasını yorumlamada küreselleşmeye merkezi bir rol tayin edip küreselleşmenin herkes için iyi sonuçlar doğuracağını kabul ederken (Şen, 2008:149-150), N. Chomsky, I. Wallerstein gibi sürece şüphe ile yaklaşan düşünürler küreselleşme olarak ifade edilen olgunun dünyaya kazandırdıkları ya da kaybettirdikleri ne olursa olsun, daha önce var olan ekonomik düzenlerden farklı bir anlam taşımadığını (Giddens, 2000:20) düşünmektedirler. Küreselleşmenin tanımı ve anlamına ilişkin yaşanan görüş ayrılıklarına karşın, bu çalışma özelinde küreselleşme kavramı ile anlatılmak isteneni ortaya koyması açısından, küreselleşmeye dair yukarıda bahsedilen görüş ayrılıklarından bağımsız bir tanım yapmak gerekmektedir. Bu doğrultuda küreselleşmenin; geçmişi eski dönemlere dayanmakla birlikte, özellikle 1980’lerden itibaren kendisini yoğun bir şekilde hissettiren, başta ekonomik, siyasi ve kültürel olmak üzere farklı boyutları olan, teknoloji ve iletişimdeki gelişmelere paralel olarak, zaman ve mekân kavramlarını önemsiz hale getiren, karşılıklı bağımlılığa dayalı ve kontrol edilemez bir dönüşümler dizisi olduğu ifade edilebilir.

Küreselleşme her şeyden önce karşılıklı bağımlılığa dayalı bir dünya düzeni ortaya çıkarmıştır. Küreselleşme sürecinde bilginin, emeğin, finansın, sermayenin ve kültürel değerlerin sınır tanımaz bir şekilde hız ve akışkanlık kazanması sonucunda; yeryüzünde artık birbirinden bağımsız ve dış dünyadan izole bir varoluş söz konusu değildir (Şen, 2008:154). Bu noktada küreselleşme sürecinin yarattığı karşılıklı bağımlılıkla paralellik arz eden “zaman-mekân sıkışması” olgusuna değinmek gerekmektedir. David Harvey’in ortaya attığı bu kavram, küreselleşmenin günümüz dünyasındaki etkilerini net bir şekilde özetler niteliktedir. McLuhan’ın “küresel köy” şeklinde ifade ettiği haliyle, küreselleşme sürecinde özellikle teknoloji ve iletişim alanındaki gelişmelerle birlikte uzaklıklar eski anlamını yitirmiş ve uzun zaman alan işlemler saniyelerle ölçülür hale gelmiştir (Bülbül, 2009:34-35).

Öte yandan küreselleşmenin asimetrik ilerleyen bir süreç olduğu da vurgulanmalıdır. Nitekim dünyanın değişik bölgelerinde yaşayan insanlar, küreselleşmenin toplumsal yapılar, ekonomik koşullar ve kültürel alanlarda yarattığı dönüşümlerden çok farklı şekillerde etkilenmektedirler (Steger, 2013:32). Küreselleşme süreci bazı kesimlerin refah içinde yaşayıp birçoğunun ise sefalet ve umutsuzluğa sürüklendiği bir kazananlar ve kaybedenler dünyası yaratmıştır (Giddens, 2000:27).

2.2. Küreselleşme Sürecinin Boyutları

Küreselleşmeye dair belirtilmesi gereken bir diğer nokta bu sürecin çok boyutlu bir süreç olduğudur. Literatürde genel olarak ekonomik boyutu ön plana çıksa da küreselleşmenin siyasi ve kültürel etkileri de mevcuttur. Ekonomik küreselleşme genel olarak, ulusal ekonomilerin karşılıklı bağımlılık ve ekonomik entegrasyon ilkeleri doğrultusunda, küresel düzeyde ekonomik olarak bütünleşmesini ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle ekonomik küreselleşme, ulusal sınırların esnemesi sonucu, ülkeler arasında üretim faktörleri akışkanlığının artması ve ekonomik ilişkilerin yoğunlaşması anlamına gelmektedir (Aytekin, 2013:126).

Küreselleşme sürecinde çok uluslu şirketlerin etkinliğini artırması, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşların kararları sonucu dünya ekonomisinde liberalleşmenin genişlemesi, farklı ülkelerin ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmek için piyasa

ekonomisine öncelik tanımları ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler ekonomik küreselleşmeye ortam hazırlayan etkenlerdir (Aktan, akt. Çelik, 2012:68).

Küreselleşme sürecinden önceki dönemlerin hâkim stratejisi, reel sermayenin, doğrudan üretime dönüştürülmesi iken (Balkanlı, 2002:21), küreselleşme sürecindeki temel strateji, piyasaları iyi takip eden firma ve yatırımcıların çeşitli ülke piyasalarına hızlı girip çıkabilmelerine dayalıdır. Buna olanak tanıyan temel etmen ise finansal sermaye akışkanlığının, özellikle teknolojik gelişmeler sayesinde daha yüksek düzeylere ulaşmasıdır (Balkanlı, 2002:21; Karabıçak, 2002:126).

Küreselleşmesinin siyasi boyutu, küreselleşme sürecinde ulus-devletlerin önemini yitirip yitirmediği ekseninde, sürecin ulus-devletler üzerindeki dönüştürücü etkisine yönelik tartışmaları içermektedir. Siyasi boyutun ilk etkisi uluslararası alana ilişkindir. Bu süreçte Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşların kararları, ISO ve benzeri standartlar, kredi derecelendirme kuruluşlarının değerlendirmeleri, uluslararası mahkeme kararları, uluslararası sivil toplumun artan etkisi gibi unsurların, devletler üstü bir alanın ne ölçüde etkili olduğunu (Şen, 2008:156) kanıtlandığı literatürde sıklıkla dile getirilmektedir. Siyasi boyutun diğer bir etkisi ise bu süreçte bireylerin, yerel yönetimlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve mesleki örgütlerin daha fazla güçlenmesi ve ulus-devletlerin yetki ve sorumluluklarının birey ve gruplarca/kurumlarca daha çok paylaşılabile hale gelmesidir (Bülbül, 2009:165).

Kültürel küreselleşme konusunda yapılan tartışmaların merkezinde ise küresel düzey ile yerel olan arasındaki ilişki yer almaktadır (Robertson, 1999:162). Bu ilişkinin homojenleşme, kutuplaşma ve melezleşme olmak üzere başlıca üç tartışma alanı vardır. Kültürel küreselleşmeye dair açıklamalar çoğunlukla Batı kültürünün diğer kültürler üzerindeki hegemonyasına (Aktel, 2001:200) vurgu yapmaktadır. Bu hegemonya küresel ölçekte kültürlerin giderek birbirine benzeşmesi anlamında bir homojenleşmeyi beraberinde getirmektedir. Genellikle 11 Eylül 2001 saldırılarının örnek gösterildiği kutuplaşma, küreselleşme sürecinde kültürlerin giderek birbirine benzeşeceği tezlerinin aksine kültürler arasında çatışmaların yaşanacağını ifade etmektedir (Bülbül, 2009:267-268). Son olarak kültürel melezleşme ise küreselleşmenin tek bir dünya kültürü yaratmayacağını, farklı kültürlerin küresel süreçte bir arada var olacağını dolayısıyla bu süreci “Batı kültürünün hegemonyası” olarak değerlendirmenin yanlış olduğunu ifade eden bir kavramdır (Bülbül, 2009:277-278).

3. KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS-DEVLET

Küreselleşme ile ulus-devlet arasındaki ilişki, bir başka deyişle küreselleşmenin ulus-devleti etkileyip etkilemediği veya hangi oranda etkilediği konusu, küreselleşme yazınında üzerinde en fazla durulan konular arasında yer almaktadır. Bu ilişki küreselleşmenin -ekonomik ve kültürel boyutlarını ilgilendirse de- temel olarak siyasi boyutunu oluşturmaktadır.

Küreselleşmenin ulus-devlete olan etkisi, bu süreçte iletişim teknolojilerinin gelişimi ve neoliberal düşüncenin tüm dünyada hızla yayılması sonucu (Şener, 2014:62) ulus-devletin sınırlarının, tam bağımsızlığının ve egemenliğinin aşınması ekseninde tartışılmaktadır. Bu tartışmalarda ulus-devlete göre daha yeni bir kavram olan küreselleşme, toplumların durumlarına ilişkin çözümlenelerde “yeni” olanı ifade ederken, ulus-devlet “yeni olanın öncesi” şeklinde değerlendirilmektedir (Karyelioğlu, 2012:156). Örnek teşkil etmesi açısından bu konuda öne sürülen görüşlerden birkaçı şu şekilde sıralanabilir;

- Küreselleşme, bağımsız ulus-devletlere nüfuz eden ve onların ekonomik, siyasi ve toplumsal düzenini parçalayan bir yapı olarak değerlendirilebilir (Bağcı, 1999:3).
- Ulus-devletin, 1990’lı yıllara kadar toplum sınıfları arasında dengeyi muhafazaya yönelik uygulamaları, küreselleşme süreci ile birlikte ‘tarihte hoş bir seda’ olarak yerini almak üzere baskı altındadır (Kazgan, 2005:19).
- 1990’da Körfez Savaşı öncesinde, George H. W. Bush ‘yeni bir dünya düzeninin’ ortaya çıktığını ilan ederek Westfalya modelinin sona erdiğini açık biçimde beyan etti (Steger, 2013:88).
- “Ulus-devlet”, “ulusal ekonomi” ve “ulusal kültür” gibi kurumsal düzenlemeler artık toplumlar için ideal model değildir (Koorevaar, akt. Bülbül, 2009:157).
- Geçmişte ulusal ekonomiler, devlet sınırları içinde yer alırken küreselleşme sürecinde devletler pazarın içine yerleştirilmiş durumdadır (Habermas, 2002b:26).

Küreselleşme sürecinde ulus-devletin bir dönüşüm geçirdiği genel kabul görmekle birlikte, bu durum daha çok aşırı küreselleşmeci yaklaşım tarafından savunulmaktadır. Aşırı küreselleşmecilere göre küresel piyasa politikanın yerini almıştır; çünkü piyasa mekanizması hükümetlerden daha rasyonel çalışmaktadır (Esgin, 2001:188). Ohmae(akt. Bülbül, 2009:157-158), ulus-devletin bireyler üzerindeki ve dünya siyasetindeki yerini kaybettiğini belirterek, buna sebep olan dört faktör sıralamıştır. Bunlar; sermaye,

sanayi, bilgi teknolojisi ve bireylerin tüketimlerinde küresel hale gelmeleridir. Bu dört faktör sonucunda ekonomik birimler sadece buldukları bölgelerle sınırlı kalmamakta, bu da ulus-devletin piyasa oluşturma ve etkileme olanaklarını ortadan kaldırmaktadır. Öte yandan şüpheli yaklaşım dünya ekonomisinin son yıllardaki gelişmelerden etkilendiğini kabul etmekle birlikte, ulus-devletlerin dünya ekonomisinde merkezi konumda olduklarını, çünkü ulus-devletlerin ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesi için gereken siyasi otoriteye sahip olduklarını ileri sürmektedir (Held ve McGrew, 2008:33).

Görüldüğü gibi küreselleşme sürecinde ulusallığın alacağı yeni konum yoğun tartışma alanı bulmaktadır. Bu doğrultuda, modern dönemde büyük önem verilen ulus-devlet ve diğer ulusal düzeylerin, (ulus, ulusal kimlik, ulusal ekonomi, ulusal egemenlik) küreselleşme süreciyle birlikte, yerlerini yerel ve küresel düzeylere (yerel kültür, küresel ekonomi, yerel yönetimler vb.) bıraktığı/bırakacağı (Bülbül, 2009:151) iddiaları öne çıkmaktadır.

Ulus-devletin yaşadığı dönüşümle ilgili olarak her şeyden önce finansal hareketlilik üzerinde durulmalıdır. Küreselleşme sürecinde teknolojinin gelişmesine paralel olarak döviz kurlarının küresel ölçekte birbirine bağlanması, ulus-devletlerin bağımsız para politikası izlemelerini zorlaştırmıştır (Castells, akt. Bakan ve Tuncel, 2012:58). Nitekim “sıcak para” olarak ifade edilen finansal sermaye her daim kendisine en yüksek kazancı getirecek ülkeye yönelmektedir. Hükümet politikaları sonucu kazancı azalan sermaye ise o ülkeyi hızla terk ederek, büyük bir buhran ya da ekonomik kaos içine itmektedir (Keskinok, 2006:61). Öte yandan, ulus-devletin bu şekilde uluslararası hareketliliğin tehdidi altına girmesi, ülkelerin merkez bankalarını daha yüksek düzeyde rezerv para tutmaya zorlamakta ve bu da fiziksel yatırımlara ayrılacak kaynakların azalmasına yol açmaktadır (Yeldan, 2002:29).

Sermaye hareketlerinin hızlanması yanında, küreselleşme sürecinde çok uluslu şirketlerin ve uluslararası kuruluşların da ulus-devlet üzerinde çeşitli etkide bulunduğundan bahsetmek mümkündür. Bu noktada çok uluslu şirketler, küresel kapitalizmin gücünü artırdıkları (Steger, 2013:76), uluslararası kuruluşlar ise ulus-devletin dış egemenliğini sınırlandırdıkları (Uygun, akt. Cebeci, 2008:30) için ulus-devletin güç kaybetmesinde etkilidirler.

Küreselleşme sürecinde ekonomik sınırların bu şekilde aşılması, ulusal siyasi sınırların da aşınmasına sebep olmaktadır. Yaşanan bu gelişmeler, ulus-devletin gücünü ve etkinliğini azaltmakta; böylece ulus-devletler ekonomik birimlerin (insan kaynakları, mallar, sermaye vb.) bilginin, fikirlerin sınır ötesi akışını kontrol etmekte güçlük çekmektedir (Pustu ve Yücel, 2006:127). Şüphesiz ulus-devletin bir siyasal kurum olarak etkinliği, büyük ölçüde toprakları üzerindeki egemenliğine bağlıdır ve bu süreçte kontrol gücünü kaybetmesi de ulus-devletin krizini gündeme getirmektedir (Şener, 2014:65).

Ulus-devletin egemenlik gücünü tartışmaya açan bir diğer olgu ise yerelleşme hareketleridir. Küreselleşme sürecinde yerelleşme, bir yandan merkezi otoritede toplanan gücün dağıtılması bağlamında, diğer yandan da yerelin güçlendirilmesiyle demokratik katılımın artırılması bağlamında (Şengül, 2000:145) ele alınmaktadır.

Bir yandan yerelliğin ön plana çıkarılması diğer yandan da uluslararası birimlerin etkinliklerini artırması şeklinde gelişen küresel boyuttaki bu yeniden yapılanmada amaç, Kazgan’a göre (2005:16) geçmişte ulus-devletin ulusal pazarı ve emeği koruma, yerel girişimciye öncelik verme ekonomiyi yerel ihtiyaçları karşılama yolunda güçlendirme gibi işlevlerini sona erdirerek, uluslararası sermayenin, ulus-devletten kaynaklanan hiçbir dirençle karşılaşmadan, küresel pazara ulaşabilmesini sağlamaktır. Sermaye bu şekilde ulusal sınırları aşan bir yapıya kavuşmuşken, aynı durum üretim yelpazesinin diğer kanadını oluşturan emek için geçerli değildir. Boratav’a göre (2000:20-21) sermayenin aksine emek küreselleşme sürecinde “ulusal” kalmaya mahkûmdur. Bu süreçte ulusal ekonomiyi ve onun sınırlarını belirleyen ana öğe, emeğin hareket serbestisinin sınırlarıdır. Bu durumun ekonomik sonucu ise özellikle az gelişmiş ülkelerde giderek sıklaşan ekonomik krizlerin faturasının büyük ölçüde emek tarafından ödenmesidir.

Küreselleşme sürecinde artan ekonomik ilişkiler, ulus-devlet üzerinde sadece emek ve sermaye boyutuyla değil, mal ve hizmet üretimi konusunda da etkisini göstermektedir. Nitekim üretici firmalar üretimlerini, ücretlerin ve vergilerin düşük olduğu ülkelere kaydırmakta ve bu durum, ülkelerin ekonomik dengelerini değiştirebilmektedir. Böylece yerli ve yabancı üretim gibi klasik yorumlar da giderek bulanık hale gelmektedir (Bülbül, 2009:160).

Son olarak, ulus-devletin küreselleşme sürecindeki toplumsal rolü üzerinde durulması gerekmektedir. Küreselleşme süreci ile birlikte çoğulculuğun ve çok sesliliğin ön plana çıkması ile devlet “fuzuli yer işgal eden” bir varlık olarak kabul edilmeye başlanmıştır (Cangızbay, akt. Karyelioğlu, 2012:162). Bu durum, bir anlamda ulus-devletin modernizmle birlikte kazandığı işlevlerin sorgulanması anlamına gelmektedir. Nitekim postmodernizmle birlikte gücün desantralizasyonu söz konusudur. Öyle ki bilgi üretici güç olarak ortaya çıkmakta, korporatist yapılar gerilemekte, bürokratik hiyerarşiler parçalanmaktadır. Bu gelişmeler

ulus-devletin öneminin nesnel bir zeminde gerilediği (Belek, akt. Akça, 2005:142) savlarını kuvvetlendirmektedir.

4. KÜRESELLEŞME KARŞISINDA ULUS-DEVLETİN GELECEĞİ

Yukarıda sıralanan etmenler, küreselleşme sürecinin ulus-devleti ve onun egemenliğini önemsiz hale getirdiği yönünde düşünceleri kuvvetlendirmektedir. Ancak, küreselleşme sürecinin ulus-devleti yok eden bir süreç olmaktan çok onu dönüştüren ve yeni koşullara uyarlayan bir süreç olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Nitekim küreselleşme sürecinin ulus-devletleri gereksiz varlıklar haline getirdiğine dair söylemler kısmen gerçeği yansıtsa da küresel kapitalizmin geldiği nokta, ulus-devleti yok edecek argümanlara henüz sahip değildir (Pustu ve Yücel, 2006:128). Küreselleşme sürecinin ulus-devleti ortadan kaldırmayacağına/kaldıramayacağına/kaldırmak istemeyeceğine ilişkin beş farklı noktaya temas etmek gerekmektedir: Bunlar;

- Ulus-devletlerin küreselleşme sürecinin bir parçası olmaları,
- Belirli bir güce ulaşan ulus-devletlerin küreselleşme karşısındaki duruşunun farklılığı,
- Ulus-devletin yerini alacak küresel bir siyasal kurumun halen bulunmaması,
- Ulus-devletlerin kapitalizmin güvenliği için önemli konumda olmaları ve
- Ulusallığın halen oldukça güçlü olmasıdır.

4.1. Ulus-Devletler Küreselleşme Sürecinin Bir Parçasıdır

Bu noktalardan ilki ulus-devletin, kendisinin ölümüne sebep olduğu iddia edilen küreselleşme sürecinin önemli bir parçası olmasıdır. Bunun anlamı küreselleşme sürecinin emek, sermaye, mal ve para piyasalarındaki birçok konuda ulus-devletlerin düzenlemelerine ihtiyaç duymasıdır. Bu konularda ulus-devletler geçmişte olmayan birçok yeni işlev yüklenmişlerdir (Bülbül, 2009:185). Özelleştirilmiş sanayilerin yasal olarak düzenlenmesi, ekonomik faaliyetlerde hakem kurumlarının (üst kurullar ve benzerleri) oluşturulması (Pierson, 2000:297) gibi gelişmeler ulus-devletlerin küreselleşme sürecindeki yeni işlevlerinden bazılarıdır.

Öte yandan Yeldan (2002:25), 1950'lerden itibaren hem yatırımcı hem üretici hem de düzenleyici nitelikler sergileyen ulus-devletlerin, küreselleşme süreciyle birlikte yatırımcı ve üretici kimliğinden arındırılarak, yalnızca toplumsal gelir dağılımını düzenleme işlevini sürdürmeye devam ettiğini belirtmektedir.

Ulus-devletin küreselleşme süreci için önemine dair göz önünde bulundurulması gereken bir diğer husus ise bir yandan uluslararası örgütlerin diğer yandan da yerelliğin ön plana çıkarılmasına rağmen, dünya üzerindeki siyasi ilişkilerin halen ulus-devlet temelinde gerçekleşmesidir. Steger (2013:94-96) bu konuda, uluslararası örgütlerin sayısındaki artışın, ulus-devletleri her yere yayılan karşılıklı toplumsal bağımlılık ağlarını yönetmede zora soktuğunu kabul etmekle birlikte, uluslararası örgütlere üyeliğin sadece devletler için mümkün olduğunu ve karar alma yetkisinin ise ulusal hükümetlerde olduğunu belirtmektedir. Örneğin İngiltere'nin Avrupa Birliği üyeliğinden ayrılmaya ilişkin kararı referanduma sunması bu kapsamdadır. Öte yandan ulus-devletin küreselleşme karşısındaki konumuna ilişkin açıklamalarda küreselleşmenin, sanki devletlerin sınırlarının dışında bir yerlerde gelişip ulus-devletleri etkilediği yönünde bir algı yaratılmaktadır. Oysaki küresel işlemler gerçekleştirilirken doğal olarak ilgili ülke ile ilişkiye girilecek, ilgili ülkenin kuralları dikkate alınacaktır. Bu anlamda küresel sermaye ile ulus-devlet arasındaki ilişkinin, eşit bir ilişki olmadığı kabul edilse dahi, ulus-devletin tamamıyla etkisiz kalması söz konusu değildir (Bülbül, 2009:162).

Küreselleşme sürecinde ulus-devletin elini güçlendiren en temel nokta ise ulus-devletlerin kanun yapmadaki tekel rolüne ve bu kanunların bağlayıcılığına (Pustu ve Yücel, 2006:136) ilişkindir. Bu durum bir anlamda, devletin güç kullanma ya da zorlama gücüne işaret etmektedir. Herhangi bir ülke kanun koyma tekeli ekseninde gelişen bu zorlama gücünü büyük ya da küçük ölçüde uygulama yolunu tercih edebilir. Ancak bütün devletlerin bu güce sahip olduğu bir gerçektir (Bağce, 1999:6).

4.2. Belirli Bir Güce Ulaşan Ulus-Devletlerin Küreselleşme Karşısındaki Duruşu Farklıdır

Küreselleşme sürecinin ulus-devletleri etkisiz kıldığı ve zamanla tamamen ortada kaldıracığı yönündeki düşüncelerin kaynağı, bu süreçte az gelişmiş ülkelerin konumudur. Nitekim ulus-devletin küreselleşme sürecindeki konumuna ilişkin değerlendirmeler, bu ülkeler baz alınarak yapılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında sermaye hareketlerinin ya da uluslararası karşılıklı bağımlılıktaki artışın ulus-devletlerin politikalarını sınırlandırması konularındaki gelişmeler az gelişmiş ülkeler açısından parlak bir tablo yaratmamakta ve bu durum ulus-devletlerin etkinliğinin sona erdiği şeklinde değerlendirilmektedir. Oysaki belirli bir politik ve ekonomik güce erişmiş ülkeler için durum farklıdır. Örneğin, Ekim 1998'de Çok

Tarafı Yatırım Anlaşması OECD ülkelerinin kabulüne sunulduğunda Fransa toplantıya katılmayacağını bildirmiş Kanada da onu takip etmiştir (Kazgan, 2005:23). Aynı şekilde ABD tüm uluslararası baskılar, BM'nin vetosu ve kamuoyunun tepkisine rağmen Irak'ı işgal etmekten vazgeçmemiştir (Bülbül 2009:170). Küreselleşmenin az gelişmiş ülkeleri dünya arenasından tamamen sildiği yönündeki görüşlere geri dönecek olursa, bu ülkelerin Soğuk Savaş döneminde de etkinliklerinin ya da uluslararası ağırlıklarının fazla olmadığı (Bülbül 2009:162) göz önüne alındığında, küreselleşmenin bu ülkeler açısından çok fazla bir yenilik getirmedeği ya da bu ülkelerin konumlarında bir değişiklik yaratmadığı anlaşılacaktır.

4.3. Ulus-Devletin Yerini Alacak Küresel Bir Siyasal Kurum Halen Bulunmamaktadır

Küreselleşmenin beraberinde getirdiği uluslararası karşılıklı bağımlılığı ya da mal, sermaye, bilgi gibi değerlerin sınır ötesi akışkanlık kazanmasını, küresel ölçekte faaliyet gösterecek bir dünya devletine doğru gidiş olarak değerlendirenler olsa da (Pierson, 2000:301) bu durum, -ulus-devletin yerini alacak olan küresel bir örgütün varlığı-Pierson'un deyişiyle (2000:301) hayal edilemeyecek kadar uzaktır.

Küresel bir örgüt yanında bölgesel oluşumlar da ulus-devletin sonunu getirecek nitelikte değildir. Genellikle ekonomik, askeri ya da çevresel temelde kurulan bölgesel örgütler, ulus-devlete alternatif olmaktan uzaktır. Hatta diğer hedeflerin yanında siyasi bütünleşme amacı da güden Avrupa Birliği'nin bu amacına ulaşacağı kabul edilse dahi ortaya çıkan durum ortak bir Avrupalı kimliğine sahip bir ulus ve Avrupa genelinde egemenlik kullanan bir ulus-devlet olacaktır (Şen, 2004:221).

Daha önce de belirtildiği gibi çok uluslu şirketler küreselleşme sürecinin en temel aktörlerinde biridir. Ancak çok uluslu şirketler küresel düzeyde faaliyet gösterirken aynı zamanda ulusal temele de bağımlıdır. Nitekim bu şirketler küresel düzeyde üretim, dağıtım ya da pazarlama yaparken menşei oldukları ülkelere büyük ölçüde bağlı kalmaktadır (Akça, 2005:245). Nokia'nın Finlandiya ve Samsung'un Güney Kore için anlamı bu şekildedir. Öte yandan çok uluslu şirketler, küresel ekonomik sistemi krize sürüklemeyen regüle edebilecek ve ona meşruiyet sağlayabilecek kurumlardan yoksundurlar (Şen, 2004:232). Bu açıdan özellikle merkez alanlarda güçlü devlet yapıları olmadan çok uluslu şirketler güvenliklerini sağlamakta, nispi tekel oluşturmakta ve rekabet gücünü yakalamakta yetersiz kalmaktadır (Habermas, 2002b:11).

4.4. Ulus-Devletler Kapitalizmin Güvenliği İçin Önemlidir

Ulus-devletin yerini alacak küresel bir egemenin olmayışı, bir başka önemli noktayı da beraberinde getirmektedir. Bu nokta Samir Amin'in (akt. Şener, 2014:64) de belirttiği gibi kapitalizmin bir çelişmesine işaret etmektedir: Öyle ki bir yandan birikimi yönlendiren ekonomik güçlerin ağırlık merkezi tek ülkenin sınırları dışına çıkarılırken, diğer yandan tüm sistemin yönetilmesi işlevini görecektir siyasi, toplumsal, ideolojik ve kültürel bir çatı yoktur. Bu da kapitalizmin ulus-devletten vazgeçip geçmeyeceği sorunu gündeme getirmektedir. Ulus-devletlerin küresel kapitalizm karşısındaki konumunu irdeleyen Bauman (2014:81), küreselleşme ve ulus-devletin karşılıklı olarak birbirlerini tamamladığını düşünmektedir. Bauman'a göre, küresel sermayenin tahakkümü altında olan ulus-devletler yerine, küresel bir yasama ve denetleme gücünün geçmesi dünya piyasalarının zararına olacaktır. Benzer şekilde Habermas (2002b:11), ulus-devlette görülen zayıflamayı, kapitalizmin bir zaafı olarak görmektedir. Nitekim ulus-devletler kapitalizmin garantisi, yaşam alanı ve büyük kârların elde edilmesinde vazgeçilmez öneme sahiptir. Ulus-devlet olmaksızın sermayenin sonsuz birikimi mümkün değildir.

4.5. Ulusallık Halen Oldukça Güçlüdür

Küreselleşme sürecinin ulus-devletleri tamamıyla yok edemeyeceğine dair bahsedilmesi gereken son nokta küreselleşen dünyada ulus fikrinin konumuna ilişkindir. Smith'e göre (2008:337) "milliyetçiliğin gücünün ya da ulusal kültürlerin nüfuzunun küresel bir düşüş yaşayacağını düşünmek zordur. Çünkü ulusların sahip olduğu birbirini izleyen nesiller arasındaki hissin sürekliliğine, belirli kişi ve olaylarla ilgili ortak hafızaya ve bunları paylaşan topluluklardaki ortak kader duygusuna karşı, insanların tümünü kuşatacak ve tümünü birleştirebilecek bir ortak dünya hafızası yoktur (Smith, 2008:333). Bu durum ulus duygusunun ve bir ulusal kimliğe sahip olma ya da bunun siyasal boyutu olan bir ulus-devletin mensubu olma hissinin halen geçerli olduğunu kanıtlamaktadır. Örneğin Sovyetler Birliği'nin çöküşünden sonraki dönemde, eski sosyalist ülkeler bağımsızlıklarını kazandıktan sonra ulusçu politikalara yönelmişlerdir (Özdemir, 2012:54).

SONUÇ

Küreselleşme, zaman ve mekân kavramlarını önemsiz hale getiren bir süreçtir. Sahip olduğu bu özellik sayesinde küreselleşme toplumsal yapı, kurum ve süreçler üzerinde önemli etkilerde bulunmaktadır. Aile hayatından dini inançlara, siyasi eğilimlerden bireysel tercihlere kadar toplumu oluşturan tüm alanlarda

varlığını yoğun olarak hissettirmektedir. Küreselleşmenin etkilediği, uyarladığı veya dönüştürdüğü alanların başında ise ulus-devlet gelmektedir.

Ulus-devletin tarih sahnesine çıkışı oldukça yenidir. 15. yüzyılda başlayan modernleşme hareketlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan ve modern unsurlara dayanan modern devletin, Fransız Devrimi sonrasında ulus kavramı ile birleşmesi sonucu ulus-devletler ilk kez tarih sahnesine çıkmış ve devam eden yüzyıllarda da dalga dalga tüm dünyaya yayılmıştır. Bu noktada modern devlet ile ulus kavramlarının birleşmesine pratik sebeplerin ön ayak olduğunun altı çizilmelidir. Nitekim geleneksel devletlerde iktidarın tanrısal kaynaklı olan meşruiyeti, modernleşme ile birlikte dünyevileşmiş ve ortaya çıkan bu meşruiyet açığı dünyevi bir kavram olan ulus ile doldurulmuştur.

Takriben iki yüzyıllık tarihe sahip olan ulus-devlet, ilk ortaya çıktığı zamandan günümüze kadar temel unsurlarını ve özellikle de egemenliğini korumuştur. Ancak küreselleşme sürecinden ulus-devlet de payını almış ve bu süreçte egemenliği tartışılır hale gelmiştir. Ulus-devleti etkileyen aktörlerin başında ise çok uluslu şirketler, uluslararası ekonomik kuruluşlar, küresel sivil toplum örgütleri, uluslararası kamuoyu ve benzerleri gelmektedir.

Egemenlik kavramı, modern devletin en ayırt edici özelliğidir. Bu kavram, kendi yetki alanı içerisinde, ulus-devlet iradesinin diğer aktörlerin iradesinden daha üstün olmasını ifade etmektedir. Ulus-devletin egemenliğini kullanırken sahip olduğu en önemli araç ise yasa yapma ve bunları uygulama gücüdür. Ulus devlet bu gücü sayesinde küreselleşme sürecinde öne çıkan diğer aktörlerle olan ilişkilerini de düzenlemektedir.

Küreselleşme sürecini konu alan çalışmaların birçoğunda, bu sürecin ulus-devlet egemenliğini tehdit ettiği, hatta ulus-devletleri ortadan kaldırdığı ifade edilmektedir. Bu tür yargılar bir yere kadar doğru olmakla birlikte, bu süreçte ulus-devletlerin egemenliğinin, etkinliğinin ve belirleyiciliğinin bütünüyle ortada kalmadığına dair güçlü kanıtlar/göstergeler mevcuttur.

Küreselleşme sürecinde kapitalizm, çok uluslu şirketler ve uluslararası ekonomik kuruluşlar ekseninde gelişimini sürdürmektedir. Ancak, bu aktörlerin, ulus-devletin sahip olduğu egemenlik/şiddet tekeli/kamu kudreti gibi enstrümanlardan yoksun olmaları sebebiyle kapitalizmin özellikle güvenlik konusunda ulus-devlete muhtaç olduğunun altı çizilmelidir. Tüm bu saptamalardan hareketle ortaya çıkarılacak olan temel yargı şudur: Küreselleşme süreci, ulus-devlet ve egemenliği üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Bu süreçte ulus-devletin bir dönüşüm geçirdiği kabul edilmelidir; ancak, ulus-devletin küreselleşme sürecinin önemli bir aktörü olduğu düşünüldüğünde, en azından öngörülebilir bir gelecekte ulus-devlet egemenliğinin ortadan kalkması mümkün gözükmemektedir.

KAYNAKÇA

- Akça, G. (2005). Postmodernite ve Ulus Devlet. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt, VII (2), 232-257.
- Aksoy, D. N. ve Arslantaş, A. H. (2010). Ulus, Ulusçuluk ve Ulus-Devlet. *Türklük Bilimi Araştırmaları Dergisi*, Sayı, 28, 31-39.
- Aktel, M. (2001). Küreselleşme Süreci ve Etki Alanları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, Cilt 6(2), 193-202.
- Anderson, B. (1995). *Hayali Cemaatler: Milliyetçiliğin Kökeni ve Yayılması* (2. Baskı) (İ. Savaşır, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Arslanel, M. N. ve Eryücel, E. (2011). Modern Devlet Anlayışının Felsefi Temelleri. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt, 15 (2), 1-20.
- Aytekin, İ. (2013). Küreselleşme ve Ekonomik Küreselleşme *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt, 1(2), 123-134.
- Bağcı, H. E. (1999). Küreselleşme, Devlet ve Demokrasi. *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt 32(4), 3-14.
- Bakan, S. ve Tuncel, G. (2012). Küreselleşmenin Ulus-Devlet Üzerindeki Etkisi. *Birey ve Toplum*, Cilt 2(3), 51-65.
- Balibar, E. ve Wallerstein, İ. (2007). *İrk Ulus Sınıfı: Belirsiz Kimlikler* (4. Baskı) (N. Ökten, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Balkanlı, O. A. (2002). Küresel Ekonominin Belirleyici Faktörleri Üzerine. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt XXI(1), 13-26.
- Bauman, Z. (2014). *Küreselleşme-Toplumsal Sonuçları* (5. Basım) (A. Yılmaz, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Beriş, H. E. (2008). Egemenlik Kavramının Tarihsel Gelişimi ve Geleceği Üzerine Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt 63(1), 55-80.
- Boratav, K. (2000). Emperyalizm mi? Küreselleşme mi? E. A. Tonak (Der.), *Küreselleşme, Emperyalizm, Yerelcilik, İşçi Sınıfı* içinde (15-26). Ankara: İmge Kitabevi.
- Bülbül, K. (2009). *Zor ve Rıza, Küreselleşmeler Arasında Türkiye* İstanbul: Küre Yayınları.
- Cebeci, K. (2008). Küreselleşme Bağlamında Ulus-Devletin Egemenlik Gücünün Dönüşümü. *Sayıstay Dergisi*, Sayı 71, 23-39.
- Çelik, M. Y. (2012). Boyutları ve Farklı Algılarıyla Küreselleşme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt, 2(32), 57-73.
- Esgin, A. (2001). Ulus-Devlet ve Küreselleşmeye İlişkin Bazı Tartışmalar. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 25(2), 185-192.
- Giddens, A. (2000). *Elimizden Kaçıp Giden Dünya: Küreselleşme Hayatımızı Nasıl Şekillendiriyor* (O. Akınbay, Çev.). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Habermas, J. (2002a). "Öteki" Olmak "Öteki"yle Yaşamak (2. Baskı) (İ. Aka, Çev.). İstanbul: YKY Yayınları.
- Habermas, J. (2002b). *Küreselleşme ve Milli Devletlerin Akıbeti*(M. Beyaztaş, Çev.). İstanbul: Bakış Yayınları.
- Held, D. ve McGrew, A. (2008). Büyük Küreselleşme Tartışması (A. S. Mercan ve E. Sarıot, Çev.) David Held ve Antony McGrew (Ed.), *Küresel Dönüşümler: Büyük Küreselleşme Tartışması* içinde (448-453) Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Hobbes, T. (2013). *Leviathan*(11. Baskı) (S. Lim, Çev.). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Karabıçak, M. (2002). Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Ortaya Çıkan Yönelim ve Tepkiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, Cilt,7(1), 115-131.
- Karyelioğlu, S. (2012). Ulus Devlet ve Milliyetçiliğin Tarihsel Dayanakları ve Küreselleşmenin Ulus Devlet ve Milliyetçilik Üzerindeki Etkileri. *ETHOS: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar*, Cilt, 5(1), 137-169.

- Kazgan, G. (2005). *Küreselleşme ve Ulus-Devlet, Yeni Ekonomik Düzen* (4.Baskı) İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Keskinok, Ç. (2006). *Kentleşme Siyasetleri* İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Köktürk, A. (2011). Modern Öncesi Devletin Yönetim Anlayışı. *Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Güvenlik Stratejileri Dergisi*, Sayı 13, 73-97.
- Özdemir, H. (2012). Ulus Devlet ve Ulusçuluğun Küreselleşmeyle Etkileşimi: Vazgeçilmeyen Ulus Devlet, Yükselen Ulusçuluk. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt, XIV(1), 39-59.
- Pierson, C. (2000). *Modern Devlet* (D. Hattatoğlu, Çev.). İstanbul: Çivi Yazıları.
- Pustu, Y. ve Yücel, N. (2006). Küreselleşme Sürecinde Ulus-Devletin Alternatifi Kent Devleti Olabilir mi? *Türk İdare Dergisi*, Sayı 450, 117-140.
- Robertson, R. (1998). Toplum Kuramı, Kültürel Görecelik ve Küresellik Sorunu. A.D. King (Der.) *Kültür Küreselleşme ve Dünya Sistemi* (G. Seçkin ve Ü. H. Yolsal, Çev.) içinde (97-120) Ankara: Bilim ve Sanat.
- Saygılı, A. (2010). Modern Devletin Çıplak Sureti. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt 59 (1), 69-97.
- Schulze, H. (2005). *Avrupa'da Ulus ve Devlet* (1. Basım) (T. Binder, Çev.). İstanbul: Literatür Yayınları.
- Smith, A.D. (2008). Küresel Bir Kültüre Doğru Mu? (B. Özçelik, Çev.) David Held ve AntonyMcGrew (Ed.), *Küresel Dönüşümler: Büyük Küreselleşme Tartışması* içinde (330-338) Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Steger, M. B. (2013). *Küreselleşme* (2. Baskı) (A. Ersoy, Çev.). Ankara: Dost Yayınevi.
- Şen, B. (2008). Küreselleşme Anlamlar ve Söylemler. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 18, 147-162.
- Şen, F. (2004). *Globalleşme Sürecinde Milliyetçilik Trendleri ve Ulus Devlet*, Ankara: Yargı Yayınevi.
- Şener, B. (2014). Küreselleşme Sürecinde Ulus-Devlet ve Egemenlik Olguları. *Tarih Okulu Dergisi*, Yıl 7(XVIII), 51-77.
- Şengül, T. (2000b). Siyaset ve Mekânsal Ölçek Sorunu: Yerelci Stratejilerin Bir Eleştirisi. E. A. Tonak (Der.), *Küreselleşme, Emperyalizm, Yerelcilik, İşçi Sınıfı* içinde (111-158). Ankara: İmge Yayınları.
- Türk Dil Kurumu. 10.12.2015,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.580caca3f06765.29937302
- Weber, M. (2011). *Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı* (Ö. Ozankaya, Çev.). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Yeldan, E. (2002). Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler. *Praksis Dergisi*, Sayı 7, 19-34.
- Yıldırım, E. (2014a). Modernite ve Milliyetçilik: Modern Milliyetçilik Kuramları Üzerine. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı 6, 23-37.

Araştırma Makalesi
Geliş Tarihi: 07.04.2020
Kabul Tarihi: 08.05.2020

Research Article
Received: 07.04.2020
Accepted: 08.05.2020

Ögel, S., & Fındık, M. (2020). Farklı kıtalarda yer alan borsa endekslerinin VIX(korku) endeksi ile ilişki. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Haziran 2020, 22(1), 127- 140.

FARKLI KITALARDA YER ALAN BORSA ENDEKSLERİNİN VIX(KORKU) ENDEKSİ İLE İLİŞKİSİ

SERDAR ÖGEL¹, MEHMET FINDIK²

ÖZ

Bu çalışma küresel korku endeksi olarak ifade edilen VIX endeksi ile farklı kıtalarda yer alan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ait borsa endekslerinin VIX endeksi ile olan ilişkilerini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda 30.01.2012 - 13.02.2020 tarihleri arasında günlük veriler kullanılarak, Asya kıtasını temsilen Japonya ve Çin hisse senedi endeksleri; Amerika kıtasını temsilen Amerika Birleşik Devletleri ve Brezilya hisse senedi endeksleri; Avustralya kıtasını temsilen Avustralya ve Yeni Zelanda hisse senedi endeksleri; Afrika kıtasını temsilen Güney Afrika ve Nijerya hisse senedi endeksleri; Avrupa kıtasını temsilen Türkiye ve Almanya hisse senedi endeksleri ile VIX endeksi arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı ve bu değişkenler arasında nedensellik ilişkisi test edilmiştir. Analiz sonucunda VIX ile tüm değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ve ancak kısa dönemde VIX'den Dow 30 (Amerika Birleşik Devletleri) endeksine doğru bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmekle birlikte, Dax (Almanya), BIST 100 (Türkiye), Shanghai (Çin), S&P/ASX 200(Avustralya), South Africa Top 40(Güney Afrika), Bovespa (Brezilya), NSX 50(Yeni Zelanda), NSE 30(Nijerya), Nikkei 225 (Japonya) endekslerine doğru nedensellik ilişkisinin bulunduğu gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Borsa Endeksleri, VIX Endeksi, Granger Nedensellik Analizi.

JEL Kodları: G15, P51, C22.

THE RELATIONSHIP BETWEEN VIX (FEAR) INDEX AND STOCK EXCHANGE INDICES IN DIFFERENT CONTINENTS

ABSTRACT

This study attempts to analyze the relationship between the VIX index, which is expressed as the global fear index, and the stock exchange indexes of developed and developing countries located on different continents. In this context, by using daily data for time period between 30.01.2012 and 13.02.2020, whether there is a long term and causal relationship between Japan and China stock indices representing the continent of Asia, United States and Brazil stock indices representing the continent of America; Australian and New Zealand stock indices representing the continent of Australia; South Africa and Nigeria stock indices representing the continent of Africa and Germany and Turkey stock indices representing the continent of Europe and the VIX index were tested. As a result of the analysis, the long term relationship between VIX index and all of the stock indices was found. Additionally, in the short term, the causality relationship was found from VIX index to Dax (Germany), BIST 100 (Turkey), Shanghai (China), S & P / ASX 200 (Australia), South Africa Top 40 (South Africa), Bovespa (Brazil), NSX 50 (New Zealand), NSE 30 (Nigeria), Nikkei 225 (Japan) except Dow 30 (United States).

Keywords: Stock Indexes, VIX Index, Granger Causality Analysis

JEL Codes: G15, P51, C22.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, serdarogel@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7151-1671.

² Arş. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, mfindik@aku.edu.tr, ORCID:0000-0003-2228-2056.

GİRİŞ

Taşıma ve iletişimde meydana gelen gelişmeler, ekonomik işbirliklerin artması, yatırımcı kimliğinin ulusaldan uluslararası boyuta geçmesi dünyayı yapay ve doğal sınırlardan bağımsız bir bütün haline getirmiştir. Bu gelişmeler tüm finansal piyasaları dünyanın herhangi bir noktasında meydana gelen gelişmelere karşı daha duyarlı hale getirmiştir. Bu durum yatırımcılarında yatırım kararlarını alırken daha küresel düşünmeleri sonucunu doğurmuştur. Çünkü finansal piyasalarda oluşan volatiliteler artık sadece kendi coğrafi bölgesini değil tüm dünyayı etkiler hale gelmiştir. Hatta son yaşadığımız COVID-19 salgını küreselleşmenin geldiği boyutu ve her anlamda bulaşıcılık etkisini gerçek anlamıyla göz önüne çıkartmaktadır.

Bu kapsamda volatiliteler yatırım kararlarını alırken yatırımcıların en fazla dikkat ettiği göstergelerden biri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Finansal piyasalarda yükselen volatiliteler yatırımcıları tedirgin olmasına ve yüksek olasılıkla yatırım kararlarından vazgeçmelerine neden olmaktadır (Akdağ, 2019: 236). Bu noktada yatırımcıların küresel riski ölçmek için kullanabilecekleri göstergelere ihtiyaç duymaktadırlar. Küresel korku endeksi olarak tanımlanan VIX endeksi piyasalarda oluşan volatiliteleri ölçmek adına kullanılan göstergelerden bir tanesidir. VIX endeksi ilk olarak Whaley (1993) tarafından oluşturulmuş ve CBOE tarafından piyasa volatilitelerini gösteren önemli ölçütlerden biri olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Başarır, 2019:178). VIX endeksi CBOE (Şikago Opsiyon Borsası- Chicago Board of Option Exchange) tarafından hesaplanmaktadır. Temelini S&P 500 endeksinden almaktadır. İlgili endeksin içindeki hisse senetlerinin alım ve satım opsiyon fiyatları arasındaki fark üzerinden hesaplanmaktadır. Bu opsiyon fiyatları arasındaki fark yüksek ise VIX endeksi de yüksek çıkmakta bu da piyasadaki volatiliteler beklentisinin yükseleceği, fark düşük ise VIX endeksi de düşük çıkmakta bu da piyasadaki volatilitenin düşme beklentisinde olduğunu göstermektedir (Bektaş ve Babuşcu, 2019: 99). Bu kapsamda VIX endeksi değeri 30'un üstüne çıktığında piyasa volatilitelerinin yüksek ve belirsizliğin fazla olduğunu, 20'nin altında geldiğinde ise riskin ve belirsizliğin azaldığını ifade etmektedir. Finansal piyasalardaki tüm karar vericiler, karar vermeden önce piyasa stresini ölçmek için VIX endeksine bakmaktadırlar. VIX geri dönüşleri daha yüksek olduğunda, piyasa katılımcılarının daha düşük riskli yatırım stratejileri izlemesi daha olasıdır (Ulusoy ve Kendirli 2019:1128).

Bu çalışmada küreselleşme olgusu gerçeği altında farklı kıtalarda yer alan gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomi borsa endekslerinin VIX endeksiyle olan ilişkisinin incelenmesini amaçlamış ve finansal piyasaların bulunduğu yer ya da ekonomik büyüklüklerin bir fark yaratıp yaratmadığı ortaya konmaya çalışılmıştır.

1. LİTERATÜR

Literatürde finans piyasalarıyla VIX endeksi arasındaki ilişkileri inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalar ve elde ettiği sonuçlar şu şekilde ifade edilebilir.

Korkmaz ve Çevik (2009), çalışmalarında VIX'in gelişmekte olan 15 ülkenin (Arjantin, Brezilya, Çek Cumhuriyeti, Endonezya, Güney Kore, Macaristan, Malezya, Meksika, Peru, Polonya, Rusya, Şili, Tayland, Tayvan, Türkiye) hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisini GJR-GARCH modeli ile araştırmışlardır. Araştırmalarının sonuçlarına göre Peru dışındaki ülkelerde hisse senedi endekslerinin koşullu varyansında kaldıraç etkisinin varlığı ortaya çıkarılmıştır. Bunun sonucunda piyasalara gelen olumsuz haberlerin volatiliteleri artırdığını belirlemişlerdir. Ayrıca Peru dışındaki gelişmekte olan ülkelerin tümünde hisse senedi piyasalarında kaldıraç etkisinin varlığını ortaya koymuşlardır.

Kaya (2015), çalışmasında 02.01.2009 – 11.01.2013 yılları arasındaki BIST 100 endeksi ile VIX endeksi arasındaki nedensellik ilişkisini tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmasında Johansen-Jeselius eş-bütünleşme testi ve vektör hata düzeltme modelini uygulamıştır. Kaya, Johansen-Jeselius eş-bütünleşme testinde BIST 100 endeksi ile VIX endeksi arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu, VEC modeli ile de bu ilişkinin varlığını doğrulamış ve bir eş-bütünleşme olduğu sonucuna varmıştır. Ayrıca hata düzeltme modelinde ise BIST 100 endeksinin VIX endeksinden etkilendiği sonucuna ulaşmıştır.

Kaya ve Çoşkun (2015), yılında yaptıkları çalışmada, Granger Nedensellik testi ve Regresyon analizi kullanarak VIX endeksinden BIST 100 endeksine doğru %1 önem düzeyinde bir nedensellik ve negatif yönde bir etkilenme tespit etmişlerdir.

Akgün vd. (2016), çalışmalarında VIX korku endeksi ile sanayi ve enerji üretim endeksleri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Hatipoğlu ve Tekin (2017), çalışmalarında 2002-2016 yılları arasındaki petrol fiyatlarının, VIX Endeksinin ve ABD Dolarının Borsa İstanbul üzerindeki etkisini kuantil regresyon modeli ile ortaya koymayı amaçlamışlardır. Çalışmalarında BIST 100 endeksinin 2002-2016 yılları arasındaki günlük kapanış

fiyatlarını bağımlı değişken olarak, ABD Doları, Brent Petrol ve VIX endeksinin günlük fiyatlarını ise bağımsız değişken olarak almışlardır. Hatipoğlu ve Tekin çalışmalarının sonucunda BIST endeksi üzerindeki en fazla etkili olan faktörün VIX endeksi olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca Dolar kurunun sadece borsa yükselirken anlamlı etkiye sahip olduğunu, petrol fiyatlarının BIST endeksini asimetric olarak etkilemediğini belirtmişlerdir

Başarır (2018), çalışmasında Türkiye’de hisse senedi piyasaları ve döviz kurlarının volatilitite yapısını ortaya koymayı amaçlamıştır. Başarır, çalışmasında iki hipotezi test etmiştir. Türkiye’de hisse senedi fiyatları ile döviz kurları arasında eşbütünleşme (uzun dönemli denge) ve nedensellik ilişkisinin olup olmadığıdır. Bu amaçla 2005-2018 yılları arasındaki günlük Euro, Amerikan Doları ve BIST 100 endeksleri alınmıştır. Çalışmada durağanlık için ARMA testi, oynaklık için GARCH modeli ve döviz kuru ile hisse senedi fiyatı oynaklığı arasındaki nedensellik analizi için Granger nedensellik testi uygulanmıştır, Başarır, çalışmasının sonucunda tüm serilerde volatilitite tespit etmiş ve nedensellik analizi sonucunda tüm serilerin birbirlerinin nedeni olduğunu belirtmiştir.

Hatipoğlu ve Sekmen (2018), çalışmalarında, genişletilmiş genelleştirilmiş koşullu varyans (GARCH) modeli ile analizleri sonucunda, dolar kurunun dünya İslam Borsası Endeksi’nin risk seviyesini anlamlı ve negatif olarak etkilediğini, İslam Borsası Endeksi’nin oynaklığının dolar kurundaki değişmelere ekonomik ve politik belirsizlikler endeksinden ve VIX endeksinden daha duyarlı olduğu tespitini yapmışlardır.

İlgın ve Sarı (2018), çalışmalarında, Johansen Eş Bütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Testi ile analizlerinde VIX korku endeksi ile global altın piyasası arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu fakat değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Öner (2018), çalışmasında, Granger nedensellik testi ile altından petrole, EUR/USD paritesine ve Amerikan hazine 10 yıllık gösterge tahvil faiz oranlarına tek yönlü nedensellik, Amerikan hazine 10 yıllık gösterge tahvil faiz oranları ile VIX endeksi arasında ve EUR/USD paritesi ile VIX endeksi arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Sadeghzadeh (2018), çalışmasında uzun dönemde VIX’deki artışların, borsa endeksini azalttığı belirlenirken, tüketici güven endeksindeki artışların ise, borsayı azaltıcı yönde bir etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Kısa dönemde ise her iki endeksinde BIST 100’e etkisi olduğunu görmüştür.

Sakarya ve Akkuş (2018), ARDL sınır testi kullanarak VIX endeksi ile BİST Ulusal 100, BİST Banka, BİST Mali ve BİST Teknoloji endeksleri arasında uzun dönemli istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu ve Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre ise, VIX endeksinden XU100, XBANK, XUMAL ve XUTEK endekslerine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespitinde bulunmuşlardır.

Akçalı ve diğerleri (2019), çalışmalarında zamana bağlı değişen korelasyonu dikkate alan DCC-GARCH modelini kullanarak, Brent Petrol (BrP), Chicago Opsiyon Borsası Oynaklık Endeksi-CBOE (VIX), Amerikan Dolar Endeksi (DXY), JP Morgan Gelişmekte Olan Ülkeler Tahvil Endeksi - Index Global (EMBI), Dow Jones Borsası Endüstri Endeksi (DJI) ve Borsa İstanbul Endeksi (BİST-100) değişkenlerini analiz etmişler ve sonucunda, Ham Petrol ve EMBI endekslerinin volatilitelerinin BİST-100 endeks volatilitelerini azalttığını diğer değişkenlerdeki volatilitelerin ise, BİST-100 endeksindeki volatiliteleri arttırdığını tespit etmişlerdir. Bunun yanında Amerikan Dolar Endeksinin (DXY), BİST-100 endeksi volatilitelerini en çok etkileyen değişken olduğunu söylemişlerdir.

Akdağ (2019), yaptığı çalışmada, Granger (1969) nedensellik analizi, Breitung ve Candelon frekans nedensellik analizi ve Johansen eşbütünleşme analizlerini kullanarak yaptığı analizde VIX endeksinin BİST 100 endeksi, dolar ve euro kuru, sanayi üretim endeksi, reel kesim ve tüketici güven endeksi, satın alma yöneticileri endeksi ve risk iştahı endeksindeki nedeni olduğu Granger nedensellik analizi sonucunda tespit etmiştir. Frekans nedensellik analizine göre, VIX endeksinden BİST 100 endeksi, dolar ve euro kuru, faiz oranı, sanayi üretim endeksi, reel kesim güven endeksi, satın alma yöneticileri endeksi ve risk iştahı endeksine doğru nedenselliğin kalıcı, tüketici güven endeksine doğru nedenselliğin ise geçici olduğu sonucuna ulaşmıştır. Eşbütünleşme analizine göre ise, tüm değişkenler ile VIX arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Başarır (2019), çalışmasında frekans alanı nedensellik testi VIX endeksinden, BİST 100 endeksine doğru hem geçici hem de kalıcı nedensellik ilişkisi tek yönlü olarak tespit edilirken, BİST 100 endeksinden, VIX endeksine doğru ne geçici ne de kalıcı bir nedensellik ilişkisi elde edilmemiştir.

Bektaş ve Babuşçu (2019), çalışmalarında Ocak 2008 – Aralık 2018 yılları arasındaki VIX korku endeksi ile büyüme, döviz kuru ve CDS primi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmalarında büyüme için sanayi üretim endeksini, döviz kurunda Euro’nun Amerikan Doları karşılığı verilerini, Türkiye’ye ait volatilitite endeksi verilerini ve CDS primi verilerini kullanarak Genişletilmiş Dickey Fuller Birim Kök Testi ve

Granger Nedensellik Testi ile incelemeyi amaçlamışlardır. Çalışmalarında volatilité endeksinin sanayi üretim endeksini tek yönlü olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Diğer değişkenler arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanılmadığını belirtmişlerdir.

Bezgin ve Başar (2019), çalışmalarında VIX endeksinin Borsa İstanbul'daki yabancı yatırımcı hacmiyle olan ilişkisini 2004-2018 aylık verilerini kullanarak incelemişlerdir. Bezgin ve Başar, yabancı yatırımcıların net işlem hacimlerinin BIST'teki net işlem hacmine oranını alarak veri setini oluşturmuş, VIX endeksi verilerinde endeksin kapanış değerlerini almışlardır. Çalışmalarında Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testini kullanmış ve VIX endeksi yükseldiğinde BIST'te yabancı yatırımcı işlem hacminde düşüş olduğu sonucuna varmışlardır. Ayrıca VIX endeksinin öngörü aracı olarak kullanılamayacağı, mevcut durumu gösteren bir endeks olduğu sonucuna varmışlardır.

Kamışlı ve Temizel (2019), çalışmalarında VIX, EURO STOXX 50, CBOE Euro Currency, CBOE altın ve CBOE Petrol oynaklık endeksleri arasındaki ilişkileri geleneksel ve Breitung & Candelon (2006) frekansta nedensellik testi ile analiz etmişlerdir. Yaptıkları nedensellik testi sonucuna göre incelenen oynaklık serileri arasında nedensellik ilişkisini belirlemişler fakat altın oynaklığından EURO STOXX 50, döviz kuru, petrol oynaklığına ve EURO STOXX 50 oynaklığından VIX endeksine nedensellik ilişkisi tespit edememişlerdir.

Kuzu (2019), çalışmasında frekans alanı nedensellik analizi, Hata Düzeltme Modeli ve Johansen eş bütünleşme testleri ile yaptığı analizinde, BIST 100 endeksinden VIX endeksine tüm vadelerde bir nedensellik ilişkisi saptamamıştır. Ancak VIX endeksinden, BIST 100'e kısa, orta ve uzun vadede tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Öner (2019), çalışmasında, Granger nedensellik testini kullanarak VIX endeksinin Brezilya, Çin, Endonezya, Hindistan, Meksika, Filipinler, Rusya, Güney Afrika ve Türkiye'nin 10 yıllık tahvil fiyatları üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, VIX endeksi dokuz gelişmekte olan ülkeden dört tanesi ile ilişkili çıkmıştır. VIX endeksi ile Rusya ve Meksika 10 yıllık tahvil fiyatları arasında tek yönlü, Güney Afrika ve Endonezya 10 yıllık tahvil fiyatları arasında çift yönü nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir.

Sarıtaş ve Nazlıoğlu (2019), çalışmasında etki-tepki fonksiyonları, varyans ayrıştırması ve Granger nedensellik yöntemlerini kullanarak, VIX endeksi ile BIST 100 ve dolar kuru arasındaki ilişkileri tespit etmeyi amaçlamışlardır. Granger nedensellik analizine göre, VIX'ten BIST-100'e ve dolar kuruna doğru bir nedensellik olduğunu, Etki ve tepki fonksiyonları ile VIX'in BIST100 üzerinde negatif, dolar kuru üzerinde pozitif etkisi olduğunu ve varyans ayrıştırması analizine göre de VIX'in dolar kurunun öngörü hata varyansını açıklama oranının BIST'e kıyasla daha büyük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Topaloğlu (2019), çalışmasında VIX Volatilité Endeksi ile Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) kurucu üye ülkelerinin borsaları arasındaki volatilité yayılımını tespit etmek amacıyla 25.03.2015-21.09.2018 yılları arasındaki günlük verileri CCC-MGARCH modeli ile analiz etmiştir. Yaptığı analiz sonucunda VIX volatilité endeksinden İzlanda OMX endeksi dışındaki tüm ülke borsalarına doğru negatif yönlü şok ve volatilité yayılımının varlığını tespit etmiştir. Bunun sonucu olarak VIX endeksinde meydana gelen bir şokun OECD kurucu üye ülkeleri borsalarında olumsuz etkisini ortaya koymuştur.

Ulusoy ve Kendirli (2019) yaptıkları çalışmada, VIX (Korku) endeksinin terör olaylarından hemen önce düşük olduğu, terör olaylarının VIX Korku Endeksine yavaş ve gecikmeli olarak yansıdığı saldırı sonrasında ise hızlı bir şekilde yükseldiği tespitinde bulunmuşlardır.

2. ARAŞTIRMANIN TASARIMI VE METODOLOJİSİ

Belirsizlik dönemlerinde, geleceğin kestirilememesine bağlı olarak risklerde yükselme olması muhtemeldir. Bu durum, finansal piyasaları negatif yönde etkilemektedir. Bu durum karşısında bazı yatırımcılar finansal piyasalardan uzak durmayı tercih etmekle birlikte bazı yatırımcılar bir takım endeksleri göz önüne alarak her ne kadar riskleri tahmin edemeseler de finansal piyasaların geleceğine yönelik bazı öngörülerde bulunabilirler. VIX endeksi, belirsizlik dönemlerinde yatırımcılara yol gösteren endekslerden biridir. Daha önce de bahsedildiği gibi uluslararası volatilité göstergesi ve aynı zamanda korku endeksi olarak kabul edilen VIX endeksi, yatırımcıların risklere yönelik algılarında ortaya çıkan değişimleri ölçerek, geleceğe yönelik beklentilerinin iyileşeceği ya da kötüleşeceğini tahmin eden bir endekstir. Dolayısıyla, bu endeks, yatırımcıların piyasaların geleceği hakkında bir takım tahminlerde bulunmalarına yardımcı olmakta ve yatırımcıların satın alma veya satma yönündeki davranışları hakkında işaret vermektedir. Bu kapsamda, VIX endeksi ile hisse senedi piyasaları arasında bir ilişkinin olduğunu düşünmek yanlış olmayacaktır. Bu kapsamda bu çalışma, VIX endeksinin farklı kıtalarda yer alan hisse senedi endeksleri ile olan ilişkisini incelemeyi amaçlamaktadır.

Çalışmada, Asya kıtasını temsilen Japonya ve Çin hisse senedi endeksleri; Amerika kıtasını temsilen Amerika Birleşik Devletleri ve Brezilya hisse senedi endeksleri; Avustralya kıtasını temsilen Avustralya ve Yeni Zelanda hisse senedi endeksleri; Afrika kıtasını temsilen Güney Afrika ve Nijerya hisse senedi endeksleri; Avrupa kıtasını temsilen Türkiye ve Almanya hisse senedi endeksleri kullanılmıştır. Çalışmada, ülkelere ait hisse senedi endeksleri seçilirken Afrika kıtası hariç her kıta için bir gelişmiş ve bir gelişmekte olan ülke hisse senedi endeksi seçilmeye çalışılmıştır. Çalışmada kullanılacak ülkelere ait hisse senedi endekslerine ilişkin değişkenlere ait bilgiler Tablo 1’de verilmiştir. Böylece, bu çalışmanın amacı, VIX endeksi ile Dow (Amerika), Bov (Brezilya), South (Güney Afrika), Nse (Nijerya), Asx (Avustralya), Nzx (Yeni Zelanda), Nikkei (Japonya), Shang (Çin), Dax (Almanya), ve Bist (Türkiye) endeksleri arasında kısa ve uzun vadeli bir etkileşimin olup olmadığını incelemek olarak belirlenmiştir.

Çalışmada öncelikle serilerin birim köke sahip olup olmadığını anlamak için, seriler Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) (1979) ve PP-Phillips ve Perron (1988) birim kök testleri ile analiz edilmiştir. Serilerin durağan olduğuna karar verildikten sonra VAR (Vektör Otoregresif) Modeli kurulmuştur. Daha sonra serilerin gecikme uzunluğu belirlemiş ve değişkenler arasında Johansen Eşbütünlük testi ile uzun dönemli, Granger Nedensellik testi ile de kısa dönemli bir ilişkinin olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 1: Çalışmanın Ülke Hisse Senedi Endekslerine Ait Değişkenleri

Endekslerin Kısaltması	Endekslerin Adı	Ülke	Kıta
Dow	DOW JONES 30	Amerika Birleşik Devletleri	Amerika
Bov	BOVESPA	Brezilya	
South	SOUTH AFRICA TOP 40	Güney Afrika	Afrika
Nse	NSE 30	Nijerya	
Asx	S&P/ASX 200	Avustralya	Avustralya
Nzx	NZX 50	Yeni Zelanda	
Nikkei	NİKKEI 225	Japonya	Asya
Shang	SHANGHAI	Çin	
Dax	DAX	Almanya	Avrupa
Bist	BIST 100	Türkiye	

2.1. Veri Seti

Çalışmanın amacı doğrultusunda, çalışmanın veri seti; 30.01.2012 - 13.02.2020 dönemini kapsayan, Vix endeksi, Dow (Amerika), Bov (Brezilya), South (Güney Afrika), Nse (Nijerya), Asx (Avustralya), Nzx (Yeni Zelanda), Nikkei (Japonya), Shang (Çin), Dax (Almanya), ve Bist (Türkiye) endekslerine ait günlük verilerden oluşan 2082 gözlemi kapsamaktadır. Çalışmada yer alan değişkenlere ait zaman serileri, “investing.com” internet sitesinden derlenmiştir. Çalışmada kullanılacak zaman serileri arasındaki ölçüm farkını azaltmak için değişkenlerin her birinin doğal logaritması alınmış ve çalışmaya bu şekilde devam edilmiştir. Doğal logaritmaları alındıktan sonra çalışmada kullanılan değişkenler, lnVIX, lnDow, lnBov, lnSouth, lnNse, lnAsx, lnNzx, lnNikkei, lnShang, lnDax ve lnBist olarak ifade edilmiştir. Daha sonra çalışmada yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler hesaplanmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Medyan	Std. Sapma	Eğiklik	Basıklık	Jarque-Bera	P-Değeri
lnVIX	2.692487	2.659560	0.228783	0.642271	3.570442	171.2882	0.000
lnDow	9.844181	9.792868	0.236913	0.111290	1.893698	110.4184	0.000
lnBov	11.05860	10.98185	0.259217	0.649638	2.460925	171.5715	0.000
lnSouth	10.68474	10.73144	0.158156	-1.101132	3.252890	426.0781	0.000
lnNse	7.251798	7.241825	0.201401	-0.096918	1.895756	108.9861	0.000
lnAsx	8.607229	8.612176	0.120669	-0.424006	3.010648	62.36403	0.000
lnNzx	8.753090	8.728373	0.332658	-0.080739	2.079563	75.72059	0.000
lnNikkei	9.732748	9.807139	0.282329	-1.013679	3.123452	357.7085	0.000
lnShang	7.922444	7.974254	0.199639	0.102093	2.502148	25.10630	0.000
lnDax	9.231902	9.271795	0.202180	-0.707649	2.548318	191.3725	0.000
lnBist	11.33713	11.31562	0.175484	0.028038	2.428834	28.55960	0.000

Analizlere geçmeden önce, zaman serilerinin, normal dağılıma sahip olup olmadığını incelenmesi önemlidir. Bu çalışmada yer alan değişkenlere ait serilerin normal dağılıma sahip olmadığı hakkında fikir sahibi olmak için çarpıklık (Skewness) ve basıklık (Kurtosis) değerlerine bakmak faydalıdır (Alp ve Kırkbeşoğlu, 2015:255). Bu bağlamda, eğer ortalama, mod ve medyan birbirine eşit ya da yakınsa; eğer eğiklik ve basıklık katsayıları ± 1 sınırları içinde 0’a yakınsa; eğer eğiklik ve basıklık katsayılarının kendi standart hatalarına bölünmesi ile hesaplanan eğiklik ve basıklık göstergeleri ± 2 sınırları içinde 0’a

yakınsa; ve eğer standart sapmanın ortalamaya oranı olarak hesaplanan varyasyon katsayısı 20 ve 25 değerleri arasındaysa, normal dağılımın var olduğu sonucu çıkartılabilir (Tabachnick ve Fidell, 2013; McKillup, 2012; Wilcox, 2012; Howitt ve Cramer, 2011; Lind vd., 2006; Demir vd, 2016, p:133). Normallik varsayımına göre, Tablo 2’de yer alan lnVIX, lnDow, lnBov, lnSouth, lnNse, lnAsx, lnNzx, lnNikkei, lnShang, lnDax, ve lnBist zaman serilerine ilişkin eğiklik ve basıklık değerleri incelendiğinde, zaman serilerinin normal dağılıma sahip olmadığı anlaşılmaktadır.

Zaman serilerinin normal dağılıma sahip olup olmadığının anlaşılması için Jarque-Bera uyum iyiliği test istatistiğini incelemek de önemlidir (Alp ve Kırkbeşoğlu, 2015:255). Jarque-Bera uyum iyiliği formülü aşağıdaki gibidir:

$$JB = \frac{N - k}{6} (S^2 + \frac{1}{4} (K - 3)^2)$$

N: Örneklem

S: çarpıklık

K: basıklık

k: seriyi oluşturmada kullanılan tahmin edilmiş katsayıların sayısı

Normal bir dağılım içinde, beklenen çarpıklığın sıfır, basıklığın ise 3 olmasından ötürü aşırı basıklık (K-3) şeklinde gösterilmektedir (Aydın, 2004). Jarque-Bera hipotezi;

H₀= Veriler normal dağılım gösterir.

H₁= Veriler normal dağılım göstermez.

Tablo 2’de yer alan tüm zaman serilerine ilişkin hesaplanan Jarque-Bera uyum iyiliği test istatistiğine göre de lnVIX, lnDow, lnBov, lnSouth, lnNse, lnAsx, lnNzx, lnNikkei, lnShang, lnDax, ve lnBist için verilerin normal dağılıma uyduğu sıfır hipotezi red edilmemektedir (p < 0.05). Böylece, çalışmada yer alan zaman serilerinin normal dağılıma sahip olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Serilerin normal dağılıma sahip olmadığını gözlemledikten sonra kendi düzeylerinde durağan olup olmadığını anlamak için birim kök testleri uygulamaya konulmuştur.

2.2. Serilerin Durağanlığının Analizi

Değişkenlere ait zaman serilerinin durağan olması, değişkenler arasındaki ilişkilerin doğru tespit edilmesi adına önem taşımaktadır. Eğer bir çalışmadaki değişkenlere ait zaman serileri durağan değilse, bu zaman serilerini kullanmanın değişkenler arasındaki gerçek ilişkiyi yansıtamayacağı ve dolayısı ile yanıltıcı olabileceği bir gerçektir (Granger, 1969:426; Granger ve Newbold, 1974:118). Bu yüzden, zaman serileri kullanılan çalışmalarda model analizine başlamadan önce çalışmada yer alan serilerin durağan olup olmadığı test edilmelidir.

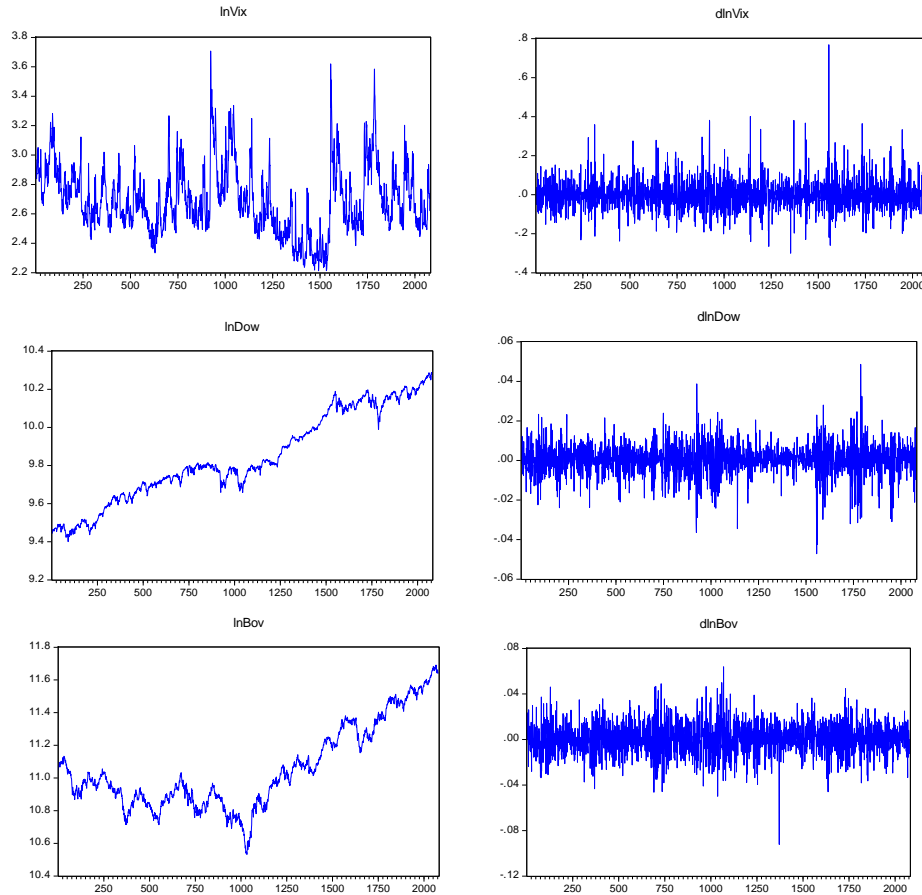
Bu çalışmadaki değişkenlere ait zaman serilerinin durağanlık tespitinin yapılması için birim kök testlerinden faydalanılmıştır. Bu kapsamda, serilerin kendi düzeylerinde olup olmadığını anlamak için çalışmada ilk olarak Dickey ve Fuller tarafından geliştirilen “Augmented Dickey-Fuller” (ADF) birim kök testi kullanılmıştır. Türkçe’de Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi olarak bilinen ADF birim kök testine göre eğer hesaplanan test istatistiği, tablo kritik değerinden büyükse, sıfır hipotezi reddedilmekte ve serinin durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Eğer, hesaplanan test istatistiği tablo kritik değerinden küçükse, sıfır hipotezi reddedilememekte ve serinin durağan olmadığı sonucuna varılmaktadır (Dickey ve Fuller, 1981:1069). Bu yüzden durağan olmayan serinin durağanlık seviyesini anlamak için farkı alınmaktadır.

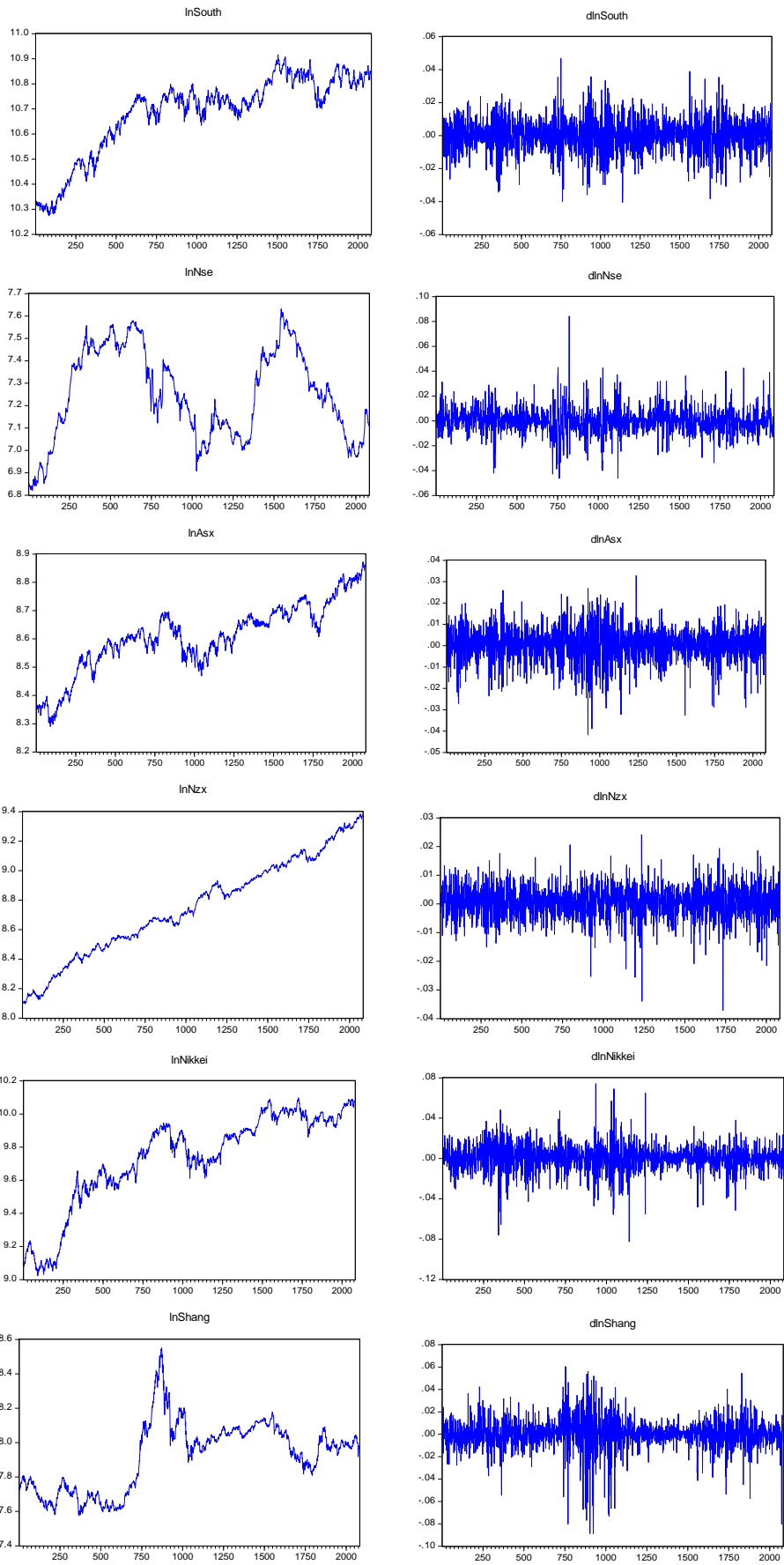
ADF birim kök testi, serilerin durağanlığının tespit edilmesi için ilgili literatürde kullanılan yaygın bir birim kök testi olmasına rağmen ADF birim kök testinde yapısal kırılma haricinde trendin etkisi ve trende ilişkin ortaya çıkabilecek hata terimlerine ait standart hatanın farklı olmasına yönelik etkiler yer almaz (Oktar ve Salihoğlu, 2018:4172). Bu yüzden, bu çalışmada ADF birim kök testinin yanı sıra zaman serilerinin durağanlığını tespit etmek için yukarıda bahsedilen etkilerin yer almayışının eksikliğini eleştiren Phillips ve Perron tarafından geliştirilen PP-Phillips Perron (1988) birim kök testi de kullanılmıştır. “Augmented Dickey-Fuller” (ADF) ve Phillips Peron (PP) birim kök testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 3’de verilmiştir.

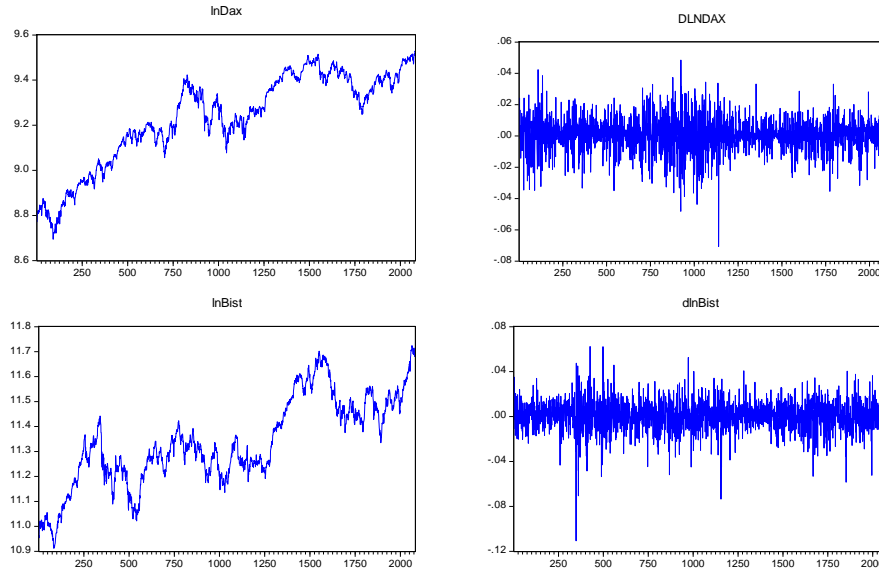
Tablo 3: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Augmented Dickey Fuller (ADF) Testi				Phillips Perron (PP) Testi			
	Düzye Hali	Olasılık Değeri	Birinci Fark	Olasılık Değeri	Düzye Hali	Olasılık Değeri	Birinci Fark	Olasılık Değeri
InVix	0.718233	0.4057	-48.33662	0.0001	-0.48587	0.5056	-57.6031	0.0001
InDow	2.303989	0.9953	-45.70454	0.0001	2.49403	0.9972	-45.7756	0.0001
InBov	0.949854	0.9095	-46.63730	0.0001	1.00202	0.9171	-46.6851	0.0001
InSouth	1.174198	0.9387	-47.13233	0.0001	1.28853	0.9504	-47.2843	0.0001
InNse	0.346308	0.7850	-31.90575	0.0000	0.39159	0.7968	-31.8405	0.0000
InAsx	1.398687	0.9600	-45.70278	0.0001	1.50962	0.9681	-45.8049	0.0001
InNzx	4.753983	1.0000	-42.28822	0.0001	4.91649	1.0000	-42.3189	0.0001
InNikkei	1.820690	0.9839	-48.81326	0.0001	1.78834	0.9827	-48.7679	0.0001
InShang	0.350585	0.7861	-43.87110	0.0001	0.34472	0.7846	-43.8711	0.0001
InDax	1.500524	0.9675	-45.69502	0.0001	1.56965	0.9719	-45.7188	0.0001
InBist	1.167495	0.9379	-46.37982	0.0001	1.18424	0.9398	-46.3746	0.0001
Anlamlılık Düzeyi	Kritik Değerler							
1%	-2.566074		-2.566075		-2.566074		-2.566075	
5%	-1.940976		-1.940976		-1.940976		-1.940976	
10%	-1.616597		-1.616597		-1.616597		-1.616597	

Birim kök testlerinin test sonuçlarındaki olasılık değerlerine bakarak serilerin birim köke sahip olup olmadığı anlaşılmaktadır. Tablo 3 incelendiğinde, düzey seviyesi için hesaplanan ADF ve PP test istatistiklerine göre değişkenlerin olasılık değerleri 0.05'den büyük olduğu için "Birim kök vardır/seri durağan değildir" olan H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Böylece sıfır hipotezinin kabul edilmesi çalışmada yer alan zaman serilerinde birim kök olduğunu ve serilerin düzey halinde durağan olmadığını göstermiştir. Seriler, düzey halinde durağan olmadığı için, birinci farkları alınarak ADF ve PP birim kök testleri tekrar uygulanmıştır. Tablo 3'de görüldüğü üzere birinci farkları alındıktan sonra yapılan ADF ve PP test istatistiği sonuçlarına göre olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için H_0 hipotezi red edilmiştir. Böylece, çalışmada yer alan değişkenlere ait zaman serilerinin hepsinin birinci farklarında durağan olduğu tespit edilmiştir. Düzeyde durağan olmayan ancak birinci farkları alındıktan sonra durağanlaşan serilerin grafikleri Grafik 1'de gösterilmiştir. Değişkenler birinci farkta durağan çıktığı için her bir değişkenin başında D(Differenced) harfi kullanılarak değişkenler temsil edilmiştir.

Grafik 1. Değişkenlerin Düzey ve Birinci Dereceden Farklarına İlişkin Grafikleri

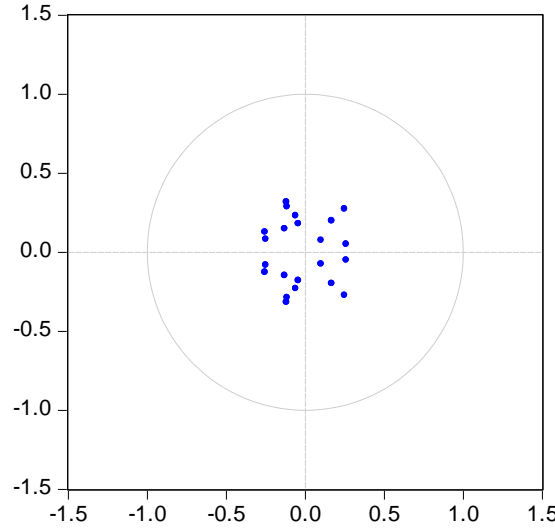




2.3. Var Modeli

Çalışmadaki değişkenlerin analiz edilmesi için VAR modeli kurulmuştur. VAR modelinin çalışması için istikrar sorununun olup olmadığının kontrol edilmesi gerekmektedir. Modelde istikrar sorununun olup olmadığının tespit edilmesi noktasında AR karakteristik polinomunun ters köklerinden faydalanılabilmektedir. Bu çalışmada kullanılan değişkenlerin hepsi birinci farklarında durağan olduğu için birinci farkları alınan değişkenler kullanılarak VAR modeli kurulmuştur. Modele ilişkin ortaya çıkan AR karakteristik polinomunun ters köklerine ait grafiğe Grafik 2'de yer verilmiştir. Grafik 2 incelendiğinde, kurulan modele ilişkin AR karakteristik polinomunun ters köklerinin +1 ile -1 referans aralığı içinde kaldığı görülmekte ve bu da kurulan VAR modelinin istikrar sorunu olmadığını göstermektedir.

Grafik 3: AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri



2.4. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

VAR modeli kurulduktan sonra çalışma için diğer analizlere başlamadan önce uygun gecikme uzunluğunun da belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi için LR (Likelihood), FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion), SC (Schwarz Information Criterion), ve HQ (Hannan-Quinn Information Criterion) bilgi kriterlerinden faydalanılmaktadır. Tablo 4'de her bir bilgi kriterine yer verilmiştir. Tablo 4 incelendiği zaman, FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion), SC (Schwarz Information Criterion), ve HQ (Hannan-Quinn Information Criterion) bilgi kriterlerine göre en uygun gecikme uzunluğunun "1" olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Gecikme Uzunluğu

M	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	3.94e-44	-68.72621	-68.69614	-68.71518
1	1611.388	2.02e-44*	-69.39554*	-69.03475*	-69.26326*
2	222.9044	2.03e-44	-69.38749	-68.69598	-69.13396
3	172.6310	2.10e-44	-69.35522	-68.33299	-68.98044
4	152.9815	2.19e-44	-69.31367	-67.96072	-68.81764
5	169.3968	2.26e-44	-69.28072	-67.59705	-68.66344
6	128.5825	2.39e-44	-69.22776	-67.21337	-68.48923
7	147.1940	2.49e-44	-69.18455	-66.83944	-68.32477
8	128.2157	2.63e-44	-69.13213	-66.45629	-68.15109
9	161.7826	2.72e-44	-69.09720	-66.09064	-67.99490
10	163.5695	2.81e-44	-69.06365	-65.72637	-67.84010
11	150.6583	2.93e-44	-69.02391	-65.35591	-67.67911
12	133.4515	3.08e-44	-68.97569	-64.97697	-67.50964
13	122.0275	3.25e-44	-68.92190	-64.59246	-67.33460
14	103.9962	3.46e-44	-68.85901	-64.19885	-67.15046
15	126.1500	3.64e-44	-68.80814	-63.81726	-66.97834
16	167.6846*	3.75e-44	-68.77972	-63.45811	-66.82866
17	132.2735	3.93e-44	-68.73290	-63.08058	-66.66059
18	127.4835	4.14e-44	-68.68393	-62.70088	-66.49036
19	113.4941	4.38e-44	-68.62780	-62.31403	-66.31299
20	145.5495	4.56e-44	-68.58947	-61.94498	-66.15340

*Kriterin seçtiği gecikme uzunluğu

2.5. Johansen Eşbütünleşme Testi

Johansen (1988) tarafından geliştirilmiş olan Johansen Eşbütünleşme testi, düzeyde durağan olmayan zaman serilerinin uzun dönemde bir denge noktasına yaklaşp yaklaşmayacağını tespit etmek için kullanılmaktadır. Bu noktada, Johansen Eşbütünleşme testi, serilerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmediklerini tespit etme açısından önem taşımaktadır. Johansen Eşbütünleşme testi VAR modeline dayanır (Oktar ve Salihoğlu, 2018:4174) ve bu testte, model içinde yer alan bir değişken, kendisinin ve diğer değişkenlerin gecikmeli değerleri ile tanımlanır (Tarı, 2015:426). Eşbütünleşme testinin kullanılabilmesi için uzun dönemli ilişkinin test edileceği değişkenlere ait zaman serilerinin aynı derecede durağan olması gerekmektedir (Bölükbaşı ve Yıldıztan, 2013:43).

Çalışmanın birim kök testleri kısmında bahsedildiği üzere ADF ve PP birim kök test sonuçlarına göre çalışmada yer alan değişkenlere ait zaman serilerinin hepsinin birinci farkları alındığında durağanlaşmıştır. Bu noktada, değişkenlere ilişkin zaman serilerinin hepsinin aynı seviyede durağan olduğu rahatlıkla söylenebilmektedir. Tüm değişkenlerin aynı seviyede durağan olması da değişkenler arasında uzun dönemli birlikte hareket etme eğiliminin olup olmadığını Johansen Eşbütünleşme testi ile incelemeyi mümkün kılmaktadır. Johansen Eşbütünleşme testine ilişkin sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5 incelendiği zaman, hipotezler kısmında eşbütünleşik denklem sayılarına ilişkin hipotezlerin yer aldığı görülmektedir. Buna göre, birinci hipotez; "Hiç Eşbütünleşik Vektör Yoktur", ikinci hipotez; "En çok 1 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", üçüncü hipotez; "En çok 2 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", ve dördüncü hipotez; "En çok 3 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", beşinci hipotez "En çok 4 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", altıncı hipotez "En çok 5 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", yedinci hipotez "En çok 6 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", sekizinci hipotez "En çok 7 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", dokuzuncu hipotez "En çok 8 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", onuncu hipotez "En çok 9 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır", ve son olarak on birinci hipotez "En çok 10 Eşbütünleşik Vektör Bulunmaktadır" şeklindedir. Tablo 5'te birinci hipotez için İzdeğer ve Özdeğer istatistiklerinin kritik değerden yüksek olduğu ve % 5 anlamlılık seviyesinde reddedildiği görülmüştür. Böylece, birinci hipotez olan "Hiç Eşbütünleşik Vektör Yoktur" hipotezi reddedilmiştir. "Hiç Eşbütünleşik Vektör Yoktur" hipotezinin reddedilmesi Vix endeksinin uzun dönemde farklı kıtalardaki farklı ülkelerin hisse senedi endeksleri olan Dow, Bov, South, Nse, Asx, Nzx, Nikkei, Shang, Dax, ve InBist ile eşbütünleşik ve birlikte hareket etme eğiliminde olduğunu göstermiştir.

Tablo 5: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Değişkenler: Gecikme Uzunluğu (k): 1							
Hipotezler: Eşbütünleşme Sayısı	Özdeğer	İz İstatistiği	0.05 Kritik Değer	MacKinnon Haug-Michelis Olasılık Değeri	Maksimum Özdeğer İstatistiği	0.05 Kritik Değeri	MacKinnon Haug-Michelis Olasılık Değeri
Yok*	0.068935	358.2699	285.1425	0.0000	148.4951	70.53513	0.0000
En fazla 1	0.025331	209.7748	239.2354	0.4666	53.34147	64.50472	0.3757
En fazla 2	0.019069	156.4333	197.3709	0.7954	40.02823	58.43354	0.8071
En fazla 3	0.016440	116.4051	159.5297	0.9073	34.46333	52.36261	0.8215
En fazla 4	0.011323	81.94178	125.6154	0.9687	23.67529	46.23142	0.9841
En fazla 5	0.008338	58.26649	95.75366	0.9676	17.40650	40.07757	0.9953
En fazla 6	0.007639	40.85999	69.81889	0.9335	15.94317	33.87687	0.9557
En fazla 7	0.005164	24.91682	47.85613	0.9209	10.76404	27.58434	0.9711
En fazla 8	0.005112	14.15278	29.79707	0.8319	10.65596	21.13162	0.6815
En fazla 9	0.001680	3.496822	15.49471	0.9399	3.496423	14.26460	0.9083
En fazla 10	1.92E-07	0.000399	3.841466	0.9860	0.000399	3.841466	0.9860

2.6. Granger Nedensellik Testi

Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığı ve değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmedikleri Johansen Eşbütünleşme testi ile incelenirken, bu test değişkenler arasında kısa dönemli bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı hakkında bilgi vermemektedir. Bu yüzden, iki değişken arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını anlamak için çalışmada Granger (1969) tarafından geliştirilen Granger Nedensellik testi kullanılmıştır. Granger Nedensellik testine göre bir değişkene ilişkin geçmiş bilgiler, bir diğer değişkenin ileriye yönelik tahmin edilmesini sağlıyorsa, geçmiş bilgileri verilen değişkenin tahminlemesini yaptığı değişkenin Granger nedeni olduğu kabul edilmektedir. Granger nedensellik testinin sonucunda, iki değişken arasında, tek yönlü veya iki yönlü ilişki bulunabilmekle beraber değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi de bulunamaması da ihtimal dahilindedir.

Zaman serilerinin veri seti oluşturduğu çalışmalarda, değişkenlere ait seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin tahmin edilmesi çoğunlukla Granger Nedensellik testi ile sağlanmaktadır. Bu çalışmanın veri setini de zaman serileri oluşturduğu için değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Granger Nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Granger Nedensellik testinde, değişkenler ikili olarak ve sırasıyla bağımlı değişken olarak analize dahil edilmiştir. Böylece, değişkenler arasındaki ilişkinin yönüne yönelik daha doğru tespitler yapılmıştır. Granger Nedensellik testinin sonuçları Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

H ₀ = X değişkeni Y değişkeninin Granger Nedeni Değildir H ₁ = X değişkeni Y değişkeninin Granger nedenidir.			
Değişken Çiftleri	Chi-Square	Olasılık	Sonuç
Vix → Dow	1.393390	0.2378	H ₀ reddedilememiştir.
Dow → Vix	2.658058	0.1030	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Bov	3.974781	0.0462	H₀ reddedilmiştir.
Bov → Vix	0.485274	0.4860	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → South	129.4200	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
South → Vix	0.149519	0.6990	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Nse	18.53809	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Nse → Vix	13.28372	0.0003	H₀ reddedilmiştir.
Vix → Asx	444.2200	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Asx → Vix	1.393986	0.2377	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Nzx	265.1559	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Nzx → Vix	3.032285	0.0816	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Nikkei	381.9307	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Nikkei → Vix	0.000134	0.9908	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Shang	61.23865	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Shang → Vix	0.678237	0.4102	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Dax	81.10993	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Dax → Vix	0.016644	0.8973	H ₀ reddedilememiştir.
Vix → Bist	19.52913	0.0000	H₀ reddedilmiştir.
Bist → Vix	0.312578	0.5761	H ₀ reddedilememiştir.

Granger Nedensellik test sonuçlarına göre % 5 anlamlılık düzeyinde VIX endeksinden, Dow 30 (Amerika Birleşik Devletleri) endeksine doğru bir nedensellik ilişkisi olmadığı ancak, Dax (Almanya), BIST 100(Türkiye), Shanghai (Çin), S&P/ASX 200(Avustralya), South Africa Top 40(Güney Afrika), Bovespa (Brezilya), NSX 50(Yeni Zelanda), NSE 30(Nijerya), Nikkei 225 (Japonya), endekslerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Farklı noktalarda meydana gelen ekonomik, siyasi, çevresel vb. birçok etmenin yatırımcı algısı ve küresel risk üzerinde etki edebileceği varsayımıyla, endekslerden VIX endeksine doğru olan nedensellikleri tek başlarına değerlendirmek çok anlamlı bir sonuç vermeyecektir. Nitekim genele yayılmayan dolayısıyla içerisinde küresel bir risk barındırmayan bu nedenle borsa endekslerinden VIX endeksine doğru olan nedensellikler teorik altyapıya çok uygun olmayacaktır. Bununla birlikte çalışmada yalnızca Nijerya (NSE 30) endeksinde VIX endeksine bir nedensellik gözlenmiştir. Gerek ekonomik büyüklük gerekse borsa hacmi açısından değişkenler içerisinde ki en zayıf örnek olan NSE 30 endeksinden VIX'e olan nedensellik tüm bu açılar göz önünde bulundurulduğunda çok anlamlı durmamaktadır.

SONUÇ

Küreselleşmenin geldiği boyut son yaşadığımız COVID-19 salgınından da anlaşılacağı üzere, artık her anlamda ekonomilerin birbirine ne kadar entegre olduğunu, dolayısıyla bir noktada yaşanan olumsuzluklardan kaçmanın çok mümkün olmadığı bir yapıyı gözler önüne sermektedir. Bu çalışmada bu gerçekten hareketle farklı noktalarda yer alan borsa endekslerinin küresel bir risk göstergesi olan VIX (korku) endeksiyle ilişkisini ölçmeyi ve dolayısıyla farklı büyüklükte ve dünyanın farklı noktalarında yer alan endekslerin VIX endeksiyle ilişkisinde beklenenden ya da tahmin edilenden farklı bir durum olma olasılığını araştırmayı amaçlamıştır. Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, uzun dönemde VIX endeksinin tüm borsalarla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönem nedensellik ilişkisine bakıldığında ise, DOW Endeksi dışında VIX endeksinden tüm endekslere doğru bir nedensellik gözlemlenmiştir. Bu sonuç Korkmaz ve Çevik (2009), Kaya (2015), Kaya ve Coşkun (2015), Hatipoğlu ve Tekin (2017), Sakarya ve Akkuş (2018), Sadeghzadeh 2018, Sakarya ve Akkuş 2018, Akçalı ve diğerleri (2019), Akdağ (2019), Başarır (2019), Bezgin ve Başar (2019), Kuzu (2019), Sarıtaş ve Nazlıoğlu (2019), Topaloğlu (2019) çalışmalarıyla uyumludur. Bu açıdan bakıldığında, VIX endeksi küresel anlamda tüm yatırımcılar için izlenmesi ve yatırım kararlarını alırken dikkate alınmaları gereken temel göstergelerden biri olduğu tespiti yanlış olmayacaktır. Dolayısıyla VIX'in etkileme düzeyine bakıldığında, farklı ekonomik büyüklük, farklı coğrafya ve farklı büyüklükteki borsa hacimleri sonucu değiştirmeye yetmemektedir.

Bu varsayım uymayan tek sonuç VIX endeksinin DOW 30 endeksiyle olan ilişkisidir. Bu inceleme dönemine ilişkin bir nedensellik ilişkisi bulunmamasıyla birlikte, gelecek çalışmalarda bu iki değişken arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı farklı dönemler ve farklı analiz yöntemleri ele alınarak incelenmesi önerilmektedir. Ayrıca yukarıda belirtildiği gibi bu çalışmada, farklı kıtaları temsil eden sınırlı sayıda endeks üzerinde inceleme yapılmıştır. Bu da bu çalışma için bir kısıt oluşturmaktadır. Dolayısıyla, korku endeksleri ve borsa endeksleri arasındaki ilişkinin daha doğru tanımlanması için, bu çalışmanın kapsamına girmeyen farklı ülke endeksleri ve EURO STOXX 50 gibi küresel riski ölçmeye yarayan diğer göstergelerde gelecek çalışmalar için inceleme konusu olabilir.

KAYNAKÇA

Akçalı, B. Y., Mollaahmetoğlu, E., ve Altay, E. (2019). Borsa İstanbul ve Küresel Piyasa Göstergeleri Arasındaki Volatilité Etkileşiminin DCC-GARCH Yöntemi ile Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(3), 597-614.

Akdağ, S. (2019). Effect Of VIX Fear İndex On Financial İndicators: Turkey Case. *Hitit University Journal Of Social Sciences Institute*, 12 (1), 235-256.

Akgün, E., Zurnacı, C., ve Mert, M. (2016). Uluslararası Piyasalardaki Dalgalanmaların Türkiye Toplam Sanayi ve Enerji Üretim Endeksleri Üzerine Uzun Dönem İlişkisinin İncelenmesi: Sınır Testi Yaklaşımı. *Journal Of Alanya Faculty Of Business/Alanya İslatme Fakültesi Dergisi*, 8(1),99-110.

Alp, Ö. S., ve Kırkbeşoğlu, E. (2015). Sigorta Endeksi Getirisinin Doğrusal Olmayan Yapısı. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(13), 245-260.

Aydın, S. (2004). Faiz Oranları Oynaklığının Modellenmesinde Koşullu Değişen Varyansın Rolü, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.

Başarır, Ç. (2018), Volatility Structure Of Stock Price Index And Exchange Rates: Casualty Analysis For Turkey, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, Cilt:9, Sayı:24 330-349.

Başarır, Ç. (2019). Korku Endeksi (VIX) ile BIST 100 Arasındaki İlişki: Frekans Alanı Nedensellik Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 19(2), 177-191.

Bektaş, N.Ç., ve Babuşçu, Ş. (2019), Vix Korku Endeksi ve CDS Primlerinin Büyüme ve Döviz Kuruna Etkisi, Türkiye Örneği. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl:8 Sayı:16, 97-111.

Bezgin, M.S., ve Başar, M. (2019). Analysis With Asymmetric Casualty Test Of The Relationship Between VIX Index And Foreign Investor's Trading Volume: The Application On Stock Exchange Of Istanbul, *IX. IMCOFE Social Sciences Congress*.

Çakmur Y. D., ve Bölükbaşı A.G. (2013). Yükselen Piyasalar Ayrışıyor Mu? *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 34(1), 33-49.

Demir, E., Saatçioğlu, Ö., ve İmrol, F. (2016). Uluslararası dergilerde yayımlanan eğitim araştırmalarının normallik varsayımları açısından incelenmesi. *Current Research in Education*, 2(3), 130-148.

Dickey, D.A., Fuller, W.A (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49 (4), 1057-1072.

Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. 37(3), 424-438.

Granger, C.W. J., Newbold, P. (1974). Spurious regressions in economics. *Journal of Econometrics*, 2 (2). 111-120.

Hatipoğlu, M., ve Sekmen, T. (2018). Seçilmiş Bazı Risk Faktörlerinin İslami Borsalar Üzerindeki Etkileri. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4), 231-240.

Hatipoğlu, M., Tekin, B. (2017), The Effects of VIX Index, Exchange Rate & Oil Prices on the BIST 100 Index: A Quantile Regression Approach, *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(3):627-634.

Howitt, D., ve Cramer, D. (2011). *Introduction to SPSS statistics in psychology: For version 19 and earlier* (Fifth edition). London: Pearson Education Limited.

Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.

İlgin, K. S., ve Sarı, S. S. Vix Korku Endeksi Global Altın Piyasaları Üzerinde Etkili Midir? (2018). 5 Th International Congress On Political, Economic And Social Studies (Icpess), *Volume 2: Economic Studies*, 247-268.

Kamışlı, M., ve Temizel, F. (2019). Finansal Korku Endeksleri Arasındaki İlişkilerin Analizi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Kış 2019, Cilt:14 Sayı:2 167-176.

Kaya, A., ve Çoşkun, A. (2015). Vix Endeksi Menkul Kıymet Piyasalarının Bir Nedeni Midir? Borsa İstanbul Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 16 (1), 175-186.

- Kaya, E. (2015), Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi ile Zımnı Volatilite (VIX) Endeksi Arasındaki Eş-Bütünleşme ve Granger Nedensellik, *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(28):1-6.
- Korkmaz T., ve Çevik, E.İ. (2009). Zımnı Volatilite Endeksinden Gelişmekte olan Piyasalara Yönelik Volatilite Yayılma Etkisi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, Cilt:3, Sayı:2 87-105.
- Kuzu, S. (2019). Volatilite Endeksi (Vix) ile BIST 100 Arasındaki Johansen Eş-Bütünleşme Ve Frekans Alanı Nedensellik Analizi. *Electronic Turkish Studies*, 14(1).479-493.
- Lind, D. A., Marchal, W. G., ve Wathen, S. A. (2006). *Basic statistics for business and economics* (Fifth edition). United States: McGraw-Hill Companies.
- McKillup, S. (2012). *Statistics Explained: An Introductory Guide for Life Scientists* (Second edition). United States: Cambridge University Press.
- Oktar, S., ve Salihoğlu, E. (2018). Merkezi Olmayan Dijital Para Birimlerinin Merkez Bankası Parasal Büyüklükleri ile İlişkinin Analizi: Bitcoin Örneği. *Social Sciences Studies Journal*. 4(22), 4164-4177.
- Öner, H. (2018). Altın, Petrol, Döviz Kuru, Faiz Ve Korku Endeksi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Çalışma. *Journal Of Academic Researches And Studies*, 10(19), 396-404.
- Öner, Ü. H. (2019). Korku Endeksi İle Gelişmekte Olan Ülke Tahvil Piyasaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21(1), 140-154.
- Phillips, P.C.B., ve Perron, P., (1988). Testing for Unit Root in the Time Series Regression. *Biometrika* 5, 335-340.
- Sadeghzadeh, K. (2018). Borsanın Psikolojik Faktörlere Duyarlılığı: Oynaklık Endeksi (Vix) ve Tüketici Güven Endeksi (Tge) ile BIST 100 Endeksi Arasındaki İlişkiler. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 19, Sayı 2, 2018,238-253.
- Sakarya, Ş., ve Akkuş, H. T. (2018). BIST-100 ve Bist Sektör Endeksleri İle Vix Endeksi Arasındaki İlişkinin Analizi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(40), 351-374.
- Sarıtaş, H., ve Nazhoğlu, E. H. (2019). Korku Endeksi, Hisse Senedi Piyasası ve Döviz Kuru İlişkisi: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(4), 542-551.
- Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (Sixth edition). United States: Pearson Education.
- Tarı, R. (2015). *Ekonometri* (11. Baskı). Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- Topaloğlu, E.S. (2019). CBOE VIX Endeksi ile OECD Ülke Borsaları Arasındaki Volatilite Yayılımı: CCC-MGARCH Modeli ile Ampirik Bir Araştırma, *Ankara Hacı Bayramı Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21/3 574-595.
- Ulusoy, T., ve Kendirli, S. (2019). Türkiye’de Gerçekleşen Terör Saldırılarının Olay Analizi: Vix Korku Endeksi, BIST 100 ve Kredi Temerrüt Swapları Üzerine Etkileri. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 1125-1144.
- Wilcox, R. R. (2012). *Modern Statistics for the Social and Behavioral Sciences: A Practical Introduction*. United States: Chapman & Hall/CRC Press.

