

Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi

Cilt: 6 Sayı: 2 Eylül 2022

ISSN: 2687-4091



www.ticaribilimler.com

Volume: 6 Number: 2 September 2022
Journal of Commercial Sciences



BAŞKENT
ÜNİVERSİTESİ
TİCARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

1993

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ TİCARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

JOURNAL OF COMMERCIAL SCIENCES

Derginin Adı: Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi

Derginin İngilizce Adı: Journal of Commercial Sciences

Derginin Amacı ve Kapsamı: Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, Başkent Üniversitesi'nin resmi yayın organıdır. Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi online yayın yapan hakemli bir akademik dergidir. Dergi, "Özgün Makaleler", "Tanıtım Makaleleri", "Editöre Mektuplar", "Toplantı ve Konferans Raporları" ve "Kitap Yorumları" yayımlar. Yayın Kurulu'nun kararıyla Özel Sayılar da yayımlanabilir.

Tüm katılımlar, Yayın Kurulu'nca çift körleme hakemlik tarzında değerlendirilir. Tüm makaleler Türkçe ya da İngilizce yazılabilir, İngilizce ve Türkçe özetler ile anahtar kelimeleri içerir. Yurtdışından gönderilen İngilizce yazılan makalelere yönelik olarak Yayın Kurulu, özetleri Türkçe'ye çevirebilir.

Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin, Mart ve Eylül aylarında olmak üzere yılda iki kez düzenli sayısı yayınlanacaktır. Dergiye aynı zamanda çevrim-içi olarak erişilebilecektir.

Ticari Bilimler Fakültesi Dergisine, farklı kurum ve ülkelerden gönderilen makaleler biçim ve içerik yönünden yayın kurulu tarafından incelendikten sonra hakemlere gönderilir. Makaleler American Psychological Association (APA)'da belirtilen kurallara göre hazırlanmalıdır.

Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin amacı, özellikle sosyal bilimler altında İşletme, Muhasebe, Finans, Pazarlama, Ekonomi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik, İletişim, Bankacılık, Sigortacılık, Risk Yönetimi, Sayısal Yöntemler, Yönetim Bilişim Sistemleri ve Uluslararası Ticaret gibi alanlarda akademisyenlere yayın yapma olanağı sunmaktır.

Derginin Sahibi: Prof.Dr. Haldun MÜDERRİSOĞLU
Başkent Üniversitesi Rektörü

Editörler: Prof.Dr. İpek KALEMCİ TÜZÜN
Prof.Dr. Adalet HAZAR
Prof.Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU
Dr.Öğr.Üyesi Nihat DAĞISTAN

Alan Editörleri ve Editörler Kurulu:

İşletme	Prof.Dr. İpek Kalemci Tüzün
İktisat	Prof.Dr. Onur Sunal Prof.Dr. Bahar Araz Takay Dr.Öğr.Üyesi Nihat Dağistan
Muhasebe	Prof.Dr. Deniz Umut Erhan ve Doç.Dr. Burcu Gürol
Finans	Prof.Dr. Adalet Hazar
Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik	Doç.Dr. Gülten Yurtseven
Bankacılık	Prof.Dr. Şenol Babuşcu
Sigortacılık ve Risk Yönetimi	Prof.Dr. Erdem Kırkbeşoğlu
Sayısal Yöntemler	Doç.Dr. Özge Sezgin Alp
Yönetim Bilişim Sistemleri	Prof.Dr. Murat Paşa Uysal Doç.Dr. Esmâ Ergüner Özkoç
Uluslararası Ticaret	Prof.Dr. Doğan Yaşar Ayhan

Danışma Kurulu

Prof.Dr. Abdulkadir Varoğlu	Başkent Üniversitesi
Prof.Dr. Nermin Özgülbaş	Başkent Üniversitesi
Prof.Dr. Füsün Eyidoğan	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Halıcı	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Birgül Kutlu Bayraktar	Boğaziçi Üniversitesi
Prof. Dr. Doğan Tuncer	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Fatma Zehra Muluk	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Halil İbrahim Karakaş	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Halil Sariaslan	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Mete Doğanay	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Nalan Akdoğan	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Serpil Cula	Başkent Üniversitesi
Prof.Dr. Ayşen Apaydın	Ankara Üniversitesi
Prof.Dr. Erişah Arıcan	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr. Mutlu Başaran Öztürk	Ömer Halisdemir Üni.
Prof.Dr. Doğan Yaşar Ayhan	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Semih Hüseyin Tokay	Gazi Üniversitesi
Prof.Dr. Seval Selimoğlu	Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Semra Karacaer	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ercan Bayazıtlı	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Kaval	Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Beyhan Marşap	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Sağsan	Yakın Doğu Üni.

İÇİNDEKİLER

Postmodern Uluslararası Ticaret Teorilerine Eleştirel Bir Bakış

Ziya CAN..... 57

A Study on Employment in Non-Life Insurance Companies: Fuzzy Regression Example

Yusuf AKGÜL, Ahmet ŞENGÖNÜL, Fuat ÇAMLİBEL..... 81

Dolaylı Vergi Uygulamalarında Sapmalar ve Dolaylı Vergilerde Melezleşme Sorunu

Mehmet Bahattin AKÇAY, Gökay Canberk BULUŞ..... 96

Gold and Stock Market Linkage: Pre- and Post-Covid-19 Periods

Bilge CANBALOĞLU..... 123

Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile TARSİM Özelinde Bir Uygulama

Enes PEHLİVAN, Özgür AKPINAR..... 132

6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Vekilin Vekâlet Sözleşmesi Kapsamında Sır Saklama Yükümlülüğü ve Bu Yükümlülüğün Ticari Sır Bakımından Değerlendirilmesi

Tuğçem SEÇER..... 152

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

Postmodern Uluslararası Ticaret Teorilerine Eleştirel Bir Bakış

*A Critical Study at Postmodern International Trade
Theories*

Atıf Gösterimi:

Can, Z. (2022). Postmodern
Uluslararası Ticaret Teorilerine
Eleştirel Bir Bakış. Başkent
Üniversitesi Ticari Bilimler
Fakültesi Dergisi, (6)2, 57 – 80.

Ziya CAN¹

Özet

Amaç: Günümüzde dış ticaretin geleneksel teorilerle açıklanma çabası hala sürmektedir. Ancak gelişen teknoloji ve değişen üretim biçimi farklı yaklaşımların ön plana çıkarılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, uluslararası ticaret alanındaki yeni yaklaşımlar ön plana çıkarılırken, küresel güç dengeleri üzerinden onları da aşacak bir tahlil yapmak hedeflenmektedir.

Yöntem: Çağdaş uluslararası ticaret yaklaşımları karşılaştırmalı bir şekilde analiz edilerek bu yaklaşımlardaki problemler ortaya konmaya çalışılacaktır.

Bulgular: Yakın zamanda geliştirilen yaklaşımlar, geleneksel teorilere alternatif olmak yerine onların eksikliklerini gidermek yolunu seçmişlerdir. Oysa değişen üretim biçimi, bu konuda çok daha radikal yaklaşımlara olanak sağlamaktadır.

Sonuç ve Katkılar: Çalışma kapsamında ampirik gözlemlere yer verilmemiş olsa da teorik bakımdan eksikliklerin ortaya konması daha sonra yapılacak çalışmalar için elverişli bir zemin oluşturulmuştur. Bu zemin üzerinde yeni üretim biçimindeki tekelleşme eğilimleri, küresel meta zinciri üzerinden değer yeniden tanımlanması ve girdi çıktı analiziyle ticarettten kazançların peşine düşülmesi gibi pek çok çalışma inşa etmek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: endüstri içi ticaret, ürün içi ticaret, çok uluslu şirketler, ulus üstü şirketler

Jel Kodu: B27, B50, F62, P12

¹ Araş.Gör., Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, zcan@baskent.edu.tr ORCID: 0000-0001-5919-4821

Makale Geliş Tarihi / Received: 11.05.2022

Makale Kabul Tarihi / Accepted: 09.06.2022

Abstract

Purpose: Today, the effort to explain foreign trade with traditional theories still continues. However, developing technology and changing production style reveal the necessity of putting forward new approaches. In this study, while new approaches in the field of international trade are brought to the fore, it is aimed to make an analysis that will surpass them through the global power balances.

Methodology: Contemporary international trade approaches will be analyzed comparatively and the problematic aspects of these approaches will be examined.

Findings: Recently developed approaches have chosen to eliminate the shortcomings of traditional theories rather than being an alternative. However, the changing mode of production allows for much more radical approaches in this regard.

Implications: Although empirical observations are not included within the scope of the study, a suitable ground has been created for further studies to reveal the theoretical deficiencies. It is possible to build many studies on this ground, such as monopolization trends in the new mode of production, redefinition of value through the global commodity chain, and pursuit of gains from trade with input and output analysis.

Keywords: intra-industry trade, intra-product trade, multinational corporations, transnational corporations

Jel Codes: B27, B50, F62, P12

1. Giriş

Modern uluslararası ticaret teorileri, -özellikle de güçlü ülkeler tarafından dayatılan biçimleri- çoğunlukla hangi ülkenin hangi malların ticaretini yaparak avantaj sağlayacağını anlamaya yöneliktir. Yani *endüstriler arası ticaret* (EAT) yapılması sonucunda hangi ülkenin kazanç elde edeceğini hesaplama üzerinedir. Bu tür yaklaşımlar, farklı donanımlardaki ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için kullanışlı olabilmektedir. Ancak *faktör yoğunluğu kuramına*² göre ticaretin benzer olmayan ekonomiler arasında gelişmesi beklenmektedir. Oysa veriler ticaretin birbirine benzer ülkeler arasında daha yaygın yapılmakta olduğunu ortaya koymuştur. Birbirine yakın gelişmişlik düzeyinde olan ülkeler, bazı mal veya hizmetlerde uzmanlaşmadan, benzer malların yoğun şekilde hem ihracatını hem de ithalatını yapmaktadırlar. Bu durum uluslararası ticaret teorilerinin sorgulanmasına neden olmuştur.

Aslında bu sorgulama yaklaşık 50 yıl önce gerçekleşen 'paradigma değişiminin' doğal bir sonucu olmuştur. Hardt ve Negri (2003: 293-295), kapitalizmdeki ilk paradigma değişimi olarak gördükleri modernleşme sürecini, tarım ve hammadde üretiminden endüstri ürünlerinin üretimine geçişle yani endüstrileşmeyle tanımlamıştır. *Postmodernleşme süreci* dedikleri bahsi geçen yakın tarihli paradigma değişiminde ise

² Karşılaştırmalı üstünlükler çizgisini sürdüren neoklasik dış ticaret teorileri bu geniş başlık altında değerlendirilebilir. Faktör yoğunluğu (donatımı) yaklaşımına göre ülkeler, yalnızca üretim faktörleri bakımından kendilerine maliyet avantajı yaratacak şekilde donatılmış oldukları malların ticaretini yaparak dış ticaretten kazanç sağlayabilmektedir.

endüstri ürünlerinin üretiminden 'hizmet sunma' ve 'bilgi manipülasyonu' çağına geçişi yani enformatikleşmeyi öne çıkarmaktadırlar.

"Modernlikten postmodernliğe geçerken bir ilksel birikim süreçleri altında sürüyor. ...postmodern dönemde, biriktirilen servet giderek maddi olmayan servet, yani toplumsal ilişkiler, iletişim sistemleri, enformasyon ve duygulanımsal ağlar haline geliyor. ...enformasyon ekonomisinin gerçekleşebilmesi için, kapitalist ilişki ortaya çıkmadan önce belli bir enformasyon birikimi zorunludur. Enformasyon önceki içerisi ve dışarı kavramlarını sekteye uğratarak ve daha önceleri ilksel birikimi tanımlayan zamansal ilerleyişin hızını azaltarak, kurduğu ağlar yoluyla hem serveti hem de üretimin komutasını ele geçirir. ...böylelikle bütün toplum bir biçimde enformasyon temelli üretimin ağlarıyla bütünleşirken, gelişmenin zamansal aşamaları da dolayimsız hale gelir. ...Toplumsal uzam ve zamansallığın azalışına paralel olarak artan bu toplumsallaşma, sermayenin hiç kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde artan üretkenlikten yarar sağladığı bir süreçtir; ama bu aynı zamanda sermaye çağının ötesini, yeni bir toplumsal üretim tarzını da gösterir bir süreçtir." (Hardt ve Negri, 2003: 272-273)

Yeni sistem altında hükmetme biçimlerinde meydana gelen dönüşüm, dış ticaret alanında da büyük değişimler yaşanmasına neden olmuştur. Sömürgecilik hakkında; "ilk(s)el sermaye birikiminin zorunlu üssüydü." diyen Dowd (2020: 237), emperyalizmle birlikte ikisinin de zahmetli, yavaş süreçler olduğunu söylemiştir. Ona göre her ikisi de özellikle "uzak mesafeler söz konusu olduğunda" pek çok sınırlamayla karşılaşmak zorundadır. Ama gelişen teknoloji sayesinde bu sınırlamalar ortadan kalkmıştır; ulaşım ve iletişim alanında yakalanan muazzam hızın yanında günümüzde üretim teknolojilerinin transferi de oldukça hızlanmıştır. Bu da yurtiçi ve yurtdışı üretim arasındaki farkın neredeyse ortadan kalkmasına neden olmuştur. Fordizm üzerine şekillenen 'eski' üretim endüstrisi, 1973 Petrol Krizi'yle birlikte sıkıntıya girdiğinde devasa yapıdaki bu üretim biçimleri parçalanmış ve ucuz işgücünün yaygın olduğu gelişmekte olan ülkelerdeki (GOÜ) taşeronlara verilmiştir. Buna da post-Fordizm denmiştir (Köymen, 2007: 186).

Petrol şokuyla görünür hale gelen 1970'lerdeki daralmayı *kâr oranlarındaki düşme eğilimi* ile açıklamak mümkün ve son derece sık yapılan bir şeydir. Ancak daralmanın bu denli büyük olması etkilerinin de büyük olması sonucunu doğurmuştur. Ekonomilerin potansiyel üretim kapasitelerinin altında kalması ve kârlardaki düşüş, "finans çevrelerinin elinde bir sermaye fazlası bulunduğu anlamına geliyordu." 1970'lerden 1980'lere geçerken, büyük ölçüde hem ülkeler hem de uluslararası düzeyde artan finans hâkimiyetiyle şekillenen yeni bir küresel ekonomi ortaya çıkıyordu. Dowd'a (2020: 210-217) göre bu durum gelişmiş ülkelerde strateji değişimlerine neden olmuştur, "GOÜ'lere verdikleri hibe şeklinde devlet yardımlarını ve düşük faizli kredileri kesmeleri için toplu bir harekete yol açtı. 1970'lerdeki kriz, pekâlâ sol ağırlıklı politikaların güçlenmesine yol açabilecekken, tam tersi oldu. Britanya'da Margaret Thatcher ile başlayan muhafazakâr politikalar hızla güç kazandı ve daha da güçlü bir şekilde, Birleşik Devletler'de Ronald Reagan tarafından arka çıkıldı. Sağ siyasete muhafazakâr mantığı veren de Milton Friedman ile onun akademik ve siyasi takipçilerinin doktrinleriydi."

Bahsi geçen dönemdeki paradigma değişimini takip eden yıllarda adeta her şeyi açıklayan bir 'fenomen' haline gelmiş olan küreselleşme olgusuyla ele almak da yine oldukça sık rastlanan bir yaklaşımdır. Hem bir nesnel eğilim hem de bir ideoloji

olarak karşımıza çıkan küreselleşme, "ticaret, finans piyasaları ve üretim sistemlerindeki ülke sınırlarının ötesinde gerçekleşen derinleşmeyi ve güçlenmeyi anlatır. Bu tanımları ilerletirsek küreselleşmenin, büyük çaplı kurumsal değişimlerin sonucunda, ticaret, finans ve üretim çevrelerinin bütünleşerek güçlenmesi süreci olduğunu söyleyebiliriz (Cypher, 1999: 1). Şimdi aşağıdaki başlıklarda bu sürecin uluslararası ticaret teorileri üzerindeki etkilerini ve bu etkiler sonucunda doğan ticaret teorilerini ele alacağız.

2. Endüstri İçi Ticaret ve Çok Uluslu Şirketler

Kabaca bir ülkenin aynı sınıflandırmadaki³ malların iki yönlü ticaretini, yani hem ihracatını hem de ithalatını yapıyor olması anlamına gelen *Endüstri İçi Ticaret* (EİT) kavramı, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) internet sitesindeki sözlükte⁴, iki farklı ticaret türüyle tarif edilmiştir. Bunlardan birincisi, benzer sınıf ve fiyata sahip *farklılaştırılmış ürünler* arasında yapılan *yatay ticaret*, diğeri ise aralarında kalite ve fiyat farkı da bulunan *dikey ticaret* olarak tanımlanan biçimlerdir. Bu tanımın, homojen mallar arasında ortaya çıkabilecek olan EİT'i ihmal ettiği görülmektedir. *Yatay farklılaştırma* ile üretilen ürünlerle yapılan ticaret, benzer ülkeler arasında yapılan ticareti açıklıyor olsa da *dikey farklılaştırma* ile gelişmişlik düzeyi farklı ülkeler arasındaki ticaret de açıklanabilir hale gelmiştir (Şimşek, 2005: 44). Uluslararası ticaret çalışmalarında 1970'lerin sonlarında ortaya çıkan bu 'yeni' yaklaşımlarla, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması gibi birçok kavramın katkısıyla 'eski' teorinin kusurlarının ortadan kaldırılacağı düşünülmektedir. Üstelik ürün farklılaştırması sayesinde tüketici talebinin 'uzmanlaşmış arz' ile karşılaşabiliyor olması da bu yaklaşımın başka bir güçlü yanını oluşturmaktadır (OECD, 2005: 187).

Uzmanlaşmanın ön plana çıkarılması haliyle Ricardocu ticaret modellerini aklı getirmektedir. Ancak ticareti teknik farklılıklara dayanarak açıklayabilmek için EİT'in iki özelliğinin vurgulanması gerekmektedir. Birincisi, benzer faktör yoğunluğuna sahip mallardaki EİT'in varlığıdır. Bu tür malların üretiminde çok yüksek ikame olanaklarının olacağı açıktır. İkincisiyse EİT ile üretilen ve ticareti yapılan çok sayıda malın var olduğunun vurgulanmasıdır. Malların sayısı faktörlerin sayısından büyük olduğunda, bazı sektörler marjinal fırsat maliyetini artırmadan genişletilebilir veya daraltılabilir. EİT bu özelliklerin her ikisiyle birlikte ele alındığında Ricardocu analizlerle uyum gösterebilecektir (Davis, 1995: 203). Karşılaştırmalı üstünlük ilkesi, farklı ekonomiler için, yani üretim faktörlerinin veya teknoloji seviyelerinin belirgin bir şekilde farklı olduğu ekonomiler arasındaki 'EAT' için hala geçerlidir. Ancak 1980'lerin ortalarından itibaren, benzer ülkeler arasındaki ve benzer mallardaki ürün farklılaştırmaya dayanan *tekelci rekabeti* EİT ile ilişkilendiren modeller iki düşünce okulunu *bütünleşik denge*⁵ kavramı etrafında bir araya getirmeyi başarmıştır (OECD, 2005: 187).

³ Temel sektörleri, ticarete konu olan mallar bakımından alt kategorilere ayırma işlemi anlamına gelmektedir. Örneğin en çok kullanılan Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC), 2006'da yayınlanan 4. versiyonunda sektörleri 5 düzeye kadar alt kategoriye ayırmaktadır. EİT çalışmalarında genellikle 2. ya da 3. düzey kullanılmaktadır.

⁴ <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=7263>

⁵ Bütünleşik denge, uluslararası ticaret alanında merkezi rol oynamış bir paradigmadır. Samuelson (1949)'un çalışmalarıyla ortaya çıkan bu kavram, Dixit ve Norman (1980) tarafından geliştirilmiş, ardından Helpman ve Krugman (1985) tarafından uluslararası ticaret analizinin 'kalbine' yerleştirilmiştir. Ana fikri, üretken faktörlerin, bölgeler veya ülkeler arasında kısıtlı hareketliliğe sahip olduğu bir dünyada, ancak

Homojen olmayan sanayi malları ticaretini talep koşullarına bağlayarak *Tercihlerde Benzerlik Teorisi*'ni geliştiren Linder'e göre, gelir düzeyi, beğeni ve tercihleri birbirine benzeyen gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret düzeyi yüksektir. Bu sebeple bir ülkedeki firmaların iç piyasa için mal üretmesi aynı zamanda benzer piyasa yapılarına sahip ülkelere de ihracat yapabilmeye olanağı sağlamaktadır. Böylece dış ticaret, ülkedeki firmaları için pazar genişletme ve ölçek ekonomilerinden yararlanma fırsatı sunmaktadır. "Ölçek ekonomilerinin yarattığı maliyet avantajına ek olarak, firmaların ürün farklılaştırmasına gitmesi, artan ürün çeşitliliği ve düşen maliyetler sayesinde, tüketicilerin, belirli bir malın farklı ülkelerden değişik türleri arasında tercih yapabildiğini olanaklı kılmakta, tüketici refahının artmasına imkân vermektedir." EİT'e ilişkin görüşler, uluslararası ticaretin homojen mallar ile tam rekabet koşulları altındaki mal ve faktör piyasalarında gerçekleştiği kabulüne dayanan geleneksel modellere eleştiri getirmiştir. Ona göre firmalar, bir yandan artan verimlerle üretim yaptıkları için diğer yandan da rekabet avantajını artırmak amacıyla ürün farklılaştırmasına gittikleri için ortaya tekelleri rekabet şartları çıkmaktadır. Ancak, Linder'in bu hipotezi, doğrudan dış piyasalara yönelik olarak üretilen malların ticaretini açıklamakta yetersiz kalmıştır (Yüksel ve Sandoğan, 2011: 201-202).

EİT sadece benzer ekonomiler arasında değil, aynı zamanda gelişmişlik seviyesi farklı ülkeler arasında da ortaya çıkmaktadır ve hatta ticaret hacmi, EAT'ten çok daha yüksek olabilmektedir. Lancaster (1980: 174), iktisadi gelişme için kullanılan bazı koruma türlerinin EİT'i engelleyebileceğini ancak tarımda karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olmayan bir ülke tarafından tarım sektörünün korunmasının sanayi ürünlerindeki iki yönlü ticaretinde artış bile sağlayabileceğini söylemiştir. Yani EİT'i engellemek pek mümkün olmayacaktır. Bazı çalışmalarda ortalama EİT düzeyiyle ortalama kişi başı gelirin büyümesi arasında, özellikle de gelişmiş ülkeler bakımından yakın bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Beklenileceği gibi gelişmiş ülkelerdeki ortalama EİT düzeyi daha yüksektir. Sanayi ürünlerindeki EİT düzeyi de yine beklenileceği gibi ilkel ürünlerdekinden daha yüksek düzeydedir (Küçükahmetoğlu, 2001: 139-141).

Bir endüstride ülkeler arasında açık bir karşılaştırmalı üstünlük durumu yoksa EİT'in varlığından söz etmek mümkündür. Peki EİT'in varlığı ve düzeyini belirlemek mümkün müdür? Bu alanda çok sayıda çalışma yapılmış olsa da Grubel ve Lloyd'un toplam ticaretten EAT yoluyla yapılmış olanların çıkarılıp toplam ticarete bölünmesiyle hesapladıkları endeks⁶ EİT'i açıklamak konusunda bir dönüm noktası olmuştur. Leamer (1992: 5), Grubel ve Lloyd'un (1975) çalışmasının, Leontief'in paradoksundan beri uluslararası ticaret teorisindeki en önemli ampirik çalışma olduğunu, ticaretin nedenlerine ve yapılaş şekillerine bakışı tamamen değiştirdiğini söylemiştir.

Bir ülkenin toplam ticaretinde meydana gelen dengesizliklerden kaynaklanan dış ticaret açığı ya da fazlası, büyüklüklerine bağlı olarak EİT endeksinin sapmasına yol açabilmektedir. Yani dış ticaret dengesizliği EİT endeksinin yanlış hesaplanmasına neden olabilmektedir. Bu sapmayı gidermek için yine Grubel-Lloyd (1975) yaklaşımında

malların tam hareketli olması durumunda, tamamen bütünlük bir ekonomide temel dengenin tekrarlanabileceğidir (Davis ve Weinstein, 2000: 150).

⁶ $B_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \cdot 100$

düzeltilmiş EİT endeksi⁷ önerilmektedir (Küçükahmetoğlu, 2001: 132). Ancak düzeltilmiş de olsa EİT endeksleri, yalnızca belirli bir yıl ya da dönem için ölçüm yapan, statik ölçütlerdir ve bir nevi anlık resmi çeker. Dinamik olmayan yapıları nedeniyle bu endeksler, iki dönem arasında ortaya çıkan uzmanlaşma ve ticaret akımlarındaki değişimlerin kaynağı hakkında tam bilgi verememektedir. Uluslararası ticareti faktör sahipliğinin dışında tanımlayan EİT'in boyutunu ölçmek için kullanılan Grubel-Lloyd denklemi, Aquino, Balassa, Loertscher-Wolter, Greenaway-Milner gibi yazarlar tarafından geliştirilse de söz konusu denklemlerin hiç birinde ticarete katılan ülkelerin büyüklükleri dikkate alınmadığı için Nilsson, Grubel-Lloyd endeksinden türeyen EİT düzeyini ticarete konu olan mal sayısına bölerek küçük ülke-büyük ülke farkını ortadan kaldırmaya çalışmıştır (Yılmaz Erkök, 2016: 254-257).

Geleneksel ticaret yaklaşımında ihmal edilen taşıma masraflarının gerçek dünyada önemli bir maliyet kalemi olduğu bilinmektedir. Yani 'uzaklık' ticaret için hesap edilmesi gereken önemli bir parametredir. Ancak Lancaster asıl konu edilmesi gereken şeyin fiziksel mesafe değil, 'psikolojik' mesafe olduğunu bunun da tüketicilerin aklında olan mal ile mevcut mal arasındaki farktan kaynaklandığını söylemiştir. Yatay farklılaştırma bu mesafeyi ortadan kaldıracaktır. P. Krugman'a (1979) göre de sağlayacağı ürün çeşitliliğiyle faydayı⁸ artıracak olan yatay farklılaştırılma sayesinde simetrik ülkelerde bile dış ticaret olacaktır. Çeşitlilikle birlikte fayda fonksiyonuna pozitif katkısı olan bir diğer değişken olan reel gelirdeki artışlar, yeni mallara olan talebi artırırken, üretimde bir tür 'ürün döngüsü' oluşturmaktadır. Yeni mallar, taleple birlikte hızlı üretim artışları yaşarlarken, eskilerin üretimleri gerileyip durma noktasına gelir. Yeni ürünler, çoğunlukla güvenilir geliri olan, yeni malları tüketme eğilimindeki metropollerde yaşayanlar için geliştirilir. Bu mallar daha sonra *gösteriş tüketimi*⁹ etkisiyle diğer yerlerde satışa çıkar. Ülkeler genellikle iç pazarda yüksek talebe sahip oldukları ürünlerin ihraççısı olmaktadır. Bunun sebebi de ölçeğin artan getirisinden faydalanmaktır. Pomfret, EİT'in farklı bir tür ticaret biçimi gibi ele alınmasını sağlayacak anlamlı bir açıklayıcılığı olmadığını söylese de EİT'te öne çıkarılan değişkenlerin ürün çeşitlemesi ve ölçek ekonomileri olduğu görülmektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 252-276).

Endüstri düzeyinde verileri kullanarak yapılan geleneksel ticaret teorilerinin sınanmasının sorunlu olduğunu, çünkü donatım farklarına dayanan uzmanlaşmanın yakın zamana kadar çoğunlukla araştırmacıdan gizlenen bir düzeyde gerçekleştiğini savunan Schott (2004: 648-650), uluslararası ticaret örüntülerinin yeni ticaret teorilerinde, aksak rekabet, verimlilik farklılıkları ve tüketicilerin çeşitliliğe olan 'sevgisi' tarafından yönlendirildiğini söylemektedir. Bununla birlikte, ona göre bu modellere benzer ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için oluşturulduğundan gelişmiş ve GOÜ'lerin üretimleri arasındaki birim değer farklılıklarının açıklanamıyor olması sebebiyle reddedilmemelidir. Bu sebeple saf ticaret teorisiyle EİT'i bütünleştirme amacı güden çalışmalar başarılı olamayacaktır. Çünkü geleneksel anlayışta, uluslararası bir

$${}^7 C_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i) + \sum_i^n |X_i - M_i|} \cdot 100$$

⁸ Yeni ticaret kuramlarının çoğunda tüketicilerin CES tipi fayda fonksiyonuna sahip olduğu varsayılmaktadır.

⁹ Veblen'in (1899) ortaya koymuş olduğu bu kavram hem bir toplum içindeki düşük gelirli kesimlerin hem de dünyadaki düşük gelir grubundaki ülkelerin, statülerini farklı göstermek amacıyla gelirlerinin ötesinde gerçekleştirdikleri tüketimi açıklayabilmektedir.

ortamdaki tam rekabet varsayımı geçerli olduğundan, kusurlu rekabeti içeren her şey anormal, hatta patolojik bir durum olarak kabul edilecektir (Lancaster, 1980: 152).

Standart Heckscher-Ohlin modelinde, uzmanlaşma sayesinde gelişmiş ülkelerdeki işçiler, GOÜ'lerdeki işçilerle ücret arbitrajı sebebiyle ortaya çıkacak olan doğrudan rekabete karşı korunmaktadır. Gelişmiş ülkelerin faktör donatımı farklarını, GOÜ'lerden çıkan ürünlere farklılık ya da kalite eklemek için kullandığını belirten Schott (2004: 674-677), uluslararası uzmanlaşmanın kapsamını ölçmenin, küreselleşmenin geçmiş ve gelecekteki etkilerini anlamak için önemli olduğunu söylemektedir. Ona göre gelecekteki modeller, ürün ithalatıyla birlikte gelişen talep zenginliğini ve ayrıca faktör donanımları, faktör girdi yoğunlukları ve ürün fiyatları arasındaki önemli ilişkiyi yakalamalıdır. Bu modeller, uluslararası ekonomi ve endüstriyel organizasyonun kesiştiği noktada yer alacaktır. Aslında gelişmiş ülkelerin büyük şirketlerinin transfer fiyatlandırmaları nedeniyle uzmanlaşma, farklı ülkelerin ürünleri arasında değil, kendi içinde daha güçlü görünebilir. Ancak ne yazık ki, mevcut veri setleri ile transfer fiyatlandırmasının modellere katılması mümkün olmamaktadır.

Ülke, mal ve piyasa yapısına göre değişiklik gösteren EİT'in öne çıkan bir başka özelliği *çok uluslu şirketler* (ÇUŞ) olmuştur. Bu tür şirketler, uluslararası olmaları bir yana, birleşerek büyümeleri sayesinde kapitalizm için hayati bir rol oynamaktadır. Emperyalizm kuramına iktisatçı olmamasına rağmen büyük katkıları olan Lenin, (2006: 21-22)'in 19. yy sonundaki tekelci eğilimlerin sermaye için sağlamış olduğu faydaları şu şekilde sıralamıştır:

"Her sanayi dalında büyük işletme yoktur; öte yandan, en yüksek gelişme düzeyine ulaşmış kapitalizmin çok önemli bir özelliği, birleşmedir, yani sanayinin çeşitli kollarının tek bir işletme içinde toplaşmasıdır. Bu sanayi kolları, bazen hammaddelerin birbirini izleyen işlenme evrelerini [dikey bütünleşme] oluşturur (demir cevherinin pik demir haline getirilmesi, onunla da türlü çelik maddeler yapılması gibi), bazen biri ötekinin yanında yardımcı bir rol [yatay bütünleşme] oynar (artıklardan yararlanılması ya da yan ürünlerin kullanılması; ambalaj malzemesi vb.). Birleşme, ...fırsat farklılıklarını ortadan kaldırır, bunun bir sonucu olarak da birleşmiş işletmelere daha güvenilir bir kâr oranı sağlar. İkinci olarak, birleşme, ticareti tasfiye etmektedir. Üçüncü olarak, teknik yetkinleşme, sonuç olarak da 'basit' yani birleşmemiş işletmelere oranla daha fazla kâr elde etme olanağı sağlar. Dördüncüsü, hammadde fiyatlarındaki düşüşün mamul madde fiyatlarındaki düşüşten geri kaldığı büyük bir çöküntü (işlerin durması, bunalım) sırasında, onları, rekabet savaşımında, 'basit' işletmelere göre daha kuvvetli kılarak, 'basit' işletmeler karşısında büyük işletmelerin durumunu pekiştirir."

Görüldüğü gibi tekelci hareketler ve şirket birleşmeleri modern kapitalizmin her zaman yakıcı bir gerçeği olmuştur. Ancak Dowd'a (2020: 202-203) göre, şimdiye kadarki şirket birleşmelerinin 'en gösterişlisi' 1960'larda gerçekleşmiştir. Ona göre teknoloji, şüphesiz dev şirketlerin doğuşundaki kilit faktörlerden biridir ancak kapitalist süreçte ne teknoloji ne de başka bir unsur 'tek başına' belirleyici olamaz. ÇUŞ'lar açısından kritik olan unsur, "tamamıyla entegre olan dünya ekonomisinin, tarihin akışı içinde ivme kazanan evrimidir." 1960'larda başlayan sermayenin 'özgür' hareketi kısa zamanda inanılmaz bir hıza kavuşmuştur. ABD merkezli 4-5 bin arasında ÇUŞ'un 1972 itibarıyla 23 binden fazla yan kuruluşu olmuştur ve bunların en büyük 157'si ülkenin yurtdışı yatırımlarındaki toplam varlıkların yüzde 75'ini oluşturmaktadır. Tabii bu tekelleşme eğilimleri birbiriyle aynı sonuçları veren periyodik eylemler olarak

görülmemelidir. Her hareketin kendine özgü karakterleri vardır. Sermayenin son 50 yıldaki dönüşümüne çalışma boyunca yeri geldikçe tekrar tekrar döneceğiz ancak şimdi ÇUŞ'ların yapısını ve EİT ile olan ilişkisini biraz daha yakından inceleyelim.

Marksistler'in ÇUŞ'ları "çağdaş emperyalizmin sömürü aracı" olarak gördüğünü söyleyen Kazgan, (2000: 281), ÇUŞ'lara "teknolojik bilgi aktaran kuruluşlar" olarak bakan H. Johnson'ın görüşlerini şu şekilde aktarmıştır:

"Batı ülkelerinin yaptığı devletten devlete yardımların yetersizliği ve gerekli kalkınma dürtüsünü sağlayamaması, 1960'lardan sonra (tavizli ticaret anlaşmaları yanında), ÇUŞ'a öncelik kazandırmıştır. Ancak, kalkınma için dolaysız özel yatırımlara güvenmek, üretim dalları arasında eşitsiz gelişme yaratmak demektir; çünkü ÇUŞ, teknoloji -yoğun veya mal farklılaştırılması olan alanlarda ya da hammadde çıkarılması ve pazarlamasında yoğunlaşırlar. Bu şirketlerin diğer ülkelerde yan dallar kurma nedeni, kalkınma konusundaki birtakım politik düşünceleri gerçekleştirmek değil, yöneticileri ve hisse senedi sahiplerine kar sağlamaktır. ÇUŞ'un kârının kaynağı sahip olduğu bilgidir; fakat, bu bilgiyi ne yaymakta ne GOÜ'lerin yerel koşullarına uydurmakta çıkarı vardır. Böyle olsa da ÇUŞ yine de kalkınmaya iki yoldan çok önemli katkı yapabilir: Birincisi, sağladığı eğitim olanaklarıdır; üretimde kullandığı yerli işgücünü eğitmek hem kendi ürününü kullananlara hem kendi kullandığı girdileri üretenlere 'verimli bilgi yaymak' yoluyla gerçekleşir. İkincisi, ödediği vergilerden doğar; ödediği vergiler, üretim kesimleri arasında yol açtığı eşitsiz gelişmeyi gidermeyi sağlar."

Kapitalist gelişme sürecinde sermayenin genişleme yerine derinleşme yolunu seçtiğini, emeğin yerine sermayenin ikame edildiği bir gelişme yolu izlendiğini, ülkeler arasındaki eşitsizliği yaratan asıl şeyin üretim teknolojisi değil şirket organizasyonu olduğunu söyleyen Hymer'e (1982: 126-130) göre, ÇUŞ'ların eğitimli işgücü gereksinimleri son derece azdır, bu da konakladıkları ülkedeki eğitimli iş gücünü göç etme seçeneğine zorlar. Konak ülkelerin beşerî sermaye kaybı anlamına gelen bu durum kalkınmayı engelleyeceği için devletler, ÇUŞ'lara yaslanmaktansa kamu destekli çözüm yolları aramalıdır. Ayrıca ÇUŞ'lar kurmuş oldukları sistemi her yerde işletebilecekleri için işgücünün yapısını değiştirmektense çıkarlarına göre göç etmeyi yeğler. Yani gerekli gördükleri takdirde kendileri de kolaylıkla göç edebilirler. Bu sebeple dış sermayeye dayanan büyüme hamlelerinde her zaman son derece ihtiyatlı davranmak gerekmektedir.

Manchester Okulu ya da "avamlaştırılmış klasik öğretisi", ismini serbest dış ticaret hareketinin kaynağı olan şehirden almıştır. Serbest ticaret savunusunun hegemon güç tarafından hangi aşamalarda yapıldığından yukarıda bahsetmiştik. O dönemki üstün güç, üretimin bayraktarlığını yapan İngiltere'nin elindeydi ve serbest dış ticaret hareketinin de kaynağını sanayi devriminin sembol şehri olan Manchester'da bulması bir rastlantı olarak görülmemelidir. Başlıca öğeleri serbest sermaye hareketleri ve serbest ticaret olan ve 1980'li yıllarla birlikte gündeme getirilen küreselleşme sloganları; "Manchester öğretisinin 21. yüzyıldaki yeni ifadesidir. ÇUŞ'ların egemenlik alanı genişlerken, özellikle GOÜ'lerde, devletlerin piyasa ekonomisi ve ÇUŞ karşısında egemenlik alanı giderek daralmakta; yabancı sermaye aleyhine yerli sermaye lehine ayrımcılık aradan kalkmaktadır. Dünya ekonomisinin egemenleri artık bu dev çaplı ÇUŞ olmak yolundadır." (Kazgan, 2000: 113).

İşte yine rastlantıya yer bırakmayacak şekilde küreselleşme hareketi de teorik desteğini, mevcut egemenin gücünün kaynağını aldığı, tüm dünyada finans alanına

yön veren kuruluşların bulunduğu şehirden almıştır. *Washington Mutabakatı*'yla küresel refah için "büyüme politikası bir dizi standart uygulamaya indirildi: ticareti serbestleştir, bütçe açığını yok et ve devlet harcamalarını azalt; mali piyasaları serbestleştir ve kaynakların dağılımında özel girişimin ve piyasaların rolünü güçlendir." (Yeldan, 2011: 4). Küreselleşme yaklaşımında da tıpkı Manchester Okulu'nda olduğu gibi ÇUŞ'lara ayrıcalıklı bir rol tanınmıştır. Piyasalardaki serbestleşmenin, siyasal uyumla birlikte ekonomik uyumu da sağlayarak ulus-devletlerin ekonomideki etkinliğini ortadan kaldırarak dünyanın tek bir piyasa olarak barış içinde yaşayacağı inancını taşımaktadır (Kazgan, 2000: 172).

Yukarıda görüldüğü gibi dış ticareti tekelci rekabete dayalı olarak açıklamaya çalışan iktisatçılara göre bu EİT'in faydaları saymakla bitmemektedir. Ancak bu yazarların büyük şirketlerin değişen yapısı ve geldikleri konumla ilgilenmedikleri de açıktır. Şimdi, bu problemleri gördüğümüz durumla birlikte EİT ile ilgili diğer fikirlerimizi çalışmanın sonunda söyleyeceğimizi belirterek bir başka yaklaşımı incelemeye geçelim.

3. Ürün İçi Ticaret ve Ulus Üstü Şirketler

Uluslararası ticareti açıklamak için geliştirilen bir başka yaklaşım ise *Ürün İçi Ticaret* (ÜİT) olmuştur. Tıpkı EİT gibi ÜİT de piyasaların kusursuz rekabeti varsayımını kabul etmemektedir. Homojen veya farklılaştırılmış mal kavramları yerini *parçalanmış mal* kavramına bırakırken, EİT'te anahtar rol üstlenen ürün farklılaştırma, yerini *ürün geliştirme* faaliyetine bırakmıştır. Yani artık dış ticaret, sonul malların değiş tokuşu olmaktan çıkıp aynı ürüne ilişkin parçalarının ticaretine dönüşmüştür. ÜİT'te bir ülkedeki üretim ara malların yurt içinden temin edildiği bir biçimde yapılıyorsa *dikey bütünleşme* adını almaktadır. Yerli organizasyon yurt içindeki üretimini, ara malların teminini yurt dışında kendisi üreterek sağlıyorsa buna *dış yatırım*, yurt dışında başkasına ürettirerek sağlıyorsa da *dışarıda üretim* yapıyor demektir (Yılmaz Erkök, 2016: 301-302).

Grubel ve Lloyd'un (1975) çalışmaları sayesinde, uluslararası ticaretin büyük bir bölümünün EİT şeklindeki mal akışlarından oluştuğunu gösteren çok sayıda ampirik gözlem yapılmıştır. Bu gözlemler, iki gerçeğin daha şekillendirilmesine olanak sağlamıştır. Birincisi, bu yeni durumun bilinmesiyle EİT'e verilen önemin zamanla artmıştır, ikincisi ise özellikle benzer gelişmişlik düzeyi ve karşılaştırılabilir faktör donanımlarına sahip ülkeler arasında EİT daha yoğun olmuştur. Takip eden süreçte yaşanan teknolojik ilerleme, yerel serbestleşme ve uluslararası temaslardaki artış, uluslararası üretimin parçalanmasını teşvik edecek olan *hizmet bağlantıları*¹⁰ fiyatlarının düşüşüne neden olmuştur (R. Jones vd., 2005: 306).

Parçalanma terimi, önceden entegre edilmiş bir üretim sürecinin iki veya daha fazla bileşene veya 'parçalara bölünmesine' atıfta bulunmaktadır. Bu tür bir parçalanma, ancak hizmet sektöründeki faaliyetlerden yararlanılarak mümkün olmaktadır. Parçalanma terimi yıkımı akla getiriyorsa, bu Schumpeter'ci gelenekteki

¹⁰ Bu bağlantılar, ulaştırma ve iletişim hizmetlerinin dışında, sigorta, finans ve bankacılık hizmetlerinin de tamamını kapsamaktadır. Tüm bu hizmetlerin tek bir firma tarafından sıralı şekilde yapılması yerine, yayılmış şekilde, eşgüdümlü şekilde yürütülmesi ağ ekonomilerine olanak sağlamaktadır.

'yaratıcı yıkım'¹¹ kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çünkü entegre bir süreci ayrı üretim aşamalarına bölmek, uzmanlaşmadan elde edilen kazanımlardan yararlanmak için yeni olanaklar açacaktır. Bu tür bir parçalanmanın ilk olarak ulusal veya bölgesel bazda gerçekleşmesi muhtemel olsa da uluslararası koordinasyon maliyetlerindeki önemli düşüşler sayesinde, üreticiler küresel üretim ağları tasarlarlarken ülkeler arasındaki teknoloji ve faktör fiyatlarındaki farklılıklardan yararlanma fırsatı bulmaktadır (Jones vd., 2001: 1).

Parçalara ayırma (fragmentation) faaliyetinin uluslararası ticarete yaklaşımı büyük ölçüde değiştirdiğini savunan R. Jones ve H. Kierzkowski'ye göre (2004: 2-3), küresel ekonomi tek bir çekirdekten ya da birkaç merkez ve çevreden oluşmamaktadır. Tersine, dünya ekonomisi, yalnızca tek tek bölgeleri değil tüm dünyayı kapsayan, eşit olarak dağılmamış olsa da giderek artan bir şekilde iç içe geçmiş bir endüstriyel yapı haline gelmektedir. Çalışmalara göre son yıllarda küresel mamül mal ticaretinin yaklaşık %30'unun parça ve aksam/bileşen ticareti şeklini aldığı tahmin edilmektedir ve bu oran giderek artmaktadır.

Gelişmiş ülkeler arasındaki alışverişi destekleyen EİT'in aksine, ÜİT'teki dış kaynak kullanımı, GOÜ'lerin en azından bir kısmı için daha iyi imkânlar sunmaktadır. Büyük ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen ÜİT'in 1980'lerden itibaren hızla büyüdüğünü gösteren çalışmalar yapılmıştır. Bugün de büyük uluslararası firmaların uluslararası ticaretteki rolü sıklıkla "vurgulanmakta ve hatta abartılmaktadır". Ancak, küreselleşme, "rekabet şartlarını eşitledikçe" ve serbestleşme hareketleri, piyasalara giriş engellerini yiktıkça, büyük firmaların öne çıkarılan avantajı azalmıştır. Bu sayede parça ve bileşen ticareti Asya'nın çarpıcı bir özelliği, seçici karakteri olmuştur. Teknolojik ofis gereçleri ve telekomünikasyon ekipmanları bileşenlerinin ihracatı, 1990'ların sonlarında bölgenin toplam parça ve bileşen ihracatının yarısından biraz fazlasını oluşturmuştur. Asya'nın küresel parça ve bileşen ihracatı 1984–1996 arasında beş kattan fazla artarken, tüm malların ihracatı yaklaşık 3 kat artmıştır (R. Jones vd., 2005: 307-308).

Üretimin daha basit bloklara bölünmesinin önemli bir sonucu, bu tür bloklardan bazılarını devralarak ve başka firmalar için üretim yapacak yeni firmaların ortaya çıkabilmesidir. Böylece daha fazla ölçek ekonomisi yaratılacak ve bloklar için talep, firmaların hepsinin aynı süreçleri ayrı ayrı gerçekleştirmesi durumunda olacağından daha istikrarlı olacaktır. Uluslararası hizmet bağlantılarının fiyatları düştükçe, potansiyel uluslararası tedarikçiler ve yasal sistemler hakkındaki bilgiler yaygınlaştıkça, farklı üretim bloklarını aynı çatı altında birleştirme ihtiyacı duyan büyük uluslararası firmaların sistematik olarak azalması beklenmektedir (Jones vd., 2001: 7).

Parçalara ayırma ve dış kaynak kullanımı sadece uluslararası olmak zorunda değildir. Bir ülke ekonomisinin kendi içinde de ortaya çıkabilirler. Maliyet düşürme fırsatları hakkındaki bilgiye sahip olmak, hizmet bağlantılarının daha düşük maliyetlerle sağlanması ve yerel hukuk sisteminin daha iyi korunması, yerel parçalanmayı ve dış kaynak kullanımını öncelikli olarak teşvik etme eğilimindedir. Bununla birlikte, hizmet sektöründeki kuralsızlaştırmalar ve uluslararası hukuk sistemlerinin birleştirilmesiyle birlikte dünya çapındaki üretim kapasitelerine ilişkin artan farkındalık, hizmet ticaretindeki

¹¹ Schumpeter (1942), yeniliğin eski teknolojileri 'yikan' bir süreç olduğunu, her bir yeni faaliyetin yeni üretim ve yönetim teknikleri yarattığı için kendinden önceki biçimde ortaya çıkan tekeli ortadan kaldıracığını savunmaktadır.

serbestleştirilme ve teknolojik ilerlemeler, bir bütün olarak uluslararası parçalanmaya ve dış kaynak kullanımına yol açmaktadır (Kierzkowski ve Chen, 2010: 59).

Uluslararası dış kaynak kullanımı küreselleşmenin bir simgesi haline gelmiştir. Veriler, parça ve bileşen ticaretindeki büyük artışı açıkça göstermektedir. Bazı araştırmacıların çağdaş ekonominin temel bir özelliği olarak gördüğü EİT'in genişlemesini geride bırakmaktadır ve ticaret akımları küresel ekonomide 'dağılmanın yığılmadan daha yaygın olduğunu' göstermektedir (R. Jones vd., 2005: 316). Parçalara ayırmanın küresel düzeyde bir yığılmayı teşvik edebileceğini savunmak, bir dizi endüstriyel sektörde ekonomik büyümenin, teknik ilerlemenin, bağlantılı hizmet faaliyetlerindeki artan getirilerin ve deregülasyon çabalarının tamamının, üretim süreçlerinin hem yerel hem de uluslararası düzeyde parçalanmasını teşvik etme amacıyla bir araya geldiğini varsaymakla mümkün olabilir. Oysa *dikey parçalanmanın yatay yönleri* olarak adlandırılan bu süreç parçalara ayrılma ile karşılıklı olarak birbirlerini beslemektedir. Örneğin bir bölgeye yığılan bilgisayar üretiminin bir bloğunu oluşturan çip üretimi başka bir bölgede gerçekleşen küçük ev aletleri üretiminin de işine yarayacaktır (R. Jones ve Kierzkowski, 2004: 10). Yani üretimin uluslararası parçalara ayrılmasına odaklanmak, ticaret modellerinde coğrafyanın rolüyle ilgilenen yaklaşımlarla da uyum içerisindedir. Aslında üretimin uluslararası düzeyde parçalanması da coğrafya ile ilgilidir ama buradaki temel önerme, bir firmayı tanımlayan coğrafi parametrelerin sabit olmadığı ve 'boyutsuz bir ülkede boyutsuz bir noktaya' indirildiğidir. Teknolojik gelişmeler ister yurtiçinde ister yurtdışında olsun, farklı bölgeleri ayıran mesafeleri kısaltmaktadır. Mesafenin ortadan kalkmasıyla birlikte, üretim süreçlerinin modellenmesi ve düzenlenmesi için kullanılan coğrafi kapsam da genişlemektedir. Ekonomik faaliyetin uluslararası düzeyde parçalanması, küreselleşmeyle ilişkili bir olgudur ve bu tür eğilimlerin gelir dağılımı üzerindeki muhtemel bozucu etkilerine dair korkular, özellikle gelişmiş ülkelerde yüksek perdeden dile getirilmiştir (Jones vd., 2001: 5).

Parçalara ayrılma, her üretim bloğu için daha iyi bir 'uyum' sağlamaktadır. Ancak burada da ortaya ulaşımın yanı sıra finans, koordinasyon, iletişim gibi ekstra maliyetler çıkmaktadır. Jones ve Kierzkowski (2004: 16-17), artan getirilerin ve azalan maliyetlerin güçlü olanlarının, yine hizmet bağlantıları faaliyetleri içerisinden bulunacağını iddia etmektedirler. Bununla birlikte "Firmalar kendi içlerinde veya piyasadaki diğer kollarıyla mı parçalanma faaliyetini gerçekleştirecek? Parçalanma sürecine küçük firmaları uzaklaştıran uluslararası büyük firmalar mı hâkim olacak?" gibi meşru ve zor konulardaki sessizliklerin, yerleşik 'karşılaştırmalı üstünlükler' anlayışından kaynaklandığını söylemektedirler. Oysa uluslararası parçalanma, ülkeler arasında üretim kalıplarının yeniden düzenlenmesiyle sonuçlanacaktır. Yukarıdaki olasılıklar da teknoloji ve maliyetler üzerinde Heckscher-Ohlin unsurları da içeren Ricardocu bir vurguyu yansıtmaktadır. Aslında ticarete konu olan kalemlerin sayısı arttıkça karşılaştırmalı üstünlüğe göre uzmanlaşma olanakları da artarak daha yüksek uluslararası rekabet düzeyine ulaşılacaktır. Sonul mal ticareti yerine parça ticaretinin yapılması, ticarete konu olan mal sayısını artırarak, bir malda karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmayan ülkelerin bile ticarete katılımını sağlayarak dış ticareti yaygınlaştıracaktır (Jones vd., 2001: 2-3).

Smith (1776), ölçek arttıkça her işçinin belirli bir işte uzmanlaşabileceği iş bölümü kavramını vurgulamıştı. Pazarın kapsamı, yani üretim ölçeği, iş bölümünün erişeceği

düzeyi belirleyecek ana faktörlerdendir. Bu fikir, tabii ki düşük seviyelerdeki çıktının tek bir üretim bloğunda birleştirilmiş şekilde üretilmekte olduğu düşünülerek genelleştirilmiştir. Artık üretim, her biri ayrı bir yerde sürdürülen iki veya daha fazla üretim bloğuna dikey olarak bölünebilmektedir. Böyle bir parçalanmanın çekiciliği, bir parçaya daha uygun becerideki emeği içeren bir bölge (veya ülke) o parçayı üretirken, diğer parçanın da nispeten daha üretken emek tarafından başka bir yerde üretiliyor olmasıdır. Bu avantaj emeğin farklı göreceli üretkenliklerine ilişkin Ricardocu görüşe de son derece uygundur. Alternatif olarak, farklı parçaların farklı oranlarda girdi gerektirmesi ve nispi faktör arzları ve fiyatlarının bölgeden bölgeye farklılık göstermesi durumunun ortaya çıktığını düşünelim. O zaman üretimi emek-yoğun olan parçanın emek yönünden avantajlı donatıma sahip bölgede üretildiğini ve daha fazla sermaye gereksinimi olan üretim bloğunun da sermaye-yoğun bölgede yer aldığını düşünmek mümkündür. Bu akıl yürütme de ticaretin temeli için Heckscher-Ohlin çizgilerinin takip edilmesine izin vermektedir (Jones vd., 2005: 311).

Üretim sürecinin yeni organizasyonu, internet, modern uluslararası bankacılık ve giderek daha verimli hale gelen ulaşım, ülkeler arasındaki mesafeyi daraltırken, ulusal sınırların giderek daha geçirgen hale gelmesiyle birlikte daha incelikli bir iş bölümü kurulmaktadır. Uluslararası ticaret istatistikleri, ticaretin nihai mallar şeklinde gerçekleştiği dünya için tasarlanmıştır ve cari hesap açıkları/fazlaları ancak zamanlar arası ticareti yansıtmaktadır. Oysa halihazırda üretilen mal ve hizmetler, finansal taleplerle çok çabuk şekilde değiştirilebilmektedir. Ara mal ticaretinin, sonul mal ticaretinden daha önemli olduğu bir çağda yaşamaktayız. Günümüzde, uzun mesafelerde bile, nihai mallardan ziyade üreticisi sıklıkla değişebilen parça ve bileşenlerin ticareti ön plana çıkmış olduğundan, hangi malın hangi pazarlar için ve ne kadar üretileceğine ilişkin kararlar, nerede ve ne derece uzmanlaşmayla üretileceğine ilişkin kararlarla birleştirilmelidir. Bu yeni dünyada, uluslararası ticaret akışlarını ve ticaret açıklarını hesaplamak için uygun olan yerli katma değer kavramı da yeniden ortaya çıkmaktadır. İstatistiksel raporlama sistemleri yeni dünyaya ayak uydururken, 'Made in X' ifadesinin gerçeğe daha uygun olan 'Made in X, Y ve Z' ifadesiyle değiştirilmesi, ya da daha iyisi, 'tamamen ortadan kalkması' gerekmektedir (Kierzkowski ve Chen, 2010: 58).

Özetle, sigorta, bankacılık, ulaşım ve koordinasyon gibi diğer hizmetlerin analiziyle, tekelci rekabet veya oligopolistik bir çerçeveye dayandırılabilir olan ÜİT'te artık uluslararası üretim büyük bir firmanın çatısı altında örgütlenmek zorunda değildir. ÜİT artık küçük işletmelere rekabet şansı vererek büyük firmaların önemini azaltmıştır. Bu mevcut durumda 'karşılaştırmalı üstünlük' sürekli olarak bir yerden başka bir yere kayabildiği için uluslararası firmalar çok küçük maliyet farklılıklarını bile tespit etmek için büyük çaba vermektedir. Hizmet bağlantıları ölçek ekonomileri yaratmasının yanında, düşük marjinal maliyetleriyle kurulum masrafları veya sabit giderlerde de büyük avantajlar sağlayarak parçalara ayrılmayı desteklemektedir. Tüm bunların yanında gelişmiş ülkelerdeki ücretlerin düşmesinde ürün içi ticaretin etkisi sanılanın altındadır (Jones vd., 2005: 307-308).

Artık sonul malların ikincil bir rol oynadığı günümüzün uluslararası ticaret ortamında asıl 'yönetilmesi' gereken şey değer zincirleridir. İki farklı değer zincirinden bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki olan *üretimci yönetimli değer zincirlerinde* uluslararası imalat yapanlar *ileri-geri bağlantıları* içerecek biçimde üretim ağlarının

birlikte çalışmasını sağlamada önemli rol oynarlar. Bu biçim özellikle yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretim süreçlerini yönetmektedir. Bir diğer yapı olan *alıcı yönetimli değer zincirlerinde* ise genellikle GOÜ'lerde, büyük perakendecilerin markalarını pazarlayarak ve fason üretim yaptırarak bir üretim ağı kurmasından söz edilmektedir. Bu üretim ağları genellikle emek-yoğun şekilde imâlatı gerçekleşen tüketim mallarına yöneliktir (Yılmaz Erkök, 2016: 304). Bu çok taraflı değer zincirleri yine çok taraflı *Ulus Üstü Şirketler (UÜŞ)* tarafından yönetilmektedir. Geçtiğimiz alt başlıkta incelediğimi ÇUŞ'lar, günümüzdeki UÜŞ'lerin atası sayılabilirler. ÇUŞ ile UÜŞ arasında çok sayıda benzerlik olsa da farkların öneminin daha büyük olduğunu söyleyen Dowd'a (2020: 203) göre denilebilir ki: "ÇUŞ'lar kabaca 1960-1975 arasında kendi ülkelerinin en güçlü şirketleriyken, UÜŞ'ler 1990'larla birlikte 'dünyayı yönetir' hale gelmişlerdir." Her ikisinin de benzer formlar olmasının yanında hâkim oldukları dönemler arasındaki altı çizilmesi gereken önemli farklılıklar şunlardır: ÇUŞ'lardan daha büyük olan bugünün dev şirketlerinin çoğunluğu UÜŞ'dir, devlet hâlâ "amir" konumunda olsa da toplumsal refaha değil "UÜŞ'lerin ve finans dünyasının emrine amadedir", küresel ekonomi çok daha ciddi ölçüde entegre ve eskisine göre finans dünyasına tabidir, "tüketimcilik" tüm dünyada daha yaygın ve çok tehlikeli bir şekilde borç birikimine dayalıdır, "tekelci kapitalizmin motor yağı" olarak görülen medya gücü ÇUŞ'ların hâkim olduğu dönemdekini önemsiz kılacak boyutlara ulaşmıştır.

Kapitalist dönemin başında Britanya'da devletin yerine getirmesi gereken, içeride barış içinde işlerin sürmesini sağlamak ve dışarda barış yoluyla olmasa da egemenliği sürdürmek şeklinde iki ana görevi vardı. I. Dünya Savaşı'ndan önce, önde gelen tüm kapitalist ülkeler bu görevleri gözetmiştir. Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra devlet, tamamen farklı bir işlev kazanmıştır. *Sosyal devlet* anlayışıyla uygulanan ekonomik istikrarı sürdürecektir aktif para/maliye politikaları ve kapitalizmin erken çağlarındaki 'keskinlikleri' törpüleyecek 'sosyal programlar' sayesinde gelir dağılımı, tüketimciliğin önünü açacak şekilde değişmiştir. Tekelci şirketler, ÇUŞ ve UÜŞ'lardan oluşan yapı evrimsel basit mesele olarak görülmemelidir. Gücün bu evreye ulaşmasının sebebi, "şirketlerin karşı saldırısı" ile sistemin sermayeyi sosyal devlet dönemindeki örgütlü işgücüne ve "refah devletine" karşı 'sigortalamış' olmasıdır. Sonuçta kapitalizmin varoluşu, önceki iki evreye kıyasla, çok daha yoğun bir şekilde küresel gelişmelere bağımlı haldedir ve bu gelişmeler de üretimden daha fazla finansın kontrolüne girmiştir. Yani finansallaşmayı ve devletin ekonomideki rolünü sürekli vurgulamaksızın küreselleşmeyi tartışmak imkansızdır. Kapitalizmin günümüzdeki durumu "her zamankinden daha kapitalist eğilimleri, içte ve dışta daima daha çok genişleme talebi ve imkânı bulan bir kapitalizm formunu, önde gelen ülkelerde yükselmiş bir sömürüye ve diğer ülkelerde ilk Sanayi Devrimi'ndekine benzer çalışma koşullarına dönüşü ve bir de sermayenin –hem devlet hem de insanlar üzerinde– daha sıkı hâkimiyetini sergiler." Yani, çağın baskın düşüncesi, Marx'ın kapitalizm çözümlemesi yaptığı döneme kıyasla çok daha fazla 'egemen sınıfın düşüncesi' haline gelmiştir (Dowd, 2020: 235-236).

EİT'e benzer şekilde ÜİT'i açıklamaya çalışan yazarlar da ticaretin şirketlerle ilişkisine dair pek fazla söz etmeden sadece faydalarından bahsetmişlerdir. Çalışma sonunda bu ilişkiye dair fikirlerimizle birlikte, ÜİT yaklaşımında eksik ve hatalı bulduğumuz unsurları da tartışacağımızı belirterek, şimdi bir sonraki başlığımıza geçelim.

4. Uluslararası Ticarete Farklı Yaklaşımlar

Bir model sunmaktan ziyade dış ticaretin geleneksel modellerde öne sürülenden farklı işleyişini anlamaya çalışan yaklaşımlar olarak görülebilecek EİT ve ÜİT, yine de uluslararası ticaret faaliyetini firma bazlı ele almış olmalarıyla bu alt başlıkta yer alacak modellere ilham kaynağı olduklarını söyleyebiliriz. Bunlardan ilki, uluslararası ticareti firma düzeyinde ele almasının yanında 'coğrafyaya' büyük önem attığı bir *Yeni Ticaret Teorisi* üreten Krugman'ın yaklaşımı olacaktır. Burada yer alan coğrafya, yalnızca fiziki mesafeyi değil, gümrük, kota, ulaşım ve iletişim problemleri gibi malların bir yerden bir yere taşınmasını etkileyen tüm faktörleri içermektedir.

"Krugman'ın modelinin en önemli özelliği, ülkelerin benzer teknoloji, faktör donanımı, maliyet yapıları ve tercihleri olsa bile, hala serbest ticaret yaparak kazanç elde edebileceğini göstermesidir. Bunun temel kaynağı ise, ürün farklılaştırması yapan firmaların, serbest ticaret sonrasında içsel pozitif ölçek ekonomileri ile ortalama maliyetlerini düşürmeleridir. Krugman, serbest ticaret olmadan da benzer kazançların oluşabileceğini belirtmiştir. Buna göre, bir bölgedeki nüfusun diğer bölgeye göç etmesi halinde de tüketim, üretim, maliyet ve ürün çeşitliliği açısından avantajlar ortaya çıkmaktadır. Bunun anlamı, pazarın coğrafya olarak genişlemesi yerine, aynı coğrafyada pazarın derinleşmesidir ki, bu durum, göç hareketlerinin ve şehirlerdeki kümelenmenin sebebinin açıklamaktadır. Krugman, 1979'da geliştirdiği uluslararası ticaret modelini, 1980 yılında, taşıma maliyetlerini ekleyerek ve 1991 yılında ise iktisadi coğrafyanın şekillenmesi açıklayarak genişletmiştir." (Yüksel ve Saridoğan, 2011: 202)

Çoğu araştırma belirli bir bölgede yaşanan yoğunlaşmanın, tedarikçiler ve müşteriler arasındaki ulaşım maliyetlerini azaltmada oynadığı role odaklanmıştır. Bu bakımdan eğer üretim bloklarının uluslararası düzeyde parçalanması, yalnızca bağlantılı hizmetlerin kullanılmasıyla mümkün olursa hizmet faaliyetlerinin artan getirilere sahip olması sebebiyle yığılma derecesinin artacağı düşünülebilir (Jones ve Kierzkowski, 2004: 11-12). Krugman da teorisinde taşıma giderlerinin geleneksel teorilerce ihmal edilen önemini ortaya koymuştur. Ayrıca ekonomik coğrafyayı biçimlendiren süreçlerin uluslararası ticareti de biçimlendirdiğini söyleyerek pazar çapıyla artan getiriler arasındaki etkileşimin yerleşim yerlerini belirlemedeki önemi ortaya çıkarmıştır (Krugman, 1980: 955). Ona göre, geniş pazarların üretimi çekmesi, birikimli olarak pazar çapını genişletmekte ve yoğunlaşmaya, belki de çok sayıda üretim-tüketim dengesine yol açmaktadır. Bir ülkenin ekonomik coğrafyası, taşıma maliyetleri, ölçek ekonomileri ve akışkan olmayan üretim faktörleri tarafından biçimlendirilmektedir. Dışsal tasarrufların yeni biçimi olan bilgi ve öğrenme gibi unsurlar sayesinde maliyetler, bugünkü üretim miktarı artışlarıyla değil, zamana yayılan ve daha çok alana yayılan 'birikimli' üretim artışlarıyla düşecektir. Krugman buna *dinamik artan getiriler* demektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 271-276). S. Nishioka (2006: 3-4) da Heckscher-Ohlin-Vanek teorisini sınıadığı çalışmasında, benzer şekilde üretimin bilgi içeriğini dikkate alarak sermaye-yoğun, emek-yoğun mal ayrımı yerine bilgi-yoğun mal ayrımını koymuştur. Beklenileceği gibi bilgi bolluğu olan ülkeler bilgi-yoğun malların net ihraççısı olacaktır.

Kaynakları firmalar veya endüstriler içinde aktarmak ve uyarlamak, onları bir endüstriden diğerine değiştirmekten daha kolay olduğundan, ülkeler yeterince benzer faktör donanımlarına sahip olduğunda, her iki tarafın da ticaretin serbestleştirilmesinden kazanç sağlama eğiliminde olduğunu ve bunun sonucunda

EİT'in standart duruma göre daha az uyum sorunu oluşturduğu Krugman tarafından ortaya konmuştur (Jones vd., 2001: 1). Ona göre, her koşulda serbest dış ticaretten kazanç elde etmek mümkündür. Çünkü, öncelikle serbest ticaret sayesinde iki ülkenin büyük bir tek pazara dönüşmesiyle, ülkelerde otarşi durumunda üretilecek olandan daha fazla çeşit ürün ortaya çıkacak ve bu iki ülkedeki tüketicilerin de refahını artıracaktır. Ayrıca ülkeler, serbest ticaretle, kendi firmalarına daha büyük bir pazar sunma imkanları ortaya çıkaracaktır. Bu da daha yüksek kapasitede üretim yapmaya imkân vereceğinden ortalama maliyetler düşecektir. Görüldüğü gibi benzer yapıdaki ülkeler arasında da serbest ticaret hem ürün çeşitliliği hem de maliyet avantajı yaratarak ülkelerin refahını artırabilmektedir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 204).

Krugman'ın analizinde öne çıkartmış olduğu üretimin belli bölgelerde öbeklenmesi ülkeler arası eşitsizliklerin kaynaklarından biri olduğu için yoğunlaşma, kalkınma ve büyüme konularıyla birebir ilişkilidir. Geniş pazara olan yakınlık, uzun dönemde mal piyasasında yaşanacak rekabet nedeniyle bu bölgede çalışan işçilerin reel ücretlerinde bir artışa yol açacaktır. Ücret artışları nedeniyle bölgede satın alma gücünün artması üzerine, Krugman'ın iç pazar etkisi dediği süreç işleyecek ve üreticiler dış pazar yerine iç pazara yöneleceklerdir. İşçilerin üretim mallarının üretildiği bölgelerde toplanmaya yatkın olmaları ileri bağlantılar, üreticilerin geniş pazara yatkın yerleri seçmeleri ise geri bağlantılar olarak adlandırılmaktadır. Bu ikisinin birbirlerini gerektirecek şekildeki devrevi hareketi yani ileri-geri bağlantılar, ortaya ekonomik bir 'merkez' çıkaracaktır. Satın alma gücünün ve mal çeşidinin fazla olmasından kaynaklanan 'çekim etkisi' sebebiyle merkezin nüfusu göç yoluyla artacaktır. Bu durumda merkezdeki üretimin bir kısmı çevreye kayacaktır. "Azalan ulaşım masraflarıyla birlikte artan dünya ticaretinin dünyayı kendiliğinden yüksek ücretlerin geçerli olduğu sanayileşmiş kuzeyle düşük ücretli ilksel mal üreten güney olarak böldüğünü, daha sonra güneyin 'kuzeye rağmen' geliştiğini göstermiştir." R. Martin *yeni ekonomik coğrafya modellerinin coğrafyayla uzaktan yakından ilgisi olmadığını*, ve ekonomistler matematiksel modeller yapmak için coğrafi yapıların arkasındaki tarihi ve kurumsal ilişkileri ihmal ettiklerini söylemektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 328-340).

Uluslararası ticareti, firma düzeyinde araştıran bir başka iktisatçı olan M. J. Melitz modelinde, 'homojen olmayan malları üreten homojen firmalara' yer veren Krugman'dan farklı olarak, 'homojen olmayan malları üreten homojen olmayan firmalara' yer vermiştir. Melitz, (2003: 1706-1707) çalışmasında bu *ihracatçı heterojen firmaların*, gümrük tarifesi, ulaşım, reklam ve tanıtım giderleri gibi batık maliyetlerle karşı karşıya olduğunu ve ihracat yapıp yapmama kararının bu maliyetlere bağlı olduğunu söylemiştir. Batık maliyetler, karşılaşılan olumsuz durumlarda piyasadan çekilmeyi zorlaştırdığından piyasaya girmek, piyasada kalmaktan daha maliyetlidir. Bu sebeple sadece yeterli kâr elde edebilecek seviyede 'verimliliği yüksek firmalar' batık maliyetleri göze alıp ihracata başlayabilecektir. Piyasadan çıkan verimliliği düşük firmaların pazar payları ve kârlarının verimliliği yüksek olanlara aktarılması süreci, piyasanın toplam verimliliğini de artıracaktır. Bu 'yeniden tahsis sürecini' engelleyecek veya faktör piyasalarının yapısına müdahale edecek politikalar, ticaretten elde edilecek faydayı geciktirecek veya tamamen ortadan kaldıracaktır (Melitz, 2003: 1716-1719). Görüldüğü gibi Melitz de modelinde serbest ticareti kesin bir biçimde savunmaktadır ancak bunun beklenen sonuçları olan piyasa genişlemesi ve rekabet artışı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir (Çirkin Büyükdeniz ve Göksel, 2022: 351).

Firma düzeyindeki mikro verilere dayanan 'Melitz tipi' denilebilecek modeller, son dönemde yapılan, özellikle de ampirik çalışmaların teorik temellerini oluşturmuşlardır (Çirkin Büyükdeniz ve Göksel, 2022: 326). 1930'lara kadar yalnızca *üretim fonksiyonları* üzerine yoğunlaşan *firma kuramları*, artık üretim öncesi ve sonrası etkinlikleri de ön plana çıkarmaktadır. Yalnızca maliyetleri düşürerek sadece kârı değil, katma değeri de ençoklaştırma amacı güdüldüğünden, üretim organizasyonu içerisinde 'yer seçimi' büyük önem kazanmıştır. Artık kaynak dağılımı salt piyasa tarafından değil, firmalar arası hiyerarşi, tüketici grupları, *ağ ekonomileri* ve hükümetler tarafından da etkilenmektedir.

5. Değerlendirme ve Sonuç

Dünya ekonomisi 20. yy'da mikro temelde Fordizm, makro temelde ise *hiyerarşik kapitalizmle* anlatılabilir ancak son dönemde hiyerarşik kapitalizm yerini *anlaşmalı kapitalizme*¹² bırakmıştır. Hiyerarşik kapitalizmin mirası sayılabilecek üç sonucuya şunlardır: küçük işletmeler de önemli hale gelmiştir, işletmeler arası anlaşmalar yoğunlaşmanın önemini ortaya koymuş ve bu toplulaşmanın yaratacağı dışsallıklar önemli hale gelmiştir, girdilerin içselleşerek firma içinde üretilmesi önemini yitirmiştir.

Dış ticareti Heckscher-Ohlin-Samuelson çizgisinden açıklama gayreti; "Ticaret, ülkelerin faktör donanımına göre mi yapılmaktadır? Faktör fiyatları eşitlenmekte midir? Ticaretten hangi faktör daha karlı çıkmaktadır? Dış ticaretten küçük ülke mi yoksa büyük ülke mi kazançlı çıkmaktadır? Dış ticaret bazı ülkelerin gelişmesine bazılarının gerilemesine yol açabilir mi?" gibi uluslararası ticaret kuramlarını dünyanın değişen koşullarına yabancılaştırarak eskinin devamı görüntüsünü veren sorular ve bunlara verilen benzer yanıtlarla sürdürülmektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 341). Ancak, bu haliyle açıklayıcılıktan çok uzak olan karşılaştırmalı üstünlükler, firmaya ilişkin unsurları da içerecek şekilde revize edilmeye çalışılmıştır. Aksak rekabet koşulları ve ölçeye göre artan getirinin hâkim olduğu düşünülen ekonomide 'klasik karşılaştırmalı üstünlükler' fazla 'ideal' kalmıştır. 'Karşılaştırmayan üstünlükler' anlayışına göre üstünlük artık ilk harekete geçen ülkenin olmaktadır. Bu koşullarda hangi alanların geliştirileceğini belirleyen 'stratejik ticaret politikaları' giderek önem kazanmaktadır (Yılmaz Erkök, 2016: 265). EİT'in ve ÜİT'in yaygınlaştığı dönemde şirketler de oldukça büyük bir mevzi kazanarak ekonomilerdeki etki alanını genişletmiştir. Bu etki alanının genişlemesinde birincil etkenin neoliberal politikalarla sermayeye sağlanan sınırsız alan olduğu çok açıktır. Bu durumu göz ardı eden teorilerin de 'gerçek dünyayı' açıklamaktan çok uzak olacağını söylemek mümkündür. Bahsi geçen yaklaşımlarda artık ülkelerin uluslararası ticaretin ' tarafları' olmaktan çıkıp uluslararası ticaretin 'bileşenleri' haline geldiklerini savunulmaktadır. Bu bir bakıma doğrudur fakat UÜŞ'in kazanmış olduğu pozisyon sayesinde uluslararası ticaret artık bir makroiktisat konusu olmaktan çıkarak 'mikroiktisat' alanında tartışılmaya başlanmıştır. Hatta '*firma problemi*' olarak ele alınarak '*işletme biliminin*' alanına taşınmıştır.

Köymen, (2007: 53), 19. yy dış ticaret teorisinin neoklasik/neoliberaller tarafından bu kez 'daha karmaşık' matematiksel ve geometrik modeller eşliğinde yeniden ısıtılıp gündeme getirildiğini söylemektedir. Aslında teori üzerinden gerçek dünyayı anlamaya çalışan öncüllerinden farklı olarak, dünya ekonomisindeki işleyişin teoriyle

¹²Sermayenin, kendi çıkarını tüm kesimlere ortak kılarak 'dayatmasız' şekilde kabul ettirdiği son biçimidir.

uyumsuzluğunu görüp bunun üzerine gitme çabalarıyla 'tümevarımcı' bir yaklaşım sayılabilecek EİT ve ÜİT, dönüp ana akım ticaret modellerinin varsayımlarını 'aklama çabalarıyla' kendileriyle çelişmektedir. Üstelik bunda çok başarılı da olamamışlardır. Örneğin parçalara ayırma ve hizmet bağlantılarındaki ucuzlama sayesinde küçük firmalara alan açılacağı, bunun sonucunda da rekabet ortamının güçleneceği savunulmaktadır. Oysa günümüzde hemen hemen her sektörde yer alan yüzlerce marka, yalnızca birkaç UÜŞ'in elindedir. Yani aslında uluslararası ticaret, söylenildiği gibi tekeli rekabet piyasalarında değil 'tekeli rekabet görünümü oligopol' piyasalarda sürdürülmektedir. Bu durum sadece ürün farklılaştırmanın çeşitliliği artırarak tüketiciler üzerinde 'görünürde' bir refah artışı sağlamasına neden olmaktadır. Ancak burada da daha fazla karşılaşılan tür, arabaların donanımları, yiyeceklerin içerikleri, giysilerin kumaş yapısı ve hatta ilaçların etken maddesi gibi kaliteyi değiştirerek yapılan dikey farklılaştırma olmaktadır. Bu şartlar altında tüketim fonksiyonları üzerinden GOÜ'lerin refahlarının gelişmişlere yakınsayacaklarını varsaymanın bir parça çarpıtma, daha hafif tabirle yanlışlık içerdiğini söylemek zorundayız. Bu da yine neoliberal sistemin 'süslü paketlerinin' arkada yatan çarpıcı gerçekleri bulandırmaktaki başarısını gösteren bir örnek olarak görülebilir. Ayrıca EİT ve ÜİT serbest ticareti koşulsuz destekleyen yaklaşımlardır. Ancak serbest ticaretin yanında ya da karşısında durmak artık anlamını yitirmiştir. Bu kavramın tartışılmalı hale gelmesinin sebebi ise şirketlerin bugünkü erişmiş oldukları güç seviyesidir. Devletler istihdam yaratamadığı sürece, özellikle de GOÜ'lerde UÜŞ'lere muhtaç hale gelmiştir. Son olarak da bu yaklaşımlardaki ölçeğin artan getirisi varsayımının, en az ölçeğin sabit getirisi varsayımı kadar soyut kaldığını belirtmek gerekmektedir.

Esasında, ticaretin firmalar düzeyinde, üretiminse parçalar düzeyinde ele alındığı 'en gelişmiş' form olan ÜİT, girdi-çıkı analizini yapmaya çok müsait bir alandır. Girdi-çıkı tablolarıyla yapılacak analizlerin, bu çalışmanın da temel yaklaşımına uygun olarak ülke farklılıklarına ışık tutması da çok muhtemeldir. Ancak gerek veri edinme ve işleme zorluğu gerekse 'ideolojik tutum' sebebiyle ana akım tarafından böyle bir imkânın varlığı dahi görmezden gelinmektedir. Ticarete konu olan ürünlerin çok küçük birimlere ayrılarak meta zincirlerini ayrıntılandırıp 'küresel değer zincirlerini' ortaya çıkarmasının da yeniden 'emek-değerin peşine düşülmesine' kapı açmış olduğu söylenebilir. Tabii mevcuttaki hâkim iktisat aklından bunu beklemek hayalcilik olacaktır.

Nicel bakış açısıyla, ulusal ya da bölgesel ekonomilerin küresel sistemdeki hiyerarşik yapıları görünmez hale gelmektedir. Bu durum özünde çok farklı olan olgular arasında benzetmeler yaparak, her türden tarihsel yanlış anlamaya mahal vermektedir. Oysa tarihsel değişimin, ekonomik alanın tamamına nüfuz eden iktidar ilişkilerine göre tanımlanması bir zorunluluktur (Hardt ve Negri, 2003: 294-295). Biz de yukarıda, modellerin matematiksel formlarına ve hesaplamalara gömülmeden, bu teorilerin ekonomik ortama ve ülkeler arasındaki ayırma etkilerini görmeye çalışarak incelemiş bulunmaktayız.

"Anlamalıyız ki teoriler ne doğru ne de yanlıştır. Teoriler bazen işimize yarar, bazen de bizi yanlış yönlendirir. Bir veri tabanına bunun aksi bir düşünceyle, bir teoremin doğru veya yanlış olduğunu belirlemek üzere yaklaşırsak, belki teoriyi istatistiki olarak reddedebiliriz ama yine de ona hiçbir zarar vermemiş oluruz. Sonuçta, biz bu teorinin gerçekten de doğru olmadığını biliyorduk."

Aslında Leamer ve Levinsohn'un (akt. Aydınonat, 2007: 121) yukarıda yer alan bakış açısı bu konu üzerine daha fazla söz söylemenin gereksiz yere yorulmak olacağını göstermektedir. Ama yine de uluslararası ticarete hâkim olan anlayışa dair birkaç eleştiri daha sıralayıp çalışmayı sonlandıralım.

Ana akım iktisat, küreselleşme olgusunu, uluslararası alandaki ticaret, yatırım ve finans akımlarındaki artış olarak ele aldığından, dünyadaki güç dengeleri üzerindeki etkileri bakımından ne anlama geldiğini açıklayamamaktadır. Ancak ekonominin küresel etkilerini anlayabilmek için makroiktisadi uluslararası boyuta çıkarmak gerekmektedir. Bunun için gereken adımlardan ilki; kapalı makroiktisatta kullanılan iktisadi kuramın imkân dâhilinde uluslararası makroiktisat için de kullanılmasıdır. İkinci adım olarak, uluslararasılığın hesaba katılabilmesi için, üstü kapalı bir şekilde de olsa, ulus ya da ulusal olanın ne anlama geldiğine dair bir perspektifin ortaya konulması gerekmektedir. Son olarak da bu iki adımın birbirleriyle etkileşimleri dikkate alınmalıdır. Ana akım iktisatta ikinci ve buna bağlı olarak üçüncü adımdaki ulus kavramının ele alınış biçimi son derece yüzeyseldir. Bir örnek olarak Heckscher-Ohlin teorisi ele alındığında bu kuramın esasen verili üretim/fayda fonksiyonları ve kaynaklardan türetilen bir iktisadi kurama dayandığı görülmektedir. Uluslar, basit bir şekilde, "birbirleriyle ticaret yapan bireyler" olarak ele alınmıştır. Yani, ana akım uluslararası makroiktisatta ulus, tıpkı devlet kavramının genel makroiktisattaki -doğrudan bir şekilde maliye ve dolaylı bir şekilde de para politikaları yoluyla arz ve talebi etkileme gücü olan- yalıtık bir iktisadi birim olarak ele alınması gibi, oldukça basite indirgenmiş ve ayrıksı bir biçimde ele alınmıştır. Bunun temel sebebi faktörlerin hareketsizliği varsayımı üzerinden yapılan modellemelerdir. Eşitsiz mübadele ve bağımlılık ile ilgilenen 'radikal' kuramlarda ise kalkınmayı olumsuz şekilde etkileyen 'artık transferi' yoluyla bir sömürü gerçekleştiğini öne süren tamamen farklı bir yaklaşım kullanılmaktadır. Sermayenin ülkeler arasında da hareketli olduğu kabul edildiğinde, uluslararası bir kâr oranı tesis etmek mümkün olacaktır. Fakat bu modellerde de emek ücretlerinin eşitlenecekleri kabul edilmez. Oysa artık transferi mekanizması ülkeler arasındaki ücret farkları üzerinden de gerçekleşmektedir. Bu süreçte gelişmiş ülkeler GOÜ'lerin düşük ücretleriyle ihraç mallarının düşük fiyatlarından yararlanmaktadır (Fine ve Dimakou, 2021: 200-202).

Dış ticaret, sadece metaların dolaşımı değil, aynı zamanda ulusal emek harcamalarıyla, farklı üretkenlik düzeylerindeki ulusal sermayeler arasındaki bir yeniden bölüşüm meselesidir. Ticaret ilişkilerinin, gelişme eşitsizliklerini giderici hiçbir mekanizmayı barındırmadığını savunan Satlıgan'a (2014: 185-188) göre, GOÜ ve gelişmiş ülke sermayelerinin bir arada yer aldığı herhangi bir malın dünya piyasasında, "iki ülke kümesi sadece emek üretkenliği düzeyleri bakımından farklılaşıyorsa, az gelişmiş sermayeler sistemli olarak daha düşük, gelişmiş sermayeler de gene sistemli olarak daha yüksek kârlar elde eder." Ücret farklılıkları tahlile dahil edildiği zaman bu farklar, gelişmiş ülkelerin üretkenlik üstünlüğünü telafi etmeye yetmiyorsa, "GOÜ sermayeleri ile gelişmişler arasındaki kâr hadleri hiyerarşisi bozulmaz." Sadece aradaki açık daralacaktır. Ama eğer, GOÜ'lerdeki ücretler üretkenlik farklarını telafi edecek ölçüde düşükse "aynı sanayi dalı içinde görece yüksek kâr hadleri elde eden sermayelerin sistemli olarak GOÜ'lerde, görece düşük kârlar elde edenlerin ise yüksek ücretli gelişmiş ülkelerde toplanmış olduğu görülecektir."

Küresel işgücü arbitrajının dışında, küresel 'vergi arbitrajı' ile 'çevre arbitrajı' da sermayenin çağdaş formunun sağlanan ve onun da etkin biçimde kullandığı avantajlardır. Bu avantajların en nihayetinde satın alma gücünde dünya çapında bir gerileme yaratacağı, iktisadi büyümeyi sürdürmek amacıyla ihtiyaç duyulan borçların karşılanamaz düzeylere ulaşarak büyük bir çöküşe yol açacağı, sorumsuzca yapılan çevre tahribatının sonuçlarıyla yüz yüze kalınacağı gibi gerçekler belirgin bir şekilde fark edilmektedir. Ancak bir sistem olarak kapitalizm, tarihi boyunca hemen hemen her zaman sorunlarla açık bir şekilde karşılaştıktan sonra ilgilenmiştir, ihtimal dahilindeyken değil. "Kapitalizmin tabiatı da böyledir" demek mümkündür (Dowd, 2020: 238). Geçmişte gerçekleşen üç büyük kriz (1873, 1929, 1973) karşısında uluslararası ticaret kuramlarında büyük değişimler meydana gelmiştir. 2008 küresel krizi sonrası yaşananları ve bunların uluslararası ticarete etkilerini gözlemleyip doğru analiz etmek henüz karşılaşmamış olduğumuz fakat yine güçlü göstergelerle karşımızda duran 'potansiyel' krize karşı bazı öneriler geliştirmeye olanak sağlayacaktır. Sistemi etkileme gücümüz olmasa bile, en azından bu sayede taşıdığımız 'uyarıda bulunma sorumluluğunu' yerine getirmek mümkün olacaktır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Ticari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Kaynakça

Aydınoğlu, E. (2007). Modern Uluslararası İktisat Teorisinin Kökenleri. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Çirkin Büyükdeniz, Z., ve Göksel, T. (2022). Dış Ticaretin Serbestleşmesi ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Heterojen Firma Modeli Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Sosyoekonomi*, 30(51), 319352.
<https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2022.01.16>

Cypher, J. M. (1999). Crisis Tendencies of the 1990s Constraints on the Ideology of the Globalization? *Globalization, Insertion of Mexico and Inclusive Alternatives for the 21st Century*, 1–17.
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.546.9480verep=rep1vetype=pdf>

- Davis, D. R. (1995). Intra-industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach. *Journal of International Economics*, 39(3), 201–226.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01383-3](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01383-3)
- Davis, D. R., ve Weinstein, D. E. (2000). International Trade as an "Integrated Equilibrium": New Perspectives. *The American Economic Review*, 90(2), 150–154. <http://www.jstor.org/stable/117210>
- Dowd, D. (2020). *Kapitalizm ve Kapitalizmin İktisadı*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Fine, B., ve Dimakou, O. (2021). *Makroiktisat: Eleştirel Bir Kılavuz*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Grubel, H. G, ve Lloyd P. J. (1975). *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londra: Macmillan.
- Hardt, M., ve Negri, A. (2003). *İmparatorluk*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Hymer, S. (1982). The Multinationak Corporation and the Law of Uneven Development. İçinde J. M. B. T. Letiche (Ed.), *International Economic Policies and Their Theoretical Foundations* (ss. 325–352). Academic Press.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-12-444280-1.50021-5>
- Jones, R., ve Kierzkowski, H. (2004). International Trade and Agglomeration: An Alternative Framework. Economics Section, The Graduate Institute of International Studies, HEI Working Papers, 10.
<https://doi.org/10.1007/BF03051798>
- Jones, R., Kierzkowski, H., ve Lurong, C. (2005). What Does Evidence Tell Us About Fragmentation and Outsourcing? *International Review of Economics ve Finance*, 14(3), 305–316. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2004.12.010>
- Jones, R. W., Kierzkowski, H., ve Arndt, S. W. (2001). A Framework for Fragmentation. *Fragmentation: new production patterns in the world economy içinde* 17–34. New York: Oxford University Press.
- Kazgan, G. (2000). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kierzkowski, H., ve Chen, L. (2010). Outsourcing and Trade Imbaances: The United States-China Case. *Pacific Economic Review*, 15(1), 56–70.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2009.00490.x>
- Köymen, O. (2007). *Sermaye Birikirken Osmanlı, Türkiye, Dünya*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Krugman, Paul R. (1979). "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade". *Journal of international Economics* 9(4): 469–79.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950–959.
<http://www.jstor.org/stable/1805774>
- Küçükahmetoğlu, O. (2001). Endüstri İçi Ticaret ve Türkiye. *Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 129–153.

- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10(2), 151–175.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996\(80\)90052-5](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996(80)90052-5)
- Leamer, E. E. (1992). *Testing trade theory*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Lenin, V. I. (2006). *Emperyalizm*. Ankara: Sol Yayınları.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
<https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Nishioka, S. (2006). An explanation of OECD factor trade with knowledge capital and the hov model. *Discussion Papers in Economics*, University of Colorado at Boulder, Working Paper, 2005–2006.
- OECD. (2005). *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. OECD Publishing.
- Satlıgan, N. (2014). *Emek-Değer Teorileri ve Dış Ticaret*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Schott, P. K. (2004). Across-Product Versus Within-Product Specialization in International Trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647–678.
<https://doi.org/10.1162/0033553041382201>
- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy Capitalism*. New York: Harper& Bros.
- Şimşek, N. (2005). Türkiye'nin Yatay ve Dikey Endüstri-İç Ticareti. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 43–62.
- Veblen, T. (1899). *The Theory of Leisure Class*. New York: Macmillan.
- Yeldan, E. (2011). *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri (2. baskı)*. Efil Yayınevi.
- Yılmaz Erkök, Ş. (2016). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Yüksel, E., ve Saridoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul. R. Krugman'ın Katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199–206.

Extensive Summary

Modern international trade theories are mostly aimed at understanding which country will gain an advantage by trading which goods. Such approaches can be useful for explaining trade between countries with different endowments. However, according to factor intensity theory, trade is expected to develop between dissimilar economies. Yet, the data revealed that trade is more common between similar countries. Countries with similar levels of development, without specializing in some goods or services, intensively both export and import similar goods. This situation has led to the questioning of international trade theories.

In fact, this questioning has been a natural consequence of the 'paradigm shift' that took place about 50 years ago. Hardt and Negri (2003: 293-295) defined the

modernization process, which they consider the first paradigm shift in capitalism, with the transition from agriculture and raw material production to the production of industrial products, that is, industrialization. In the case of the recent paradigm shift, which they call the postmodernization, Hardt and Negri emphasize the transition from the production of industrial products to the era of 'providing services' and 'manipulating information', that is, informatization.

When the 'old' production industry, based on Fordism, went into trouble with the 1973 Oil Shock, these gigantic forms of production were disintegrated and given to subcontractors in developing countries, where cheap labour is prevalent. This is called post-Fordism (Köymen, 2007: 186). It is possible and highly frequent to explain the contraction in the 1970s, which became apparent with the oil shock, by the falling trend in rates of profit. However, the fact that the contraction was so large resulted in its effects being large. The fact that the economies were below their potential production capacities and the decrease in profits meant that the financial circles had a surplus of capital. As moving from the 1970s to the 1980s, a new global economy emerged, largely shaped by the increasing dominance of finance both at the national and international level.

It is also a common approach to deal with the phenomenon of globalization, which has become a 'phenomenon' that explains almost everything in the years following the paradigm change in the aforementioned period. Globalization, which appears as both an objective trend and an ideology, describes the deepening and strengthening of trade, financial markets and production systems beyond the borders of the country. If we take this definition a step further, we can state that globalization is the process of integrating trade, finance and production cycles as a result of large-scale institutional changes (Cypher, 1999: 1).

The effort to explain foreign trade from the Heckscher-Ohlin-Samuelson line continues with questions and similar answers given to them, which alienate international trade theories from the changing conditions of the world and give the appearance of a continuation of the past (Yılmaz Erkök, 2016: 341). However, comparative advantages, which are far from explanatory in their current state, have been tried to be revised in a way to include elements related to the firm. In such an economy, which is thought to be dominated by imperfect competition conditions and increasing returns to scale, 'classical comparative advantages' remained too 'ideal'. According to the concept of 'incomparable advantages', the superiority now belongs to the country that takes the first action. "Strategic trade policies", which determine which areas to develop under these conditions, are gaining importance (Yılmaz Erkök, 2016: 265). In the period when intra-industry and within-product trade became widespread, companies expanded their sphere of influence in the economy. It is possible to say that the theories that ignore this situation will be far from explaining the 'real world'. In the aforementioned approaches, it is argued that countries are no longer 'parties' to international trade and have become 'components' of international trade. In a way, this is true, but thanks to the position gained by the transnational companies, international trade is no longer a matter of macroeconomics and has begun to be discussed in the field of 'microeconomics'. In fact, it is started to be considered a 'firm problem' and moved to the field of 'business administration'.

Köymen (2007: 53) states that the 19th century foreign trade theory was warmed over and brought to the agenda by neoliberals, this time with 'more complex' mathematical and geometric models. In fact, unlike their predecessors, who tried to understand the real world through theory, the intra industry and within-product trade approaches, which can be regarded as 'inductive' in their efforts to see the incompatibility of the functioning of the world economy with the theory, contradict themselves with their 'efforts to justify' the assumptions of the mainstream trade models. Moreover, they were not very successful in this. For example, it is argued that due to the reduction in segmentation and service connections, space will be opened up for small companies, and as a result, the competitive environment will be strengthened. However, today, hundreds of brands in almost every sector are in the hands of only a few transnational companies. In other words, international trade is not carried out in monopolistic competition markets, as it has been claimed, but in "oligopoly" markets with the appearance of monopolistic competition. This situation only causes an 'apparent' welfare increase on consumers by increasing the variety of product differentiation. Under these circumstances, we have to say that assuming that the welfare of developing countries will converge to the developed ones, based on their consumption functions, involves a bit of distortion, to put it mildly, bias. In addition, intra-industry trade and within-product trade are approaches that unconditionally support free trade. Nevertheless, standing for or against free trade no longer makes sense. The reason why this concept has become controversial is the level of power that companies have reached today. As long as the states cannot create employment, they have become dependent on TNCs, especially in developing countries. Finally, it should be noted that the assumption of increasing returns to scale in these approaches remains at least as abstract as the assumption of constant returns to scale.

In fact, within-product trade, which is the 'most advanced' form in which trade is handled at the level of companies and production at the level of parts, is a very suitable field for input-output analysis. It is very likely that the analyses to be made with the input-output tables will shed light on the country differences in accordance with the basic approach of this study. Yet, the existence of such an opportunity is ignored by the mainstream due to both the difficulty of data acquisition and processing as well as the 'ideological attitude'. It can be said that the division of tradable products into very small units, detailing the commodity chains and revealing the 'global value chains' has opened the door to the 'pursuit of labour-value' again. Undoubtedly that, it would be dreaminess to expect this from the current dominant approach in the field of economics.

From a quantitative point of view, the hierarchical structures of national or regional economies in the global system become invisible. This situation leaves room for all kinds of historical misunderstandings by making analogies between phenomena that are very different in essence. In fact, it is a necessity to define historical change according to the power relations that permeate the entire economic field (Hardt and Negri, 2003: 294-295). In this study, it has been tried to examine the effects of these theories on the economic environment and the separation between countries, without getting stuck in the mathematical forms of the models and calculations.

Since mainstream economics considers the phenomenon of globalization as the increase in international trade, investment and finance flows, it cannot fully explain what it means in terms of its effects on the balance of power in the world. However, in order to understand the global effects of the economy, it is necessary to bring macroeconomics to the international dimension (Fine and Dimakou, 2021: 200).

Foreign trade is not just a matter of circulation of commodities, but of a redistribution between national expenditures of labour and national capitals at different levels of productivity. According to Satligan (2014: 185-188), who argues that trade relations do not contain any mechanism to eliminate development inequalities, in the world market of any commodity that includes the capitals of developing countries and developed countries, "if the two country clusters differ only in terms of their labour productivity levels, the underdeveloped capitals systemically lower profits, and advanced capitals also systematically higher profits." When wage differences are included in the analysis, if these differences are not enough to compensate for the productivity advantage of developed countries, "the hierarchy of profit rates between the capitals of the developing countries and the developed ones does not deteriorate." Only the gap between them will narrow. Nevertheless, if the wages in developing countries are low enough to compensate for the productivity differences, "it will be seen that capitals with relatively high rates of profit within the same industry are systematically concentrated in developing countries, and those with relatively low profits in high-wage developed countries."

Apart from global labour arbitrage, global 'tax arbitrage' and 'environmental arbitrage' are also advantages provided by the modern form of capital and used effectively by it. It is evident that these advantages will ultimately lead to a worldwide decline in purchasing power, that the debts needed to sustain economic growth will reach unaffordable levels, leading to a major collapse, and that the consequences of irresponsible environmental destruction will be faced. But capitalism as a system, throughout its history, has almost always dealt with problems as soon as it faced them openly, not when they were likely. It is possible to say that "this is the nature of capitalism" (Dowd, 2020: 238). In the face of the three major crises (1873, 1929, 1973) that took place in the past, great changes have occurred in international trade theories. Observing and correctly analysing the events after the 2008 global crisis and their effects on international trade will allow us to develop some suggestions against the 'potential' crisis that we have not encountered yet but still stand before us with strong indicators. Even if we do not have the power to influence the system, it will at least be possible to fulfil our 'responsibility to warn' in this way.

A Study on Employment in Non-Life Insurance Companies: Fuzzy Regression Example

Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinde İstihdam Üzerine Bir Çalışma: Bulanık Regresyon Örneği

Atıf Gösterimi:
Akgül, Y., Şengönül, A. ve Çamlıbel, F. (2022). A Study on Employment in Non-Life Insurance Companies: Fuzzy Regression Example. Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, (6)2 81 – 95.

Yusuf AKGÜL¹

Ahmet ŞENGÖNÜL²

Fuat ÇAMLİBEL³

Özet

Amaç: Bu çalışmada hayat dışı sigorta şirketlerinde istihdamı etkileyen faktörler incelenmiştir. Bu faktörler sigorta şirketlerinin mali değişkenleri olup, mali kar-zarar, net prim toplamı, toplam varlıklar ve teknik kar-zarar dır

Yöntem: Çözüm yöntemi olarak bulanık regresyon yöntemi kullanılmıştır.

Bulgular: Elde edilen sonuçlara göre bulanıklık seviyesi $h=09$ de mali değişkenlerin değişim aralığı anlamlı bulunmuştur. Sonuç olarak toplam varlıkların değişim aralığı %0,0906, mali kar-zarar %0,0002, prim toplamı % 0,6204ve teknik kar-zarar % 0,0392 çıkmıştır. Ayrıca gerçek istihdam verileri üst regresyon sınırına yakın olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç ve Katkıları: Bulanık regresyon yöntemiyle elde edilen sonuçlar, tahminlerin tutarlılığı açısından panel veri çözüm yönteminden oldukça iyidir. Sektördeki firmaların finansal değişkenleri ile istihdamı için tahmin modelleri oluşturulmak istendiğinde, bulanık regresyon yöntemi anlamlı modeller oluşturmada iyidir ve ilgili argümanların katsayıları hakkında daha tutarlı bilgi verir. Çalışmanın sonuçları ekonomik ve sosyal olarak yorumlanacak olursa; sigorta şirketlerinin istihdam

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Veyssel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, yusufakgul@cumhuriyet.edu.tr ORCID: 0000.0001.7327.3913

² Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, asenqul@cumhuriyet.edu.tr ORCID: 0000.0002.4999.1461

³ Öğr. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Ahmet Çuhadaroğlu Meslek Yüksekokulu, fcamlibel@cumhuriyet.edu.tr ORCID: 0000.0002.2639.666X

Makale Geliş Tarihi / Received: 26.07.2022 **Makale Kabul Tarihi / Accepted:** 25.08.2022

kapasitesini etkilediği düşünülen içsel değişkenlerin sigorta şirketlerinde istihdamı nasıl etkilediği gözlemlenmiştir. Sigorta şirketlerinde prim kazancı büyüklüğündeki artışın istihdamı olumlu etkilediği görülmektedir. Bu etki, sigortacılık sektöründe yeni istihdam yaratılmasına olumlu yansiyacaktır. İstihdamdaki bu artış ülke ekonomisine de olumlu yansiyacaktır.

Sınırlılıklar: Ancak gelişen teknoloji ve birçok sigorta işleminin online olarak yapılması, prim kazanç büyüklükleri artsa bile şirketlerin istihdam kapasitelerinin azalmasına neden olacaktır. Örneğin ihtiyaç duyulan saha satış personeli ve acente sayısında azalma olacaktır. Bu durumda tam tersine sigorta sektöründe ve ülkede işsiz sayısı artacaktır. İstihdamın azalması ve işsizliğin artması hem insanları hem de ülke ekonomisini olumsuz etkileyecektir.

Anahtar Kelimeler: Sigortacılık, Bulanık Regresyon, İstihdam, Sigorta Şirketi

Jel Kodu: G22, J21, C61

Abstract

Purpose: In this study, factors affecting employment in non - life insurance companies were examined. These factors are the financial variables of insurance companies, including financial profit-loss, total net premiums, total assets and technical profit-loss.

Methodology: Fuzzy regression method was used as the solution method.

Findings: According to the results, the change interval of the financial variables was found significant at $h = 0.9$. As a result, the change interval in total assets was % 0.0906, the financial profit was nearly "0", technical profit/loss was % 0.0392 and the sum of premiums was % 62,04. Also, real employment data was found to be closer to the upper regression limit.

Implications: The results obtained by the fuzzy regression method are quite better from the panel data solution method in terms of the consistency of the estimates. When it is desired to generate prediction models for the employment with financial variables of the companies in the sector, the fuzzy regression method is good at creating meaningful models and gives more consistent information about the coefficient of the related arguments. If the results of the study will be interpreted economically and socially; it was observed how internal variables, which are thought to affect the employment capacity of insurance companies, affect employment in insurance companies. It is observed that the increase in the size of premium gain in insurance companies has a positive effect on its employment. This effect will have positive effects on creating new employment in the insurance sector. This increase in employment will also have positive effects for the country's economy.

Limitations: However, developing technology and making many insurance transactions online will cause companies to decrease their employment capacity even if their premium gain size increases. For example, there will be a decrease in needed field sales staff and number of agencies. In this case, on the contrary, it will increase the number of unemployed people in insurance sector and in the country. The decrease in employment and increasing unemployment will affect both people

and the country's economy negatively. Economically, a negative outlook will occur in the domestic and foreign markets.

Keywords: Insurance, Fuzzy Regression, Employment, Insurance Company

Jel Codes: G22, J21, C61

1. Introduction

The banking and insurance sector have a leading role in the financial sector in Turkey. New risks rise as the population increases from one side. Premium production amounts also increased over the years with the increase in economic development. Today, more than one hundred fifteen thousand people are employed in insurance companies, agencies, experts and brokers in the Turkish insurance sector. The effects of financial variables on employment cannot be measured directly. The financial variables of the insurance companies have an effect on the total financial performance and employment. Firm performance depends on micro and macro variables. Micro variables are internal variables of the firm. Micro variables are those that can be controlled by the firm management. Some of these variables are the asset volume, age, growth and leverage of the firm (Hunjra, Chani, et al., 2014:66). Many studies show there are internal factors that affect firm performance. These are the asset volume, age, debt ratio, quick ratio, inventory level, capital turnover, capital intensity, sales growth and sales growth physical capital intensity (Chandrapala and Knápková ,2013:2183). Profit is an important factor in the capital formation of enterprises that include banks. Capital can be increased by holding equity and gains (Rumler and Waschiczek, 2010:49).

The classical regression solution method is an effective solution method when variables considered to be dependent on each other. This method is simple to apply to the researcher and gives statistical results about the relationship between the variables on the short path to researcher. As a general definition, the classical regression is a method that shows the relation between dependent variable and independent variable in numerical way and helps researchers to create model accordingly. In constructed models, it is intended to show how unitary changes in independent variables affect the dependent variable.

Among the several regression methods, panel regression solution method is also frequently used. The panel regression method is a regression model that brings together the subjective structures that are generally observed, for example, cross-sectional data belonging to the companies, firms or companies operating in any selected field, in a specified time period. If the selected data belonging to the determined subjects are searched at the time of designation, such regression models are also called panel data. If we look at all the interpretations made about the panel data, panel data is two-dimensional because the data are cross-sectioned and monitored over time in the data solution method.

All the usual classical methods that are commonly used cause the problem of inadequacy in the existing classical regression assumptions methods due to the time-consuming and increasing needs of the existing systems and the fact that these

systems become more complicated and the technological changes and developments progress rapidly and usable models cannot be produced. For this reason, researchers have sought different solutions to create useful models. One of the main reasons for this is that the results obtained from the solutions made by the classical method are insufficient to explain the relationship between the dependent variable and the independent variable. Another classical method is that many of the desired hypotheses are not realized.

Because of similar problems, classical regression methods are stretched and different solution techniques have been tried to estimate the coefficients of dependent variables and independent variables. One of these methods is fuzzy regression. Fuzzy regression solution method is a flexible solution method which can be used in cases where classical regression assumptions cannot be held. In cases where the information is insufficient or uncertain, tools obtained from the fuzzy set theory such as fuzzy regression are suitable solution alternatives. The estimates obtained after adding the coefficients are not random variables and it is difficult to use arithmetic operations. On the other hand, fuzzy numbers are easy to use in arithmetic operations. If fuzzy numbers are used, there is no loss of information due to arithmetic operations with fuzzy numbers. The classic regression assumptions are not required in the fuzzy regression method (de Andrés-Sánchez, 2007).

This study examines the effects of financial variables such as firm assets, financial profit / loss, net premiums and technical profit/loss, on their own employment level by using fuzzy regression method. This study consists of 4 parts. The first part of the study is the relevant literature. The second part of the study gives information about the general structure of the insurance sector product. The third part of the study gives information about the analysis used. The last part of the study includes the findings and the conclusion where the findings are discussed.

2. Literature

As Nasrabadi, Nasrabadi, et al., (2005) argues fuzzy regression is sometimes weak against extreme values. In order to solve the problems arising from this, multi-purpose programming solution method is used. (D'urso, Massari, et al., 2011) presents the least squares and weighted least squares estimates for the solution of the robust regression model of the fuzzy regression model introduced by Coppi et al.

Tran and Duckstein, (2002) In the study, the multivariate fuzzy regression model was used together with the probability features of the regression and fuzzy regression and the central tendency measures. The branch and boundary technique were used to make variable selection of the fuzzy regression model in the study of Wang & Tsaur (2000).

Ramli, Watada, et al., (2011) pointed that fuzzy regression analysis has been developed that relate to real-time processing direction. Privilege in real-time data analysis is provided by using the convex method which reduces the calculation time to a minimum.

Azadeh, Saberi, et al., (2011) use non-stationary data of developing countries such as China and Iran, fuzzy regression was applied by using the time series estimating electricity consumption and electricity demand of the same countries. A probabilistic

fuzzy regression model was developed by Xue et al (2005), to control the bed width of the robotic electric welding machine in the study.

Nasrabadi, Nasrabadi, et al., (2005) use a multi-purpose programming solution with the purpose of eliminating the weakness of the fuzzy regression against the overvalues. Chang & Ayyup (2001), conducted to investigate the differences between classical regression and fuzzy regression.

Chen, Hsueh, et al., (2013) develop a fuzzy regression model based on the distance concept with a two-stage approach. Precise numbers showing fuzzy observations are obtained by using fuzzy reduction and the exact regression coefficients in the fuzzy regression model are obtained by the traditional least squares method and fuzzy variables are added to the model.

de Andrés-Sánchez, (2006) use the expansion of the combination of Ishibuchi and Tanakan's classical regression method and Sherman's claim reserve scheme. In actuarial literature, numerous methods of claim reserves based on statistical concepts have been proposed. The volatile and ambiguous behavior of the insurance market does not make available databases when calculating compensation claims. On the other hand, it is lost in the reliability of these statistical methods, but it makes use of fuzzy solution very attractive.

de Andrés-Sánchez, (2012) define firstly the fuzzy least squares used in the background then define the method of claim reserving that combines the classic statistical schema based on two-way ANOVA with the fuzzy regression. Finally, numerical application is developed to demonstrate in detail how to use developed method to comply with anticipated claim costs and variability and compare the results with traditional two ways ANOVA. Because of The changing and undefined behavior of the insurance industry is insufficient to make available data base for the calculation of claims reserves, from the measurement techniques, fuzzy regression offers a more appropriate solution.

Berry-Stölzle, Koissi, et al., (2010) develop a test for the fuzziness of regression coefficients according to a study on the Tanaka et al. (1982) and He et al. (2007) possibilistic fuzzy regression models. The spread of the regression coefficients was explained as a statistic measuring the fuzziness of the relationship between the independent variable and the dependent variable. Then, test distributions are used based on the null hypothesis that such spreads are obtained by estimating a possibilistic regression with data generated by a classical regression model with random errors. Finally, it is shown how test defines a fuzzy regression coefficient in a solvency prediction model for German property liability insurance companies.

Shapiro, (2004) show an assessment of some studies such as, underwriting, classification, projected liabilities, present and future values of fuzziness, pricing, cash flows, asset allocations and investment. Because of fuzziness, some of fuzzy logic studies have done on applications in the insurance sector. The main idea of study based on two steps, first is reviewing Fuzzy logic applications in insurance to demonstrate the unique characteristics of insurance as an application area and second, to demonstrate the extent to which Fuzzy Logic technologies have been employed.

Cummins and Derrig, (1997) use fuzzy set theory to solve a problem in actuarial science which is the financial pricing of property-liability insurance contracts. On the basis of the fuzzy set theory, membership is expressed as a set containing the rank of membership power. Fuzzy set theory enables appropriate mathematical regulations for uncertain, subjective and judgmental knowledge into complex decision processes. Variables of insurance sector, such as future economic conditions, cash flows, risk premiums and other factors affect insurance pricing. These variables also contain subjective judgment, so it is difficult to quantify them by conventional calculations such as statistical methods. By using fuzzy set theory, a well-known insurance pricing model can be fuzzified. As a result, fuzzy set theory can lead explicit decisions than the conventional methods.

3. General Structure of Turkish Insurance Firms and Their Employment

Insurance companies operating in Turkey and are available in 2 different ways, Non-life and including in the life and pension branches. According to the Turkish Commercial Code No. 6102, insurance companies may operate in the form of Joint Stock Company or Cooperative. (Turkish Trade Law, 2011).

When we look at the table: 1, it is seen that there has not been a significant increase in the number of insurance companies operating both in the branch of life and in the branch of life and pension by years.

Table 1. Number of Insurance Companies Between 2012-2016

Years	Non-Life	Life and Pension	Total
2016	41	23	64
2017	42	23	65
2018	38	22	60
2019	38	22	60
2020	39	21	60

Source: Compiled from [www.tsb.org.tr](https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageid=909) (<https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageid=909>).

According to Table 2, premium production has increased over the years and the highest premium production rate is seen in 2019 with production an increase of 31 % in the previous year. It is observed that the number of employees in the general directorate and regional directorate of companies (Company + Direct Sales Personnel) increased nearly by 5 % in 2020 compared to the previous year. When the table is examined, it can be seen that the total premium production increases while the employment does not increase at the same rate. In recent years, it seems that the work force in the sector does not increase in the same way as the premium because insurance companies begin to make digital insurance, insurers become more conscious, and insurance companies are more cautious in risk selection and analysis.

Also, total assets also increase over the years while the employment does not increase at the same rate. The other variables such as fiscal profit/loss and technical profit/loss are not stable over the years. They sometimes increase or decrease while employment doesn't still increase or decrease.

Table 2. Values of Variables Over 2012-2016

Year	Employment	% Change	Total Technical Profit and Loss	% Change	Financial Profit	% Change
2016	10.527	0,0	1.747.154.691	0,0	-339.920.257	0,0
2017	10.672	0,014	4.179.693.513	1,392	175.037.707	1,515
2018	11.108	0,041	3.034.644.575	-0,274	508.173.717	1,903
2019	11.137	0,003	9.546.461.599	2,146	655.013.328	0,289
2020	11.684	0,049	6.802.373.609	-0,287	580.103.797	-0,114

	Total Assets	% Change	Premium Total	% Change
2016	42.729.251.232	0,0	33.192.873.075	0,0
2017	50.587.678.406	0,184	39.404.307.182	0,187
2018	60.784.014.035	0,202	45.977.665.922	0,167
2019	77.242.086.258	0,271	60.386.781.192	0,313
2020	95.537.577.778	0,237	56.465.579.459	-0,065

Source: Compiled from www.tsb.org.tr (<https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageid=909>).

4. Analysis Method

4.1. Fuzzy Regression Method

The important factor in choosing the fuzzy regression model for the solution is that it provides flexible solutions in cases where results are not obtained with classical methods. With fuzzy regression, some models available for estimation can be created.

Fuzzy regression method offers flexible solution method in cases where the decision maker wants to reach or the situation, he wants to reach is uncertain. Instead of predicting the point obtained by regression, fuzzy regression produces prediction models by determining right-left or lower-upper limits for dependent variable and independent variable. The main advantage of this method is it makes it possible to estimate the maximum or minimum values that the variable can take. In this way, the decision maker observes the limit values that the variable can take. How the internal variables in the insurance companies will affect the employment in the insurance companies or the estimation of the future employment with the help of these variables is difficult for the decision maker and includes uncertainty. For this reason, the capacity or number of employments needed in the future is uncertain and includes fuzzy situation.

Nasrabadi, Nasrabadi, et al., (2005) use fuzzy linear regression is based on the assumption that the relationship between the variables in the regression model is fuzzy. In fuzzy regression, the relation between dependent and independent variables is expressed by fuzzy function and solution is achieved. The distribution of dependent and independent variables used in the fuzzy regression model is probable

The coefficients of the variables are estimated as the classical regression in the fuzzy regression. The objective of the fuzzy regression method is to find coefficients that give the most appropriate spread. The most known method from fuzzy regression methods is the minimum fuzziness method developed by Tanaka. The classical regression model is;

$$Y=B_1 x_1+B_2 x_2+\dots+B_n x_n+\varepsilon \quad i= 1,2,3,\dots,n \quad (1)$$

(Modarres, Ponnambalam, et al., 2005), The dependent variable Y is associated with the independent variable x. x and B are independent variable and parameter, ε is

error variable. But in real life, all these variables represent fuzziness in large quantities. The fuzzy regression model is expressed as;

$$Y_i = A_{i1}x_1 + A_{i2}x_2 + \dots + A_{in}x_n + \varepsilon_i \quad i=1,2,3,\dots,n \quad (2)$$

Y_i fuzzy dependent variable related with A_{ij} fuzzy coefficient and x independent variable vector $x=(x_1, x_2, \dots, x_n)^T$ $i=1,2,3,\dots,n$ and ε error variable. In fuzzy regression, parameter A_{ij} is the fuzzy number and Y_i is the fuzzy dependent variable. In the fuzzy regression model, the only input independent variables are $x=(x_1, x_2, \dots, x_n)^T$ the definite number. Fuzzy number $A_{ij}=(a_i, c_i)$ and a_i is the center value and c_i is the spread value.

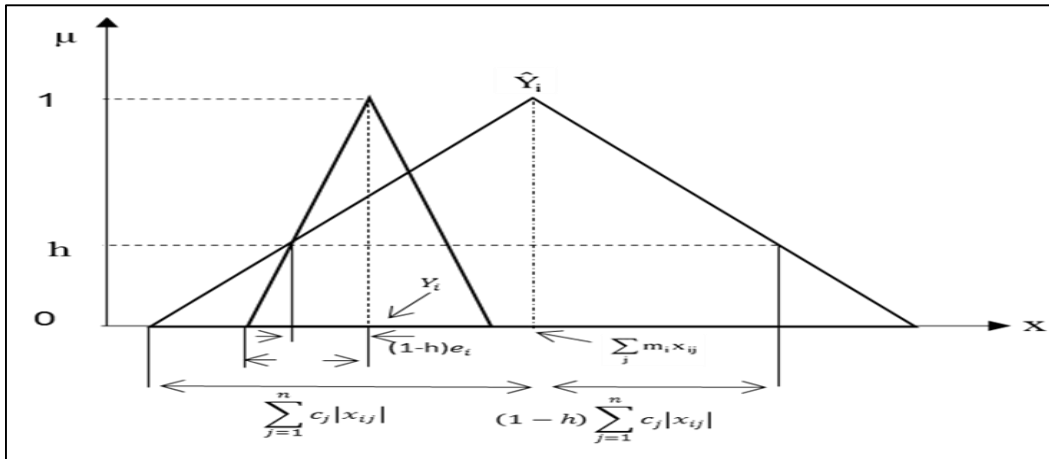
The membership function of the Fuzzy Regression model according to the dependent variable;

$$\mu_{\hat{Y}}(y) = \begin{cases} 1 - \frac{|y-ax|}{c|x|}, & x \neq 0 \\ 1, & x = 0, y = 0 \\ 0, & x = 0, y \neq 0 \end{cases} \quad (3)$$

Where $|x| \leq |y-ax|$, the deviation between the calculated y value and the actual value is greater than the fuzzy width and $\mu_{\hat{Y}}(y)=0$. An important element in the fuzzy regression model is the degree of fuzziness. The fuzziness level \hat{h} measures the degree of fuzziness between the observed variable and the estimated variable by choosing any threshold value h by the decision maker. The threshold value h is shaped according to the experience of the expert. h threshold value affects the fuzzy width "c" (Khashei, Hejazi, et al., 2008: 774).

The center value a_i and spread value are c_i . The fuzzy regression model established between the predicted and the observed variable can be summarized as shown (Mousavi, Ponnambalam, et al., 2007);

Figure 1. Representation of Membership Function



According to this method, the fuzzy coefficients are determined to estimate the fuzzy Y spread with the minimum fuzzy width of the specified value of the degree of belief. The h value (fuzzy level) measures the compatibility between the regression model and the data. All observed data in the model should fall within the predicted range at the specified level.

Linear programming, developed by Tanaka is used to obtain a solution. Fuzzy linear regression model;

$$\tilde{Y} = \tilde{A}_0 + \tilde{A}_1 x_1 + \dots \dots \tilde{A}_n x_k \quad (4)$$

$i = 1, 2, \dots, n$ (n , the number of observations)

$j = 0, 1, \dots, k$ (k , number of explanatory variables)

Fuzzy Linear Programming model of Tanaka's is written to find fuzzy regression coefficients center and spread values (Pehlivan, Paksoy, et al., 2010:4).

$$\begin{aligned} \text{Minimize } z &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^m c_j X_{ij} \\ \text{St- } \sum_{j=0}^m (a_j + (1-h)c_j) X_{ij} &\geq Y_i + (1-h)e_i \\ \sum_{j=0}^m (a_j - (1-h)c_j) X_{ij} &\leq Y_i - (1-h)e_i \\ a_j \text{ free } c_j &\geq 0, c_j * |X_{ij}| \geq 0 \end{aligned} \quad (5)$$

$i=1,2,\dots,n$ ve $j=0,1,\dots,m$.

After solution of model, center values $A=(a_0, a_1, a_2,\dots,a_m)$ and spread values $C=(c_0, c_1, c_2,\dots,c_m)$ are obtained. After that, sub and upper regression equations are constructed. These equations also represent the upper and lower limits.

Sub regression equation:

$$Y^A = A_0(a_0 - c_0) + \sum_{j=1}^m A_j(a_j - c_j) \quad (6)$$

Upper regression equation:

$$Y^U = A_0(a_0 + c_0) + \sum_{j=1}^m A_j(a_j + c_j) \quad (7)$$

Calculated in the form of.

The numbers used in the method developed by Tanaka's are fuzzy symmetric triangular numbers and are estimated at the upper and lower limits.

4.2. Data Set

In this study, total assets, employment, technical profit / loss, financial profit / loss and premium basic variables of insurance companies operating in the non-life field are used. These data consist of a total of 168 observations covering the years of frequency of 2016 to 2020. The sampling period is based on the data from 39 insurance companies actively operating in the non-life area. Insurance data were compiled from the official website of Turkey Insurers Association.

5. Findings and Results

5.1. Statistical Results

Panel data analysis was applied to the variables. First of all, unit root studies were done on the variables. The test results are given in the following unit root in Table 3.

According to the Table 3, it is seen that there is a unit root in the total assets and technical profit / loss variables, and there is no unit root in the financial profit / loss, employment and premium variables. In order to make consistent estimates in panel data analysis, logarithmic values of total assets and technical profit / loss variables were taken, and the most suitable model was searched. The statistical values of the model that can be considered as generated are given in the Table 4.

Table 3. Unit Root Table

Variables	Unit root (I)	
	I=0 there is not unit root	I=1 there is unit root
Total Assets (TOPV)		I=1
Employment (İSTH)		I=0
Technical profit / loss (TTKZ)		I=1
Financial profit / loss (MK)		I=0
Premium (TOPRU)		I=0

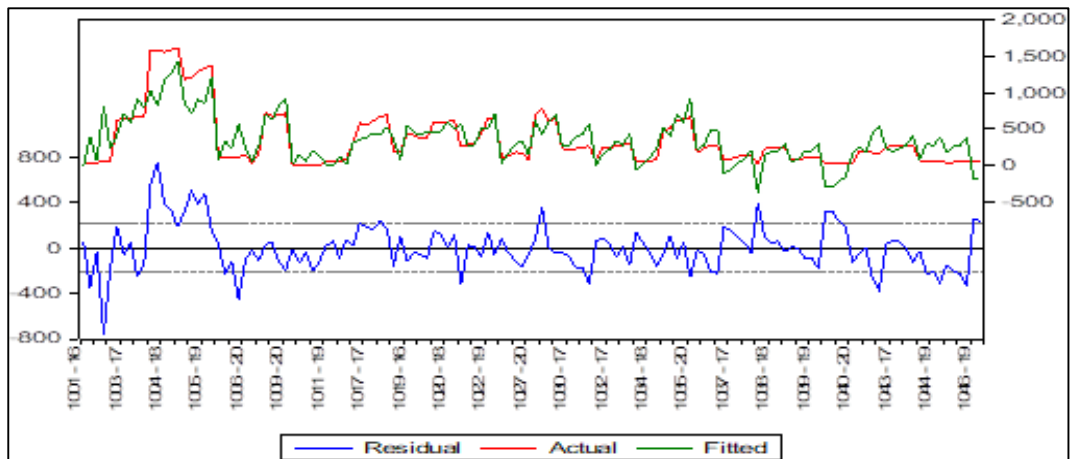
The statistical values of the model that can be considered as generated are given in Table 4. It is seen that the probability values of all variables are statistically significant.

But, when we look at the other statistic values, such as, it is seen that the Durbin-Watson value is insignificant, but R² value is significant. Due to these statistical values, the estimates to be made with the established panel regression model will not be consistent.

Table 4. Statistical Results of Panel Regression

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Prob.
MK	7.85E-07	3.26E-07	2.405115	0.0176
TOPRU	8.85E-08	1.27E-08	6.971146	0.0000
LNTOPV	196.3170	28.32539	6.930777	0.0000
LNTTKZ	-57.56409	24.54418	-2.345325	0.0205
C	-2833.540	332.5709	-8.520108	0.0000
R-squared	0.707557			
Adjusted R-squared	0.698489	Durbin-Watson Stat		0.776311

Figure 2. Graph of Panel Regression Estimation



5.2. Fuzzy Regression Results

Variables used in the panel regression model are used to find the coefficients of the variables in the fuzzy regression model. The Tanaka method uses linear programming which minimizes the fuzzy range at a certain fuzzy "h" level. A represents the fuzzy number $A = (a_0, c_0)$, the center value a_0 , and the c_0 spread value. A fuzzy number is a symmetric triangular fuzzy number. The spreading intervals are symmetrical in symmetrical triangular numbers. In the study, at all "h" levels of fuzzy, the data were solved by linear programming, which showed the best solution range.

In the Fuzzy Regression method, the upper and lower prediction intervals are obtained by adding and subtracting the spread values from the central values of the fuzzy numbers.

The upper and lower regression spreads are found with coefficients obtained from linear programming, So as Y^A lower regression estimation and Y^U upper regression estimation, obtained center and spread (a_i, c_i) values are given by the following equations $Y^A = A_0(a_0 - c_0) + \sum_{j=1}^0 A_j(a_j - c_j)$ and $Y^U = A_0(a_0 + c_0) + \sum_{j=1}^0 A_j(a_j + c_j)$. In this way, it is checked whether the original observation values fall into the estimated lower and upper prediction ranges.

So that spread values will not be negative, the important point here is that the absolute values of spread coefficients are taken. Logarithmic values of the variables were taken to ensure consistency of the fuzzy solution. The coefficients of the variables obtained by the Tanaka method and the level of fuzzy are given in the table below.

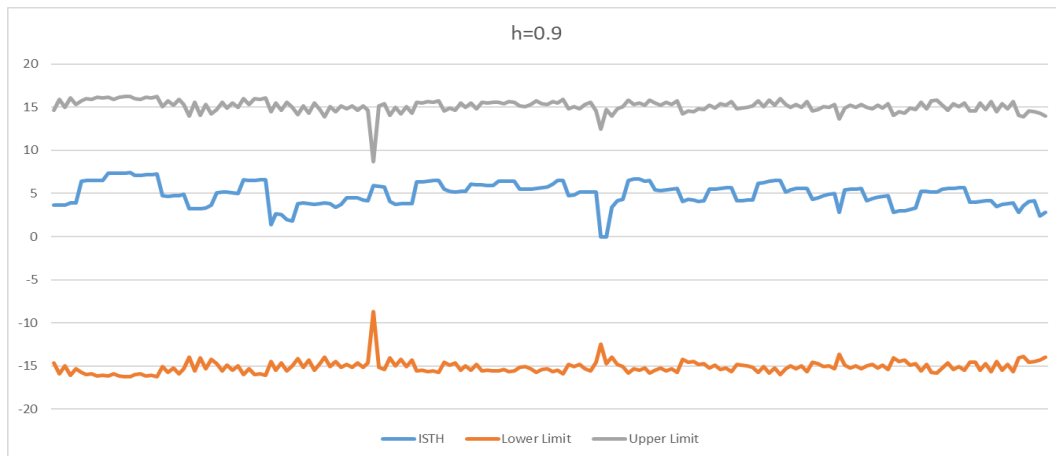
When the Table 5 is examined, the center values are all "0". The spread values, or alternatively named the lower and upper regression limits, are obtained when the spread values are added to and subtracted from the central values. A graph is created to show the solution for better understanding of spread values. Using these spread values, it is better understood that the actual values of dependent variable fall to the predicted ranges when the graph is created.

Table 5. Upper and Lower Estimation of Values of Fuzzy Regression

h=09	a	c	Y _{lower}	Y _{upper}
LNMK	0,0000	0,0001	-0,0001	0,0001
LNTOPRU	0,0000	0,3102	-0,3102	0,3102
LNTOPV	0,0000	0,0453	-0,0196	0,0196
LNTTKZ	0,0000	0,0196	-0,0453	0,0453
c	0,0001	7,7279	-7,7278	7,7280

When the Figure 3 is examined, it can be seen that the employment variable falls to the lower and upper limit ranges. According to the result obtained from the solution, the results are consistent with the solutions made with the related independent variables. In other words, depending on the independent "h" value of the model, it can explain the dependent variable by 90%. The actual values approach the middle of the lower and upper estimate values. Another important point is real employment values are closer to the upper limit.

Figure 3. Upper and Lower Limits For h=0.9 Value



6. Conclusion

Different models with varying levels of fuzzy levels have been obtained that yield upper and lower regression boundaries. In all of these models, the original observational data fall into the upper and lower ranges. In the fuzzy level $h = 09$ which is most appropriate within these ranges, the variation range of the total assets is 0,0906 %, financial profit-loss 0,0002 %, premium gain 0,6204 % and technical profit-loss 0,0392 %. In fuzzy regression method, minimum and maximum limits of variables related to the minimum fuzzy range method were found and a usable model was established with an accuracy of 90 %.

Consequently, using the fuzzy regression method, how intra-company variables affect employment in insurance companies is estimated as a range. It has been observed that the premium gain of companies is the first factor affecting the employment of companies. It may be thought that the increase in the premium gain of companies may affect employment positively. However, due to the current technological developments and making many insurance transactions online, it may negatively affect employment in insurance companies. By determining the interval

with fuzzy regression, it is shown in which percentage interval the asset size affects employment.

According to the results obtained, it is seen that at the fuzzy level of 90 % is the premium of the companies which is the variable affecting the employment in the created model. In turn, this change is followed by total assets and others. The alternative fuzzy regression solution gives more meaningful results to the variables concerned.

The results obtained by the fuzzy regression method are quite better from the panel data solution method in terms of the consistency of the estimates. When it is desired to generate prediction models for the employment with financial variables of the companies in the sector, the fuzzy regression method is good at creating meaningful models and gives more consistent information about the coefficient of the related arguments. According to the results of the fuzzy regression, the estimation power shows a high estimated power of 90 %, and at the same time the actual values fall into the forecast intervals.

If the results of the study will be interpreted economically and socially; it was observed how internal variables, which are thought to affect the employment capacity of insurance companies, affect employment in insurance companies.

It has been observed that the most effective variable on employment in insurance companies is the premium gain. Increasing premium gain increases the operating capacity of insurance companies economically and especially financially. This also causes it to increase its competitiveness and return on future investments. It is observed that the increase in the size of premium gain in insurance companies has a positive effect on its employment. This effect will have positive effects on creating new employment in the insurance sector. This increase in employment will also have positive effects for the country's economy.

However, developing technology and making many insurance transactions online will cause companies to decrease their employment capacity even if their premium gain size increases. For example, there will be a decrease in needed field sales staff and number of agencies. In this case, on the contrary, it will increase the number of unemployed people in insurance sector and in the country. The decrease in employment and increasing unemployment will affect both people and the country's economy negatively. Economically, a negative outlook will occur in the domestic and foreign markets.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study. This study does not require ethics committee approval.

Author Contributions

Yusuf AKGÜL & Ahmet ŞENGÖNÜL and Fuat ÇAMLIBEL contributed equally to the introduction, literature summary, data collection in the empirical part, analysis and conclusion parts of the study. 1st author's contribution rate: 33,3%, 2nd author's contribution rate: 33,3%, 3rd author's contribution rate: 33,3%.

Conflict of Interest

There is no conflict of interest between the authors.

References

- Azadeh, A., Saberi, M., Asadzadeh, S. M., & Khakestani, M. (2011). A hybrid fuzzy mathematical programming-design of experiment framework for improvement of energy consumption estimation with small data sets and uncertainty: The cases of USA, Canada, Singapore, Pakistan and Iran. *Energy*, 36 (12), 6981-6992.
- Berry-Stölzle, T. R., Koissi, M. C., & Shapiro, A. F. (2010). Detecting fuzzy relationships in regression models: The case of insurer solvency surveillance in Germany. *Insurance: Mathematics and Economics*, 46 (3), 554-567.
- Chandrapala, P., & Knápková, A. (2013). Firm-specific factors and financial performance of firms in the Czech Republic. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*.
- Chang, Y. H. O., & Ayyub, B. M. (2001). Fuzzy regression methods—a comparative assessment. *Fuzzy sets and systems*, 119 (2), 187-203.
- Chen, L. H., Hsueh, C. C., & Chang, C. J. (2013). A two-stage approach for formulating fuzzy regression models. *Knowledge-Based Systems*, 52, 302-310.
- D'urso, P., Massari, R., & Santoro, A. (2011). Robust fuzzy regression analysis. *Information Sciences*, 181 (19), 4154-4174.
- David Cummins, J., & Derrig, R. A. (1997). Fuzzy financial pricing of property-liability insurance. *North American Actuarial Journal*, 1 (4), 21-40.
- De Andrés-Sánchez, J. (2007). Claim reserving with fuzzy regression and Taylor's geometric separation method. *Insurance: Mathematics and Economics*, 40 (1), 145-163.
- De Andrés Sánchez, J. (2006). Calculating insurance claim reserves with fuzzy regression. *Fuzzy Sets and Systems*, 157 (23), 3091-3108.
- De Andrés-Sánchez, J. (2012). Claim reserving with fuzzy regression and the two ways of ANOVA. *Applied Soft Computing*, 12 (8), 2435-2441.

- Hunjra, A. I., Chani, D., Irfan, M., Javed, S., Naeem, S., & Shahzad Ijaz, M. (2014). Impact of micro economic variables on firms performance. *International Journal of Economics and Empirical Research*, 2(2), 65-73.
- Khashei, M., Hejazi, S. R., & Bijari, M. (2008). A new hybrid artificial neural networks and fuzzy regression model for time series forecasting. *Fuzzy sets and systems*, 159 (7), 769-786.
- Modarres, M., Nasrabadi, E., & Nasrabadi, M. M. (2005). Fuzzy linear regression models with least square errors. *Applied Mathematics and Computation*, 163 (2), 977-989.
- Mousavi, S. J., Ponnambalam, K., & Karray, F. (2007). Inferring operating rules for reservoir operations using fuzzy regression and ANFIS. *Fuzzy Sets and Systems*, 158 (10), 1064-1082.
- Nasrabadi, M. M., Nasrabadi, E., & Nasrabadi, A. R. (2005). Fuzzy linear regression analysis: a multi-objective programming approach. *Applied Mathematics and Computation*, 163 (1), 245-251.
- Pehlivan, N. Y., Paksoy, T., & Chang, C. T. (2010). An Alternative Method for Fuzzy Regression; Fuzzy Radial Basis Function Network. *International Journal of Lean Thinking*, 1 (1), 1-15.
- Ramli, A. A., Watada, J., & Pedrycz, W. (2011). Real-time fuzzy regression analysis: A convex hull approach. *European Journal of Operational Research*, 210(3), 606-617.
- Rumler, F., & Waschiczek, W. (2010). The impact of economic factors on bank profits. *Monetary Policy & the Economy*, 4, 49-67.
- Shapiro, A. F. (2004). Fuzzy logic in insurance. *Insurance: Mathematics and Economics*, 35 (2), 399-424.
- Tran, L., & Duckstein, L. (2002). Multiobjective fuzzy regression with central tendency and possibilistic properties. *Fuzzy Sets and Systems*, 130 (1), 21-31.
- Wang, H. F., & Tsaur, R. C. (2000). Bicriteria variable selection in a fuzzy regression equation. *Computers & Mathematics with Applications*, 40(6-7), 877-883.
- Xue, Y., Kim, I. S., Son, J. S., Park, C. E., Kim, H. H., Sung, B. S., ... & Kang, B. Y. (2005). Fuzzy regression method for prediction and control the bead width in the robotic arc-welding process. *Journal of Materials Processing Technology*, 164, 1134-1139.
- Turkish Commercial Code, (2011, 13 January). *Official Gazette* (Issue No: 27846).
 Access Address: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-1.htm>.
 (<https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>)

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

Dolaylı Vergi Uygulamalarında Sapmalar ve Dolaylı Vergilerde Melezleşme Sorunu¹

Deviations in Indirect Tax Practices and Hybridization Problem in Indirect Taxes

Atıf Gösterimi:
Akçay, M.B. ve Buluş, G.C.
(2022). Dolaylı Vergi Uygulamalarında Sapmalar ve Dolaylı Vergilerde Melezleşme Sorunu. Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, (6)2, 96 – 122.

Mehmet Bahattin AKÇAY²

Gökay Canberk BULUŞ³

Özet

Amaç: Ülkemiz vergi sisteminde katma değer vergisi (KDV) ve özel tüketim vergisi (ÖTV) olmak üzere iki önemli dolaylı vergi uygulaması bulunmaktadır. Çalışmamızda, KDV tevkifatı uygulaması ile matraha göre farklılaştırılmış ÖTV uygulamalarının dolaylı vergileri dolaysız vergilere yakınlştırıp yakınlştırmadığı ve dolaylı vergilerin melezleşmesine sebebiyet verip vermediği incelenmiştir.

Yöntem: Bu inceleme yapılırken her bir uygulamanın vergi teorisi ve vergi mevzuatı içerisindeki yerine değinilmiştir. KDV'de tevkifat uygulamasının incelenmesinde, mükellef kavramı ile vergi sorumlusu kavramı dolaylı ve dolaysız vergilerdeki düzenlenme ve uygulama tarzları itibarıyla karşılaştırılmıştır. ÖTV'de dilim usulü artan oranlı tarife uygulamasının incelenmesinde dolaylı ve dolaysız vergilerde matrah ve vergi oranlarının belirlenme kriterleri vergi tutarlarının hesaplanma şekilleri üzerinden örneklemeler yapılarak karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır.

Bulgular: KDV tevkifatı uygulamasının, işleme ait KDV'nin tamamen veya kısmen verginin iktisadi yüklenicisi konumunda olan alıcı/nihai tüketici tarafından ödenmesi

¹Bu araştırmanın özet metni IV. Uluslararası Kapadokya Sosyal Bilimler Öğrenci Kongresi'nde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

²Yüksek Lisans Öğrencisi, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye ve Mali Yönetim Yüksek Lisans Programı, mbahattin.akcay@hmb.gov.tr, ORCID: 0000-0001-7738-8646

³Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, gcbulus@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5313-6759

Makale Geliş Tarihi / Received: 03.08.2022 **Makale Kabul Tarihi / Accepted:** 07.09.2022

sonucunu doğurduğu ve mükellefiyet bakımından dolaylı vergilerin uygulama mantığından uzaklaştığı; ÖTV' de dilim usulü artan oranlı tarifeye göre vergilendirme uygulamasında ise özellikle bireysel gelirlerin vergilendirilmesinde ödeme gücüne göre vergilendirme ve vergilendirmede adaleti sağlamak amacıyla başvuru dilim usulü artan oranlı tarife tekniği kullanılmasının, matrahın oldukça geniş belirlendiği dolaylı vergi uygulamalarında ödeme gücüne göre vergilendirme ve vergilendirmede adaleti sağlamak için benimsenen istisna veya indirimli ya da yükseltilmiş oran uygulamalarından saptığı belirlenmiştir.

Sonuç ve Katkıları: Her iki uygulamada da dolaylı vergilerin öz niteliğini oluşturan ilkelerden ve dolaylı vergi uygulama pratiğinden sapıldığı ve bu uygulamalar ile dolaylı vergilerin dolaysız vergilere yakınsadığı, bu durumun da dolaylı vergilerin melezleşmesine neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Vergi mevzuatının oldukça fazla ayrıntı içermesi, bilgiye ve veriye ulaşmada yaşanan zorluklar.

Anahtar Kelimeler: Dolaylı vergiler, Dolaysız vergiler, Mükellef, Vergi sorumlusu.

Jel Kodu: H20, H21, H27

Abstract

Purpose: There are two important indirect tax practices in our country's tax system, namely value added tax (VAT) and special consumption tax (SCT). In our study, it has been examined whether the VAT withholding and differentiated SCT applications according to the tax base converge indirect taxes to direct taxes and whether they cause hybridization of indirect taxes.

Methodology: While making this examination, the place of each application in tax theory and tax legislation has been mentioned. In the examination of the withholding application in VAT, the concept of taxpayer and the concept of tax liable were compared in terms of their regulation and application styles in indirect and direct taxes. In the examination of the incremental tariff application in the SCT, a comparative analysis was made by sampling the determination criteria of the tax base and tax rates in indirect and direct taxes, and the calculation methods of the tax amounts.

Findings: The application of VAT withholding results in the payment of the VAT of the transaction by the buyer/end consumer, who is the economic contractor of the tax, completely or partially, and the application logic of indirect taxes is avoided in terms of liability; In the practice of taxation according to the tranche-based progressive tariff in the SCT, the use of the tranche method progressive tariff technique, which is used to ensure fairness in taxation and taxation according to the ability to pay, especially in the taxation of individual incomes, is used to ensure fairness in taxation and taxation according to the ability to pay in indirect tax applications where the base is determined quite broadly. It has been determined that it deviates from the adopted exemption or discounted or increased rate practices.

Implications: It has been concluded that in both applications, the principles that constitute the essence of indirect taxes and the practice of indirect taxation are deviated and indirect taxes converge to direct taxes with these applications, which causes the hybridization of indirect taxes.

Limitations: The tax legislation contains a lot of detail, and the difficulties in accessing information and data.

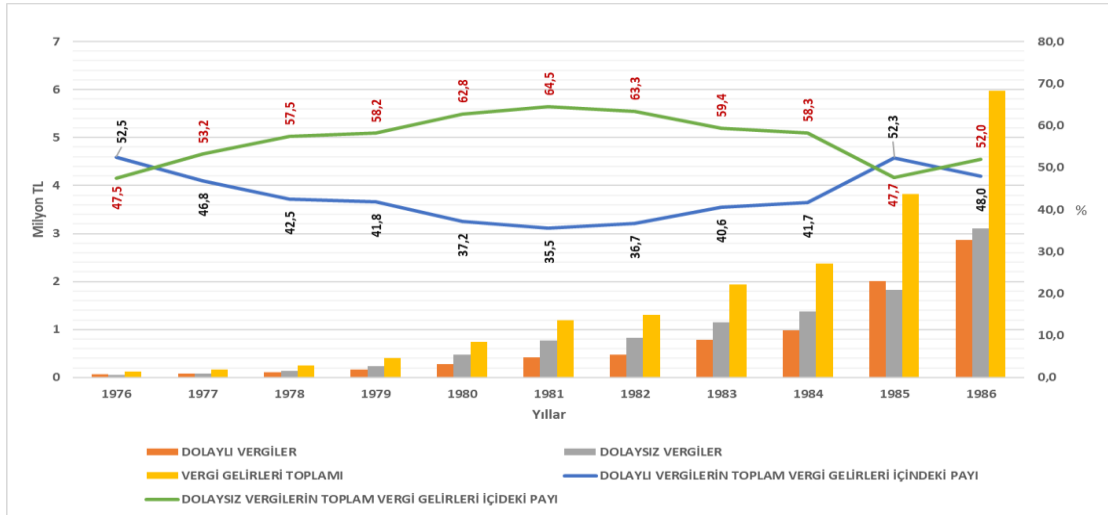
Keywords: Indirect taxes, Direct taxes, Taxpayer, Tax liable.

Jel Codes: H20, H21, H27

1. Giriş

Dolaylı vergiler, ihtiyaç duyulan kaynağın hızlı bir şekilde finansmanına imkân sağlayan vergilerdir. Tüketim ve harcama kalıplarını değiştirmedeki etkinlikleri ile de kısa sürede maliye politikası belirleyicileri için vazgeçilmez hale gelmişlerdir. Ülkemizde, KDV'nin yürürlüğe girmesine kadar geçen süreçte dolaysız vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerden daha yüksek bir paya sahip olduğu görülmektedir. Ancak 1985 yılında KDV'nin yürürlüğe girmesi ile birlikte bu grafik tersine dönmüştür. KDV'nin yürürlükte olmadığı 1984 senesinde toplam vergi gelirlerinin yüzde 41,7'sini dolaylı vergiler oluştururken KDV'nin uygulamaya girdiği 1985 yılında dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı yüzde 52,7'ye yükselmiş ve dolaysız vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payının üzerine çıkmıştır.

Şekil 1: 1976-1986 Dönemi Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Toplam Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı

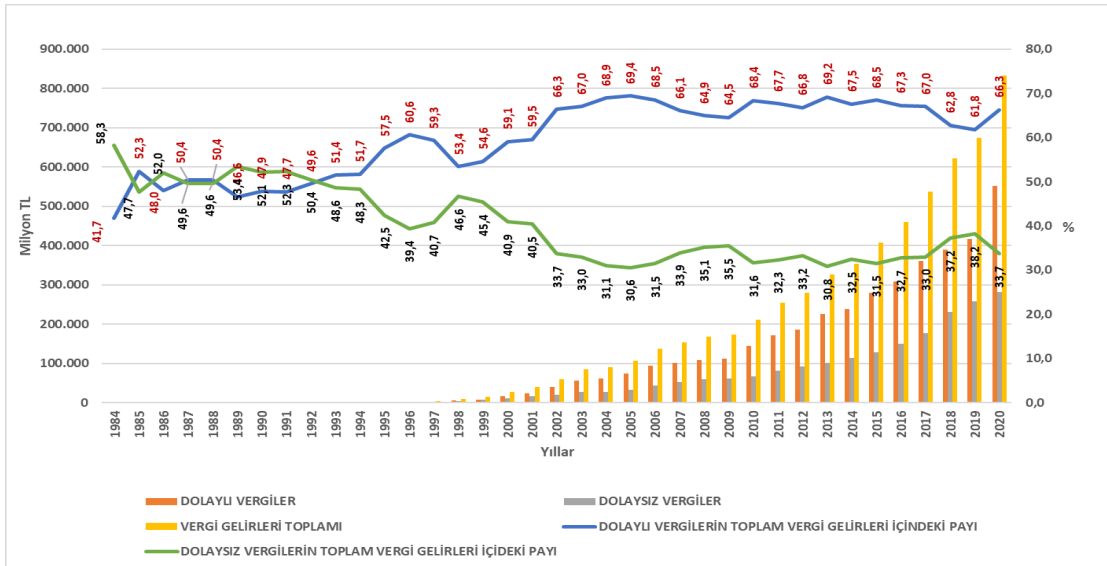


Kaynak: <https://muhasebat.hmb.gov.tr/genel-yonetim-butce-istatistikleri> adresinden derlenen bilgiler ile tarafımızca hazırlanmıştır.

İşlemler/tüketim/harcamalar üzerinden alınan vergiler, tüm mal ve hizmetler üzerinden her el değiştirme aşamasında yalnızca ilgili safhada ilave edilen değer üzerinden alınan katma değer vergisi (KDV) gibi genel ve yayılı işlem vergileri ile ekonomik sirkülasyonun (üretim, ithalat, satış, tüketim vb.) yalnızca bir safhasında alınan toplu işlem vergileri olarak ikili bir yapı gösterirler.

Dolaylı vergilerin işlemler/tüketim/harcamalar üzerinden ne şekilde alınacağı konusundaki teorik tartışmalar ve denemeler sonrasında genel ve yayılı bir işlem vergisi olan KDV uygulaması geliştirilmiştir. Bu bağlamda, KDV gider vergileri evriminde son safhayı temsil etmektedir (Öncel, 1973: 291). Söz konusu uygulama, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, Avrupa Birliği, OECD, IMF gibi uluslararası/uluslar üstü kuruluşlarca da benimsenmiş ve üye ülkeler için tavsiye edilmiş veya üyeliğin şartı olarak zorunlu tutulmuştur. Ülkemizde de 1/1/1985 tarihi itibarıyla KDV uygulamasına geçilmiştir. KDV'nin yürürlüğe girmesi ile ekonomik sirkülasyondaki tüm mal teslimleri ve hizmet ifalarının vergilendirilmesi hedeflenmişken 1/8/2002 tarihinden itibaren sadece belirli ve az sayıdaki mal grubunu konu edinen ÖTV uygulaması yürürlüğe konulmuştur. ÖTV, 2002 yılının son 5 ayında uygulanmış olmasına rağmen toplam vergi gelirlerinde kayda değer bir artış sağlamıştır. Bu durum vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergi gelirlerinin payını daha da yükseltmiştir. 2002 yılında ÖTV'nin yürürlüğe girmesi ile dolaysız/dolaylı vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki dağılımını gösteren grafikte aradaki makasın açıldığı net bir şekilde görülmektedir.

Şekil 2: 1984-2020 Dönemi Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Toplam Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı



Kaynak: <https://muhasabat.hmb.gov.tr/genel-yonetim-butce-istatistikleri> adresinden derlenen bilgiler ile tarafımızca hazırlanmıştır.

Toplam vergi gelirlerinin 1984-2020 tarih aralığındaki kompozisyonunu gösteren Şekil 2'deki grafikte, ÖTV'nin yürürlükte olmadığı 2001 yılında yüzde 59,5 olan dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı, ÖTV'nin yılın yalnızca 5 ayında yürürlükte bulunduğu 2002 yılında yüzde 66,3'e yükselmiştir.

KDV ve ÖTV, dolaylı vergilere ait sistem, yöntem ve mekanizmalar çerçevesinde uygulanan vergilerdir. Ancak özellikle son dönemlerde yapılan bazı düzenlemeler ile esasen dolaysız vergi uygulamaları için geliştirilmiş bazı sistem, yöntem ve mekanizmaların KDV ve ÖTV'ye taşındığı görülmektedir. Çalışmamızın temelini, dolaysız vergi uygulamalarına ait sistem, yöntem ve mekanizmaları esas alan bazı uygulamaların, dolaylı vergi mantığına ve sistematığına uyup uymadığı oluşturmaktadır. Bu uygulamaların KDV ve ÖTV sistematığından uzaklaşılması sonucunu doğurup doğurmadığı ve böylece dolaylı vergilerin dolaysız vergilere yakınsamasına,

bir başka ifadeyle, bu vergilerin melezleşmesine neden olup olmadığı tartışılmaktadır. Bu değerlendirmeye geçilmeden önce, mükellef/vergi yükümlüsü ve vergi sorumlusu ile matrah ve oran konusuna ilişkin genel bir çerçeve çizilecektir.

2. Literatür/Mevzuat İncelemesi

Bu bölümde ilk olarak, vergi mükellefi ve vergi sorumlusunun genel vergi mevzuatı içerisindeki yerine ve bu kavramların teorik alt yapısına yer verilmiştir. İzleyen bölümlerde vergi mükellefi ve vergi sorumlusu kavramlarını dolaysız ve dolaylı vergiler bakımından karşılaştırabilmemiz amacıyla her iki vergi türü itibarıyla vergi mükellefi ve vergi sorumlusu tanımlanmış ve kapsamları ortaya konulmuştur. Bu bölümde ele aldığımız ikinci konu ise vergi matrahı ve vergi oranı/tarifesidir. Söz konusu kavramların kısa bir tanımına yer verildikten sonra bu kavramlar dolaysız ve dolaylı vergiler bakımından ayrı ayrı incelenmiştir.

2.1. Vergi Mükellefi ve Vergi Sorumlusu

Ülkemizde uygulanmakta olan vergi kanunlarının usul hükümlerine 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda (VUK)⁴ yer verilmiştir. Bu kanun, vergi sistemimizde yer alan vergilerin genel uygulama esaslarını belirler. Mükellef ya da vergi yükümlüsü VUK'un 8. maddesinin birinci fıkrasında, "vergi kanunlarına göre kendisine vergi borcu terettüp eden gerçek veya tüzel kişi" olarak tanımlanmıştır. Aynı maddenin ikinci fıkrasında da vergi sorumlusu tanımına yer verilmiştir. Buna göre, "Vergi sorumlusu verginin ödenmesi bakımından, alacaklı vergi dairesine karşı muhatap olan kişidir."

Görülebileceği üzere VUK, vergi yükümlüsü ve vergi sorumlusunu kısaca tanımlamış ve vergi yükümlüsü ve vergi sorumlusunun belirlenmesini ilgili vergi kanunlarına bırakmıştır. Her bir vergi kanununda kendi uygulaması bakımından vergi mükellefi ve vergi sorumlusunun kimler olduğu belirlenmiştir.

Bu durumda, vergi yükümlüsü ile vergi sorumlusu arasındaki fark ortaya konulmalıdır. Vergi mükellefine yüklenen başlıca ödev, -teoride maddi ödev olarak ifade edilir- vergi borcunu ödemektir. Vergisi ile ilgili şekli ödevleri de yine kendi sorumluluğundadır. Dolayısıyla vergi yükümlüsü, "şahsında vergiyi doğuran olay gerçekleşen ve vergi hukuku ilişkisinden kaynaklanan maddi ve şekli ödevleri" yerine getirmekle sorumlu kişidir. Vergi sorumluluğunda ise yukarıda belirtilen görevler, asıl mükellef adına üstlenilmiştir. Bir başka deyişle söz konusu maddi ve şekli ödevler esasen bir başkasına ait verginin ödenmesi ve beyanı ile ilgilidir. Teoride bu durum, ilgili kişinin şahsında gerçekleşmeyen bir vergiyi doğuran olaya ilişkin vergiyle ilgili maddi ve şekli ödevleri yerine getirmekle sorumlu tutulması olarak ifade edilir. Kendisi verginin muhatabı olmadığı halde vergi sorumlusuna yasa ile yüklenen bu ödevler, verginin asıl yükümlüsünden kesilerek/tahsil edilerek vergi dairesine ödenmesi ve bununla ilgili beyanname vermek/bildirimde bulunmak gibi şekli ödevleri yerine getirmektir (Akkaya, 2012: 85-86).

2.1.1. Dolaysız Vergilerde Vergi Mükellefi ve Vergi Sorumlusu

Dolaysız vergiler olarak ifade edilen ve vergi sistemimizde gelir ve kurumlar vergisi olmak üzere iki ana kalemden oluşan vergi uygulamaları açısından vergi yükümlüsü ve vergi sorumlusu ilgili kanunlarında düzenlenmiştir.

⁴ 10/1/1961 tarihli ve 10703 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

Ülkemiz vergi sisteminde gerçek kişilerin vergilendirilmesini düzenleyen 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nda⁵ (GVK) vergi uygulaması bakımından şahsîlik (uyrukluk) ilkesi ön planda tutulmuş, Kanunda belirtilen bazı durumlarda ise mülkîlik/yersellik ilkesine göre vergilendirme esas alınmıştır. Bu bağlamda gelir vergisi mükellefiyeti ile ilgili olarak iki durum ortaya çıkmaktadır. Birinci grup mükellefler şahsîlik/uyrukluk ilkesine göre vergilendirilen Türkiye sınırları içerisinde ikamet edenler-ki kesintisiz bir şekilde 6 aydan fazla Türkiye'de kalanlar Türkiye'de yerleşmiş sayılırlar- ile Türkiye'de ikamet etmemekle birlikte kamuya ait bir idare, kurum ya da kuruluşun veya Türkiye'de yerleşik bir kuruluş veyahut işletmenin yurtdışındaki işleri nedeniyle yabancı ülkelerde ikamet eden Türk vatandaşlarıdır. Bu şekilde vergilendirmeye "tam mükellefiyet" adı verilir.⁶ İkinci grup mükellefiyette ise mülkîlik/yersellik ilkesine göre vergilendirme söz konusudur. Bu kapsama giren mükellefler birinci grup içerisinde yer almamakla birlikte Türkiye'de sürdürdüğü faaliyetlerinden gelir elde eden kişilerdir ve bu kişiler yalnızca Türkiye'den elde ettikleri kazanç ve iratlar üzerinden vergilendirilirler. Bu şekilde vergilendirme ise "dar mükellefiyet" olarak adlandırılır (Şenyüz vd., 2022: 10-12).

Öte yandan, GVK'de vergi sorumlusu tanımlanmamış ancak kimlerin hangi işlemlerden kaynaklanan vergiyi kaynağında keserek vergi dairesine yatırmak ve bununla ilgili şekli ödevleri yerine getirmek zorunda oldukları Kanun'un 94. maddesinde ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir. Buna göre;

- i. Kamu idare ve müesseseleri,
- ii. İktisadî kamu müesseseleri,
- iii. Sair kurumlar,
- iv. Ticaret şirketleri,
- v. İş ortaklıkları,
- vi. Dernekler, vakıflar, dernek ve vakıfların iktisadî işletmeleri,
- vii. Kooperatifler,
- viii. Yatırım fonu yönetenler,
- ix. Gerçek gelirlerini beyan etmeye mecbur olan ticaret ve serbest meslek erbabı ile
- x. Zirai kazançlarını bilanço veya ziraî işletme hesabı esasına göre tespit eden çiftçiler,

Aynı maddede sayılanlara nakden veya hesaben ödeme yaptıkları sırada (avans olarak yaptıkları ödemeler dâhil), istihkak sahiplerinin gelir vergilerine mahsuben tevkifat yaparlar.

Kurum kazançlarının vergilendirilmesini düzenleyen 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun⁷ (KVK) 2. maddesinde kurumlar vergisi mükellefleri sayılmıştır. Kurumlar vergisi uygulamasında da tam ve dar olmak üzere iki mükellefiyet türü bulunmaktadır. Buna göre;

- i. Sermaye şirketleri,
- ii. Kooperatifler,
- iii. İktisadi kamu kuruluşları,

⁵ 06/1/1961 tarihli ve 10700 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

⁶ 193 sayılı GVK'nın 3. maddesi.

⁷ 21/06/2006 tarihli ve 26205 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

- iv. Yabancı devletlere, yabancı kamu idare ve kuruluşlarına ait veya bağlı olup, bu maddenin birinci ve ikinci fıkraları dışında kalan ticarî, sınaî ve ziraî işletmeler,
- v. Dernek veya vakıflara ait iktisadî işletmeler ile
- vi. İş ortaklıkları

Kurumlar vergisinin mükellefidirler. Kanuni ve iş merkezinin her ikisi de yurtdışında bulunan kurumlar ise Türkiye'deki faaliyetlerinden elde edecekleri kazanç ve iratları üzerinden dar mükellef olarak vergilendirilirler. Vergi sorumlusu ise GVK'de olduğu gibi 5520 sayılı KVK'da da tanımlanmamış ancak vergi kesintisi yapmak zorunda olanlar ve kesinti yapmaları gereken durumlar sayma usulüyle belirlenmiştir.⁸

Bu hükümler birlikte değerlendirildiğinde dolaysız vergiler bakımından mükellef, şahsında vergiyi doğuran olay gerçekleşen ve vergiyle ilgili maddi ve şekli ödevlerini yerine getirmekle yükümlü olan kişidir. Vergi sorumlusu ise tarafı olduğu bir işlemde başkasına ait vergiyi kaynağında keserek vergi dairesine intikal ettiren kişidir.

2.1.2. Dolaylı Vergilerde Vergi Mükellefi ve Vergi Sorumlusu

Ülkemizde dolaylı vergi uygulamaları bağlamında genel tüketim/harcama vergisi olarak KDV ve sınırlı sayıda eşyayı/ürünü konu alan ÖTV'nin yanı sıra haberleşme ve iletişim hizmetleri üzerinden alınan özel iletişim vergisi (ÖİV), bankacılık hizmetleri karşılığında alınan komisyon ile faiz, kambiyo işlemleri vb. bankacılık işlemleri üzerinden alınan banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV), her türlü müşterek bahis ve talih oyunları üzerinden alınan şans oyunları vergisi (ŞOV), elektronik ortamda sunulan sesli, görsel veya dijital içerik sunumu, dijital ortamda verilen reklam hizmetleri vb. hizmetleri vergilendiren dijital hizmet vergisi, otel, motel, pansiyon vs. konaklama yerlerinde sunulan geceleme, yeme, içme vb. hizmetler üzerinden alınan konaklama vergisi gibi vergi uygulamaları bulunmaktadır. Çalışmamızda dolaylı vergi uygulaması olarak iki ana kalemi oluşturan KDV ve ÖTV bakımından vergi mükellefi ve vergi sorumlusu kavramlarına kısaca değinilecektir.

3065 sayılı KDV Kanunu'nun⁹ 8. maddesinde verginin mükellefi belirlenmiştir. Bu belirlemede KDV Kanunu'nun 1. maddesindeki verginin konusunu oluşturan işlemler esas alınmıştır. KDV'nin mükellefi;

- i. Mal teslimi ve hizmet ifası hallerinde bu işlemleri yapanlar,
- ii. İthalatta mal ve hizmeti ithal edenler,
- iii. Transit taşımalarda gümrük veya geçiş işlemine muhatap olanlar,
- iv. Müzayede mahallerinde yapılan satışlarda bu satışları gerçekleştirenler,
- v. PTT Genel Müdürlüğü ve radyo ve televizyon işleticileri,
- vi. Her türlü müşterek bahis ve talih oyunlarını tertip edenler,
- vii. Profesyonel sporcu ve sanatçıların katıldığı etkinlikleri düzenleyenler,
- viii. GVK'nin 70 inci maddesinde sayılan mal ve hakları kiraya verenler ile

⁸ 5520 sayılı KVK'nın 15. maddesi.

⁹ 2/11/1984 tarihli ve 18563 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

ix. İsteğe bağlı mükellefiyette talepte bulunanlardır.¹⁰

Verginin mükellefi olarak maddede sayılanlara yasanın yüklediği ödev, verginin konusuna giren işlemlerinden kaynaklanan KDV'yi, mal veya hizmetin alıcısı/nihai tüketicisi olanlardan tahsil edip, bu işlemler nedeniyle yüklendiği/ödediği KDV'yi indirdikten sonra vergi dairesine ödemekten ibarettir.

Vergi sorumluluğu uygulamasına KDV mevzuatında da yer verilmiştir. Söz konusu düzenleme esasen Hazine ve Maliye Bakanlığı'na verilen bir yetkiden ibarettir. KDV Kanunu'nun 9. maddesindeki düzenlemeye göre Bakanlık, bazı durumlarda işleme ait verginin yasal yükümlüsü yerine işleme taraf olanlar -çoğunlukla verginin iktisadi yüklenicisi konumundaki alıcı- tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilip ödenmesine karar verebilir.

Bu durumlardan ilki KDV'nin mülklik/yersellik ilkesine göre uygulanan bir vergi olmasının tabii sonucudur. Vergiye tabi işlemi yapanın Türkiye içinde ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmuyorsa söz konusu işlemlere ait vergi Türkiye'de yerleşik alıcı tarafından sorumlu sıfatıyla ödenecektir. Bakanlığın yasal yükümlü yerine verginin ödenmesinden alıcıyı sorumlu tutma konusunda yetkili olduğu ikinci durum ise vergi alacağının güvence altına alınması amacıyla getireceği sorumluluk uygulamalarıdır. Bakanlık bu yetkisini başta hizmet ifaları olmak üzere vergi kayıp ve kaçacağı olma ihtimalinin yüksek olduğu pek çok işlem türü için kullanmıştır. Çalışmamızın inceleme konusunu bu kapsamdaki sorumluluk uygulamaları oluşturmaktadır.

KDV'de sorumluluk uygulaması kapsamında ele alınan üçüncü durum fiili envanter sırasında işyerinde belgesiz mal bulunduranların sorumluluğudur. Bu kişiler söz konusu malları temin etmeleri/almaları sırasında ödemeleri gereken KDV'yi sorumlu sıfatıyla beyan edip ödemek durumundadırlar. KDV Kanunu'nun 9. maddesinde sorumluluk uygulaması getirilen son durum ise 5300 sayılı Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Kanunu¹¹ kapsamında yapılan işlemler ile ilgili sorumluluk uygulamasıdır. 5300 sayılı Kanuna göre düzenlenen ürün senetlerinin, senedin temsil ettiği ürünü depodan çekecek olanlara teslimine ait KDV'nin ödenmesinden lisanslı depo işleticileri sorumludur.

Bu çalışmada ele alacağımız konu, yukarıda ifade ettiğimiz üzere Bakanlığın yetki kullanmak suretiyle bir işleme ait vergiyi (kısmen veya tamamen) Kanunun 8 inci maddesi ile belirlenen mükellefi yerine alıcısına, bir başka deyişle verginin iktisadi/gerçek yüklenicisine ödetmesidir ve bu yönüyle de dolaysız vergi uygulamalarındaki vergi sorumlusundan ayrılmaktadır.

Sınırlı sayıda mal grubunu vergilendirmeyi amaçlayan ÖTV'de ise her bir mal grubu (liste) itibarıyla verginin mükellefi belirlenmiştir. 4760 sayılı ÖTV Kanunu'nun¹² mükellef ve vergi sorumlusunu düzenleyen 4. maddesinde verginin mükellefi;

¹⁰ KDVK 8/2'de vergiye tabi bir işlemi bulunmadığı halde vergi hesaplayanlar ile işleme ait vergi oranının üzerinde bir vergi oranı uygulayanların da bu şekilde hesapladıkları/tahsil ettikleri vergiyi ödemekle yükümlü oldukları hükme bağlanmıştır.

¹¹ 17/2/2005 tarihli ve 25730 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

¹² 12/6/2002 tarihli ve 24783 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

- i. Kanuna ekli (I), (III) ve (IV) sayılı listelerde sayılan mallar ile (II) sayılı listede sayılan mallardan kayıt ve tescile tabi olmayanları imal, inşa ve ithal edenler ile bu malların müzayede suretiyle satışını gerçekleştirenler,
- ii. (II) sayılı listedeki mallardan kayıt ve tescile tabi olanlar için motorlu araç ticareti yapanlar, kullanmak üzere ithal edenler veya müzayede yoluyla satışını gerçekleştirenlerdir.

ÖTV bakımından vergi sorumlusu ise KDV Kanunundaki düzenlemenin bir benzeridir. Dolaylı vergi uygulamasının mülklik/yersellik ilkesinden kaynaklanan ve verginin konusuna giren malları teslim edenin Türkiye içinde ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmaması halinde söz konusu işlemlere ait verginin ödenmesinden Türkiye'de yerleşik alıcıyı sorumlu tutan uygulama ÖTV bakımından da kabul edilmiştir. Yine vergi alacağını güvence altına almak amacıyla Bakanlık, işleme taraf olanları verginin ödenmesinden sorumlu tutma konusunda yetki sahibidir.

2.2. Matrah ve Vergi Oranı/Tarifesi

Matrah, verginin üzerinden hesaplandığı değer veya miktardır. Vergi alacağının belirlenmesinde esas alınacak değer veya miktarı ifade eden matrah, tanımından da anlaşılacağı üzere değer olabileceği gibi miktar da olabilir. Matrah olarak miktarın esas alındığı (örneğin benzinin litresi, alkollü içeceğin alkol derecesi, tütün mamullerinde her bir dal veya paket gibi) vergi uygulamalarına "spesifik vergiler", değer esas alındığı vergilere ise "ad valorem" vergiler denir (Akdoğan 1989: 114). Vergi sistemimizde, her iki vergi türünün de örnekleri mevcuttur.

2.2.1. Dolaysız Vergilerde Matrah ve Vergi Oranı/Tarifesi

Ülkemizde uygulanan dolaysız vergiler, vergi ödeme gücüne daha uygun bir yapıya sahip olan "ad valorem" vergilerdir (Akdoğan, 1989: 230). Gerçek kişilerin ödeyeceği gelir vergisi, GVK'de belirlenen kriterler çerçevesinde her bir gelir kalemi itibarıyla tespit edilir ve toplanan gelir vergisi matrahından indirimler düşüldükten sonra GVK'nin 103. maddesindeki tarifeye göre vergi hesaplanır. Söz konusu tarife, dilim usulü artan oranlı bir tarife olup, gelirin alt dilimlerine düşük oranlar uygulanırken gelir arttıkça uygulanacak oranlar da yükselir. Kurum kazançlarının vergilendirilmesinde ise kurumlar vergisi yükümlülerinin bir hesap dönemi içerisindeki safi kurum kazançları vergilendirmede esas alınır. Değer olarak (ad valorem) tespit edilen matraha KVK'nin 32. maddesinde yer alan sabit oran uygulanarak vergi hesaplanır.

2.2.2. Dolaylı Vergilerde Matrah ve Vergi Oranı

Dolaylı vergi uygulaması olarak incelemeye çalıştığımız KDV ve ÖTV, vergiye tabi bazı kalemlerde matrahın tespiti konusunda farklılık gösterir. Yayılı bir işlem vergisi olan KDV'de matrah son derece geniş bir şekilde belirlenmiştir. KDV Kanununun "Teslim ve Hizmet İşlemlerinde Matrah" başlığını taşıyan 20. maddesinde, "Teslim ve hizmet işlemlerinde matrah, bu işlemlerin karşılığını teşkil eden bedeldir." ifadesine yer verildikten sonra hemen arkasından gelen (2) numaralı fıkrada bedel deyimine açıklık getirilmiştir. Buna göre bedel deyiminden kasıt, "... malı teslim alan veya kendisine hizmet yapılan veyahut bunlar adına hareket edenlerden bu işlemler karşılığında her ne suretle olursa olsun alınan veya bunlarca borçlanılan para, mal ve diğer suretlerde sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaat, hizmet ve değerler toplamıdır". Yasada, yukarıda yer alan bu geniş tanımlamayla da yetinilmemiş ve izleyen

maddelerde matraha dâhil olan unsurlar ile dâhil olmayan unsurlara ayrıca yer verilmiştir.

KDV, vergiye tabi işleme ait matraha KDV Kanununun 28. maddesinin verdiği yetkiye istinaden Cumhurbaşkanınca belirlenen KDV oranlarından işlem için belirlenen sabit KDV oranının uygulanması suretiyle hesaplanır. Özel tüketim vergisi uygulamasında ise farklı bir durum söz konusudur. ÖTV'ye tabi olan her bir mal grubunu içeren ÖTV Kanununa ekli listeler itibarıyla vergi matrahlarının tespitinde farklı usuller belirlenmiştir. Kanunun matrah ve ölçülerini düzenleyen 11 inci maddesine göre; (I) sayılı Listedeki akaryakıt ürünlerinin matrahı (kilogram, litre, metreküp, standart metreküp ve kilokalori) ile (III) sayılı Listenin (A) cetvelindeki alkollü içeceklerin matrahı (litre ve içerdikleri alkol derecesi) ve yine (III) sayılı Listenin (B) cetvelinde yer alan tütün ürünlerinin matrahı (adet, gram) spesifik nitelik taşımaktadır. Bunların dışında kalan ÖTV'ye tabi malların matrahı ise ÖTV hariç KDV matrahını oluşturan unsurlardan oluşmakta, bir başka deyişle, ad valorem niteliğe sahip bulunmaktadır. Dolayısıyla Kanun kapsamındaki mallara ait ÖTV hesaplanırken bir kısmına miktarı üzerinden bu mal için belirlenen vergi oranı, bir kısmına da KDV matrahını oluşturan unsurlar çerçevesinde belirlenen değerine o eşya için belirlenmiş ÖTV oranı uygulanır.

3. Dolaylı Vergi İlkelerinden Sapan Uygulamalar

Dolaylı vergiler, farklı dinamiklere sahip vergilerdir. Temel ilkeler ve uygulanış tarzları itibarıyla dolaysız vergilerden ayrılırlar. Dolaylı vergileri dolaysız vergilerden ayıran en önemli farklılık mükellefiyet konusunda ortaya çıkar. Zira dolaylı vergilerde verginin yasal mükellefi, dolaysız vergilerde olduğu gibi verginin aynı zamanda iktisadi yüklenicisi konumunda bulunmaz. Dolaysız ve dolaylı vergi uygulamaları arasındaki bir diğer farklılık da matrah ve vergi oranı/tarifesi konusundadır. Dolaysız vergiler, adaleti sağlama konusunda ödeme gücüne göre vergilendirme yaklaşımının ön planda olduğu mükellefin şahsi ve ailevi durumunu gözeten vergilerdir (Kirmanoğlu, 2021: 275). Dolaylı vergiler ise ilgili olduğu vergi konularının kimler tarafından sahiplenileceği önceden belli olmayan anonim karakterli vergilerdir. Bu nedenle matrah geniş kapsamlı olarak belirlenir ve bu geniş matraha sabit bir oran uygulanmak suretiyle vergi hesaplanır (Akdoğan, 1989:231). Bu bölümde dolaylı vergi uygulamasından sapma olarak nitelendirdiğimiz KDV'de tevkifat uygulaması ve ÖTV'ye tabi bazı mallarda uygulamaya konulan dilim usulü artan oranlı tarifeye göre vergilendirme konuları ele alınmaktadır.

3.1. Katma Değer Vergisinde Tevkifat Uygulaması

Dolaylı vergi uygulamasından sapma olarak değerlendirdiğimiz ilk konu KDV'de tevkifat uygulamasıdır. Bu bölümde öncelikle ülkemizde KDV tevkifatı uygulamasının kapsamına yer verdik ve uygulamaya yönelik son dönemdeki gelişmeleri ele aldık. Uygulamanın dolaylı vergi mantığı ile ne derecede örtüştüğünü ortaya koymak ve bir karşılaştırma yapmak amacıyla da Avrupa Birliği'nin KDV'de tevkifat uygulamasına yaklaşımını araştırdık.

3.1.1. Türkiye'de KDV Tevkifatı Uygulaması

Tevkifat, Arapça kökenli bir kelime olup, para konusunda kesinti yapmak ve tutuklamak anlamlarına gelmektedir (TDK, Güncel Türkçe Sözlük, "Tevkifat" Maddesi). Vergisel anlamda tevkifat ise verginin hak sahiplerine ödenmesi sırasında kaynaktan

kesilmesini ifade eder (Şenyüz vd., 2022:157) KDV Kanunu'nun 9. maddesi vergi sorumlusunu düzenlemektedir. Yayılı bir işlem vergisi olan KDV, vergiye tabi işlemi gerçekleştirenin kimliğiyle ve ikametgahıyla ilgilenmez (KDV Kanunu Md.1). Vergilendirmek için malın Türkiye'de teslim edilmesi veya hizmetten Türkiye'de yararlanılması yeterlidir (KDV Kanunu Md.6). Bu durumda Türkiye'de vergiye tabi bir teslim veya hizmet ifa eden kişinin Türkiye'de ikametgahının, işyerinin, kanuni merkezi ve iş merkezinin bulunmaması halinde vergi ne şekilde tahsil edilecektir? Bu noktada KDV Kanunu'nun 9. maddesindeki hüküm devreye girmekte ve Bakanlık mal veya hizmetin Türkiye'deki alıcısını verginin ödenmesinden sorumlu tutmaktadır.

Bazı durumlarda ise vergiye tabi işlemi yapanlar Türkiye'de bulunmakla birlikte başka faaliyetleri nedeniyle KDV mükellefiyetleri bulunmamakta veya arzi bir işlem nedeniyle mükellefiyete tabi tutulmaları öngörülmemekte ya da mükellefiyetle ilgili ödevlerini yerine getirecek yetkinliğe sahip olmadıkları için verginin ödenmesinden alıcı/nihai tüketici konumundaki kişi (KDV mükellefi ve/veya bu yetkinliğe sahip olmak kaydıyla) sorumlu tutulmaktadır.¹³ Örneğin, GVK'nin 18. maddesindeki serbest meslek kazancı istisnası kapsamındaki işlemlerde belli şartlar dâhilinde işleme ait verginin tamamı hizmetin alıcısı tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilip ödenir. Yine KDV Kanununun 1/3-f maddesi uyarınca vergiye tabi olan GVK'nin 70. maddesindeki mal ve hakların kiralanması işlemleri ile taşınır ya da taşınmazlarını reklam amaçlı kiraya verenlerin başkaca faaliyetleri nedeniyle KDV mükellefiyetlerinin bulunmaması halinde işleme ait verginin tamamı kiralama ve reklam hizmetinden yararlanan KDV mükellefi tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilip ödenecektir. Yukarıda sayılan tevkifat uygulamalarında işleme ait KDV tutarının tamamı alıcı tarafından kesilerek vergi dairesine beyan edilip ödendiği için bu uygulamalar "tam tevkifat" uygulaması olarak adlandırılır.

Bakanlık, 9. madde ile kendisine verilen yetkiyi yukarıda sayılan ve KDV'nin işleyiş sistematiğinden kaynaklanan durumlar için kullandığı gibi her iki tarafın KDV mükellefi olduğu durumlar ile belirlenmiş bazı kurum ve kuruluşlarca yapılan hizmet alımları için de kullanmıştır. Buna göre;

- a) KDV mükellefleri (Mükellefiyetleri, yalnızca bu bölüm kapsamındaki tevkifata tabi işlemlere ait sorumluluktan kaynaklananlar -yani "b" bölümünde sorumlu tayin edilen kurum ve kuruluşlar- hariç. Onlar sadece sorumlu sıfatıyla KDV mükellefiyetleri bağlamındaki işlemler nedeniyle KDV tevkifatı yapacaklardır).
- b) Belirlenmiş alıcılar (KDV mükellefi olsun olmasın):
 - i. 5018 sayılı Kanuna ekli cetvellerde yer alan idare, kurum ve kuruluşlar, il özel idareleri ve bunların teşkil ettikleri birlikler, belediyelerin teşkil ettikleri birlikler ile köylere hizmet götürme birlikleri,
 - ii. Yukarıda sayılanlar dışındaki, kanunla veya Cumhurbaşkanlığı Kararnamesiyle kurulan kamu kurum ve kuruluşları,
 - iii. Döner sermayeli kuruluşlar,
 - iv. Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları,
 - v. Kanunla kurulan veya tüzel kişiliği haiz emekli ve yardım sandıkları,
 - vi. Bankalar,

¹³ Şayet alıcı/nihai tüketicinin herhangi bir mükellefiyeti ve/veya yetkinliği bulunmuyorsa vergi yasal mükellefi tarafından ödenir.

- vii. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri,
- viii. Sendikalar ve üst kuruluşları,
- ix. Vakıf üniversiteleri,
- x. Mobil elektronik haberleşme işletmecileri,
- xi. Büyükşehir belediyelerinin su ve kanalizasyon idareleri,
- xii. Kamu iktisadi teşebbüsleri (Kamu İktisadi Kuruluşları, İktisadi Devlet Teşekkülleri),
- xiii. Özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar,
- xiv. Türkiye Varlık Fonu ile alt fonlara devredilen kuruluşlar,
- xv. Organize sanayi bölgeleri,
- xvi. Menkul kıymetler, vadeli işlemler borsaları dahil bütün borsalar,
- xvii. Yarıdan fazla hissesi doğrudan yukarıda sayılan idare, kurum ve kuruluşlara ait olan (tek başına ya da birlikte) kurum, kuruluş ve işletmeler,
- xviii. Payları Borsa İstanbul (BİST) A.Ş.'de işlem gören şirketler,
- xix. Kalkınma ve yatırım ajansları,

KDV tevkifatı yapmakla sorumludurlar.¹⁴ Yukarıda sayılan idare, kurum ve kuruluşlar satın aldıkları belirli hizmetlerin ifasından kaynaklanan KDV tutarlarının Bakanlıkça belirlenen kısmını, satıcıya ödemez (alıkoyar/keser/tevkif eder) ve sorumlu sıfatıyla doğrudan vergi dairesine yatırır. Söz konusu uygulamalarda işleme ait KDV tutarının tamamı yerine bir kısmı kesintiye tabi tutulduğu için bu uygulamalar "kısmi tevkifat" uygulaması olarak ifade edilir.

Tevkifat uygulanacak işlemler ile tevkifat oranları KDV Genel Uygulama Tebliğinin (I/C-2)¹⁵ bölümünde ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir. Örneğin, bir banka şubesine ait binada yapılacak bir tadilat işlemi yapım işleri kapsamında tevkifata tabi tutulacak ve işleme ait KDV tutarının (4/10)'u kesilerek işi yapana ödenmeyecek, banka tarafından sorumlu sıfatıyla doğrudan vergi dairesine beyan edilip ödenecektir.

KDV mükellefleri arasındaki bazı işlemler de kısmi tevkifat uygulaması kapsamındadır. Örneğin, ağaç işleme endüstrisinde kullanılan ve ilk madde-malzeme niteliğinde olan ağaç, tomruk, odun ve bunların önceden belirlenmiş ölçülerde biçilmesiyle elde edilen inşaatlık, doğramalık, marangozluk, mobilyalık ve benzeri kereste, mobilya ve kereste imalatı sonucu ortaya çıkan kırpıntı, çita ve benzeri imalat artıkları ile odun artığı talaş teslimleri tevkifat uygulaması kapsamındadır. Ağaç işleme faaliyetinde bulunan bir KDV mükellefinin, mobilya imal eden bir KDV mükellefine yapacağı kereste teslimlerinde işleme ilişkin KDV tutarının (5/10)'u alıcı mükellef tarafından satıcıya ödenmeyecek ve bu tutar sorumlu sıfatıyla alıcının kendisi tarafından doğrudan, kendi bağlı bulunduğu vergi dairesine beyan edilip ödenecektir.

Tevkifat uygulaması getirilen işlemlerde, kural olarak mal teslimi ve hizmet ifasında bulunan ve Kanunun 8. maddesi kapsamında vergiyi alıcıdan tahsil edip, yüklenim KDV tutarlarını indirdikten sonra mükellef sıfatıyla vergi dairesine ödemekle yükümlü bulunan KDV mükellefinin bu yükümlülüğü tamamen ya da kısmen ortadan kalkmakta yükümlülük, işlemin diğer tarafı olan alıcıya geçmektedir (Çakıcı vd., 2012:

14 Okul aile birlikleri ve Sağlık Bakanlığına bağlı aile hekimliği kurumları ile belirlenmiş alıcıların birbirlerine karşı yaptıkları teslim ve hizmetlerde (şirketleşenler dâhil profesyonel spor kulüplerince yapılanlar hariç), KDV tevkifatı uygulanmayacaktır. Ayrıca kamu kurum ve kuruluşlarının tevkifat uygulaması kapsamında yapacağı alımlarda KDV tevkifatı uygulanması için işlem bedelinin bütçe kaynaklarından karşılanması gerekmez.

¹⁵ https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/kdvgeneluygulamatebliigi/kdvgeneluygulamatebliigi_1c.pdf

31). Bu durum alıcı/nihai tüketiciyi, iktisaden yükümlüsü olduğu verginin yasal olarak da yükümlüsü haline getirmekte ve KDV'yi bir nevi dolaysız vergi niteliğine dönüştürmektedir.

Dolaylı vergi uygulamasından sapma olarak nitelendirdiğimiz KDV'de tevkifat uygulaması ülkemizde çok geniş bir alana yayılmıştır. Vergi alacağını güvence altına almak amacıyla getirilen ve vergi idaresi piyasada kontrolü sağlayıp vergi kaçırma riski ortadan kalkıncaya kadar uygulanması ve risk ortadan kaldırıldıktan sonra da terk edilmesi gereken uygulama, ülkemizde süreklilik arz eder hale gelmiştir. Hatta Bakanlık tarafından yayımlanan 41 Seri No.lu KDV Genel Tebliği¹⁶ ile uygulama bir aşama daha öteye taşınmış ve KDV mükelleflerine "İsteğe bağlı tam tevkifat uygulaması" imkânı getirilmiştir. Bu uygulama sonrasında KDV mükellefleri, daha önce kısmi tevkifat uygulaması kapsamındaki bazı işlemlerde, kendi aralarında yazılı bir sözleşme düzenleyerek bir yıl süreyle anlaştıkları satıcı mükelleflerden alımlarına ait KDV'nin tamamını vergi sorumlusu olarak doğrudan vergi dairesine yatıracaklardır. Bir yıllık sürenin bitimini izleyen yıllarda uygulamaya devam edilmesi tarafların ihtiyarına bırakılmıştır. Sonuç olarak, bu düzenlemeyi de göz önüne aldığımızda KDV'nin dolaylı vergi olma niteliği gittikçe tartışılır hale gelmektedir.

3.1.2. Avrupa Birliği'nin KDV Tevkifatı Uygulamasına Yaklaşımı

KDV uygulamasının sistematüğinden kaynaklanan durumlar dışında da KDV'de tevkifat uygulanması (reverse charge) ve bunun üye ülkeler tarafından yurtiçindeki işlemlere yaygınlaştırılması, Avrupa Birliği (AB) içinde ciddi olarak ele alınmış ve bu konu uzun süre tartışılmıştır. Bu tartışmalarda, uygulamanın KDV'nin temel ilkelerini değiştirmemesi ve işleyişini bozmamasına, uygulamanın geçici süreli olması ve belirli mal ve hizmetlere uygulanması gerektiğine vurgu yapılmıştır. Dolayısıyla getirilen uygulamanın KDV'nin temel işleyişine zarar vermemesi gerektiği değerlendirilmiş ve önceliğin KDV'nin özgün işleyişinde olduğu ifade edilmiştir (Çakıcı vd., 2012: 28). Bu tartışmalar neticesinde, "Genelleştirilmiş Ters Ödeme Mekanizması" (Generalised Reverse Charge Mechanism-GRCM) olarak adlandırılan ve üye ülkelere ülke içerisinde KDV tevkifatı uygulamalarına imkân veren düzenleme, çok sıkı koşullar altında uygulanmak kaydıyla, 28 Eylül 2018 tarihinde, Birliğin KDV Direktifi olan 2006/112/EC sayılı Direktife 199c maddesi eklenerek kabul edilmiştir. Direktife eklenen 199c maddesine göre, 30 Haziran 2022 tarihine kadar bir üye ülke, sınır ötesi olmayan (yurt içi) tedariklerde GRCM uygulayabilecek, bir başka deyişle yurtiçi işlemlerde KDV'nin ödenmesinden alıcıyı sorumlu tutabilecektir.

Birlik üyesi ülkenin GRCM uygulayıp uygulayamayacağına AB Konseyi (Konsey) karar verecektir. Bunun için üye devlet AB Komisyonu'na müracaat edecek ve bu müracaatına aşağıdaki bilgileri içeren bir rapor ekleyecektir (Interinstitutional File: 2016/0406 (CNS)). Raporunda;

- a) Komisyon tarafından yayınlanan KDV açığına ilişkin 23 Ağustos 2016 tarihli, 2016 nihai raporundaki yöntem ve rakamlara göre, 2014 yılında üye ülkenin

¹⁶ 21/4/2022 tarihli ve 31816 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

KDV açığının, en az topluluk ortalama KDV açığının¹⁷ yüzde 5 üzerinde olduğu,

- b) (a) bendinde atıfta bulunulan raporun kapsadığı yılda, toplam KDV açığının %25'ten fazlasının atlıkarınca dolandırıcılığından¹⁸ kaynaklandığı,
- c) Özellikle uygulanan kontrol önlemleri ve bunların etkili olamamalarının özel nedenlerini ve KDV idari iş birliğinin neden yetersiz kaldığını belirterek, diğer kontrol önlemlerinin kendi topraklarında atlıkarınca dolandırıcılığıyla mücadele için yeterli olmadığı,
- d) GRM uygulaması ile vergi uyumu ve tahsilatında beklenen tahmini kazançların, işletmeler ve vergi idaresi üzerindeki beklenen toplam ek yüklerden en az %25 daha fazla olduğu,
- e) GRM uygulaması ile işletmelerin ve vergi idarelerinin, diğer kontrol önlemlerinin uygulanması sonucunda ortaya çıkan maliyetlerden daha yüksek maliyetlere maruz kalmayacağı

Hususlarına yer verecektir. GRM uygulamak isteyen üye ülke, tüm vergi mükellefleri ve özellikle bu mekanizmanın geçerli olduğu mal veya hizmetleri tedarik eden veya alan mükellefler üzerinde uygun ve etkili bir elektronik raporlama yükümlülüğü oluşturmak ve bu yükümlülüklerin etkin işleyişini ve izlenmesini sağlamak zorundadır. Ayrıca, GRM uygulamak isteyen üye devlet, Komisyona sunacağı talep dilekçesinde, yukarıda belirtilen ve rapora bağlanan koşulların yerine getirildiğine dair ayrıntılı bir gerekçe, GRM uygulamasının başlangıç tarihi ve kapsadığı dönem, vergi mükelleflerini GRM uygulamasının başlatılması konusunda bilgilendirmek için yapılacak işlemler, tüm vergi mükellefleri ve özellikle de bu mekanizmanın geçerli olduğu mal veya hizmetleri tedarik eden veya alan mükellefler üzerinde uygun ve etkili bir elektronik raporlama yükümlülüğü oluşturduğuna dair ayrıntılı bir açıklamaya yer vermek zorundadır.

Komisyon, talebin yukarıda belirtilen şartlara uygun olduğunu düşündüğü takdirde, gerekli tüm bilgileri aldıktan sonra en geç üç ay içinde Konseye bir teklif sunacaktır. Konsey, Komisyonun bu önerisi üzerine oybirliğiyle hareket ederek, talepte bulunan üye ülkeye GRM uygulaması için yetki verebilir. Komisyon, talebin yukarıda belirtilen şartları taşımadığını değerlendirirse, aynı süre içinde gerekçelerini talepte bulunan üye devlete ve Konseye bildirir. Komisyon, gerekli tüm bilgilere sahip olmadığını düşünürse, talebin alınmasından itibaren bir ay içinde temel alınan yöntemler, varsayımlar, çalışmalar ve diğer destekleyici belgeler de dahil olmak üzere ek bilgi talep eder. Talepte bulunan üye devlet, bildirim alınmasından itibaren bir ay içinde gerekli bilgileri sunmak zorundadır. Uygulamanın, iç pazar üzerinde önemli ölçüde olumsuz bir etki yaratması durumunda, Komisyon, gerekli tüm bilgileri aldıktan sonra en geç üç ay içinde, en erken altı ay içinde, GRM uygulama kararının yürürlükten kaldırılmasını teklif edebilir. Bir üye devlete GRM uygulama yetkisi veren ilk uygulama kararının yürürlüğe girmesinden sonra Konsey, Komisyonun önerisini,

¹⁷ KDV açığı, dolandırıcılık ve kaçakçılık, vergi kaçırma, iflaslar, mali iflaslar ve ayrıca yanlış hesaplamalardan kaynaklanan gelir kaybının bir tahminini sağlayan bir KDV uyumu ve uygulaması ölçüsü olup, genellikle beklenen KDV geliri ile ulusal makamlar tarafından fiilen toplanan KDV tutarı arasındaki mutlak ve göreceli fark olarak tanımlanır.

¹⁸ Atlıkarınca dolandırıcılığı (carousel fraud), üye ülkeler arasındaki mal ithalatında KDV ödenmeden ithalat yapılabilmesinden kaynaklanan bir durumdur. Bir üye ülkeden KDV ödemeksizin mal ithal eden diğer bir üye devlet vatandaşı ya da işletmesi, ithal ettiği bu malı satıp KDV'yi alıcıdan tahsil eder ancak vergiyi ödemediğinden ortadan kaybolur. İhracatçı da kendi ülkesinden bu ihracat işlemi nedeniyle yüklediği KDV'yi iade alır. Böylece işleme ait vergi bütçeye intikal etmemiş olur.

Komisyonun kabulünden sonraki 30 gün içinde oybirliğiyle reddetmeye karar vermedikçe, söz konusu iptal, Konsey tarafından kabul edilmiş sayılacaktır.

Görüldüğü üzere Avrupa Birliği'nde KDV tevkifatı uygulaması çok sıkı şartlara bağlanmış geçici süreli bir uygulama niteliği taşımaktadır. Bunun temel nedenlerinden ilki tevkifat uygulamasının KDV'nin özgün işleyişini bozmamasına yönelik hassasiyet, ikincisi ise bir üye ülkedeki tevkifat uygulamasının KDV yolsuzluğunu diğer üye ülkelere kaydırıp kaydırmayacağına yönelik tereddüttür. Bunun için üye ülkenin yapması gereken ilave bildirim yükümlülükleri de bulunmaktadır. Genelleştirilmiş geri ödeme mekanizmasının, bir üye devlet tarafından ancak uygunluk kriterleri karşılandıktan ve talebi Konsey tarafından oybirliği ile onaylandıktan sonra kullanılabilmesi, ayrıca uygulamanın katı güvencelere tabi olması, AB Komisyonu ve AB Konseyi'nin üye devletlerin kendi ülke sınırları içerisinde KDV tevkifatı uygulamasına sıcak bakmadığını göstermektedir.

3.2. Özel Tüketim Vergisinde Dilim Usulü Artan Oranlı Tarife Uygulaması

Ülkemizde Ağustos 2002 tarihinden itibaren uygulanmaya başlayan ÖTV, belli mal gruplarının vergilendirilmesini hedefleyen, mükellef sayısı az ve tek aşamada alınan bir vergidir. Bu özellikleri nedeniyle mali etkisi yüksek yönetimi kolay bir vergi uygulamasıdır. 4760 sayılı ÖTV Kanununa tabi mallar Kanuna ekli dört ayrı listede belirlenmiştir. Kanuna ekli (I) sayılı Listede akaryakıt ürünleri, madeni yağlar ve solvent türevleri, (II) sayılı Listede motorlu kara, hava, deniz yolu taşıtları, (III) sayılı Listede meyve suları, kolalı gazozlar, alkollü içecekler ile tütün ve tütün mamulleri, (IV) sayılı Listede ise başta bazı lüks mallar olmak üzere beyaz eşyalar, elektronik eşyalar, cep telefonları, ateşli silahlar ve oyun makineleri gibi eşyalar yer almaktadır.

Kanuna ekli her bir liste esasen farklı bir vergi uygulaması olarak da nitelendirilebilir. Dolayısıyla ÖTV uygulamasında matrah her bir listedeki ürün ya da eşyanın niteliğine göre farklılık arz eder. Örneğin, (I) sayılı Listede yer alan akaryakıt ürünlerinin vergilendirilmesinde bu ürünlerin litresi, metreküpü, kilogramı üzerinden vergi alınırken, (II) sayılı Listede yer alan motorlu taşıt araçlarının vergilendirilmesinde araçların silindir hacmi, istiap haddi, yolcu taşıma kapasitesi, motor türü, aracın ağırlığı gibi kriterlere göre nispi vergilendirme yapılmakta, (III) sayılı Listedeki alkollü içeceklerde alkol derecesi, litresi, ürünün içerdiği alkolün her bir litresi, tütün ve tütün ürünlerinde ise ürün adedi, paketi, ürün içerisindeki tütün miktarı esas alınmak suretiyle nispi ve/veya maktu vergi uygulanmaktadır. (IV) sayılı listedeki malların vergilendirilmesinde ise verginin matrahı ÖTV hariç KDV matrahını teşkil eden unsurlardan oluşur. ÖTV kapsamına giren ve yukarıda belirtildiği şekilde spesifik bir ölçü belirlenmemiş olan mallar [(II), (III) [(B) cetvelindekiler hariç] ve (IV) sayılı listelerdeki mallar] için ÖTV matrahı KDV matrahını teşkil eden unsurlardan oluşur. Bir başka deyişle, bu kapsamdaki malların satışı karşılığında alınan bedeli üzerinden nispi vergilendirme yapılır.

Çalışmamızda, vergi idaresi tarafından son dönemde başvuru ve dolaylı vergi uygulamasından sapma olarak değerlendirdiğimiz iki uygulamayı ele alacağız. Bunlardan birincisi (II) sayılı Liste kapsamındaki binek otomobilleri, ikincisi ise (IV) sayılı Liste kapsamındaki cep telefonlarının vergilendirilmesinde dilim usulü artan oranlı tarifeye göre vergilendirme uygulamalarıdır.

3.2.1. Binek Otomobillerin Vergilendirilmesinde ÖTV Uygulaması

Binek otomobilleri ÖTV Kanununa ekli (II) sayılı Liste kapsamında yer almaktadır. Dolayısıyla söz konusu araçlarda verginin matrahı, ÖTV hariç KDV matrahını oluşturan unsurlardan oluşur. Bir başka ifade ile kayıt ve tescile tabi binek otomobillerin ilk ediniminde, kayıt ve tescile tabi olmayan araçların teslim ve ithalinde, şayet bu araçlar ÖTV uygulanmadan önce müzayede suretiyle satışa konu olmuşlar ise açık artırmada belirlenen bedelleri üzerinden ÖTV hesaplanır. Ancak 6761 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunun¹⁹ 7. maddesi ile 4760 sayılı ÖTV Kanunu'nun 12. maddesinin iki numaralı fıkrasının (c) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“c) (II) sayılı listedeki mallar için belirlenen oranları bir katına kadar artırmaya, sifıra kadar indirmeye, bu sınırlar içinde kalmak şartıyla 87.03 G.T.İ.P. numarasında yer alan mallar için özel tüketim vergisi matrahını esas alarak fiyat grupları oluşturmaya, bu fiyat grupları ve malların cinsi, sınıfı, üst yapı gövde tanımı, emisyon türü ve değeri, istiap haddi ile yolcu ve yük taşıma kapasitesi itibarıyla farklı oranlar belirlemeye; uygulanmakta olan oranları EURO normlarını sağlayan katalitik konvertör sistemi ile teçhiz edilmiş taşıtlarda yarısına kadar indirmeye, kanunî oranına kadar çıkarmaya,”

Böylece, II sayılı Liste kapsamında vergilendirilen 87.03 gümrük tarife istatistik pozisyonunda (GTİP) yer alan binek otomobillerde motor silindir hacminin yanı sıra bunların ÖTV matrahını da dikkate alarak vergi oranının farklılaştırılması konusunda Cumhurbaşkanı yetkili kılınmıştır. Bentte, 7103²⁰ ve 7338²¹ sayılı Kanunlar ile yapılan değişikliklerle de Cumhurbaşkanına tanınan bu yetkinin sınırları kesinleştirilmiştir. Buna göre, ÖTV Kanununa ekli (II) sayılı Listedeki binek otomobillerin vergilendirilmesinde Cumhurbaşkanının yetkisi aşağıdaki şekilde belirlenmiştir. Cumhurbaşkanı; (II) sayılı Listedeki mallar için belirlenen oranları ve bu oranlara esas ÖTV matrahlarının alt ve üst sınırlarını üç katına kadar artırmaya, sifıra kadar indirmeye,

i. Bu sınırlar içinde kalmak şartıyla 87.03 GTİP numarasında yer alan mallar için farklı matrah grupları oluşturmaya, malların matrah grupları, motor gücü, cinsi, sınıfı, üst yapı gövde tanımı, emisyon türü ve değeri, istiap haddi ile yolcu ve yük taşıma kapasitesi itibarıyla farklı oranlar belirlemeye,

ii. Uygulanmakta olan oranları EURO normlarını sağlayan katalitik konvertör sistemi ile teçhiz edilmiş taşıtlarda yarısına kadar indirmeye, kanunî oranına kadar çıkarmaya yetkilidir.

Bu yetki, Cumhurbaşkanı tarafından defalarca kullanılmış ve binek otomobillerin ÖTV'ye tabi tutulmasında aşağıdaki şekilde bir tarife oluşmuştur. Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 87.03 GTİP Numarasında binek otomobilleri ve esas itibarıyla insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar yer almaktadır. Tarifenin söz konusu bölümü ÖTV Kanununa ekli II sayılı Listeye aşağıdaki şekilde aktarılmıştır.

¹⁹ 24/11/2016 tarihli ve 29898 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

²⁰ 27/03/2018 tarihli ve 30373 2. Mükerrer sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

²¹ 26/10/2021 tarihli ve 31640 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

Tablo 1. Binek Otomobillerin Vergilendirilmesinde Uygulanacak Güncel Tarife

GTİP No	Mal İsmi	Vergi Oranı (%)
87.03	Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (87.02 pozisyonuna girenler hariç) (steysin vagonlar ve yarış arabaları dahil) [Yalnız binek otomobilleri, steysin vagonlar, yarış arabaları, arazi taşıtları vb., (Para arabaları dahil), motorlu karavanlar, elektrik, gaz, güneş enerjili vb. motorlu taşıtlar.] [Ambulanslar, mahkûm taşımaya mahsus arabalar, cenaze arabaları, itfaiye öncü arabaları gibi özel amaçla yapılmış motorlu taşıtlar, özellikle kar üzerinde hareket etmek için dizayn edilmiş sıkıştırma ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motorlu olanlar (dizel veya yarı dizel) veya kıvılcım ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motorlu taşıtlar, diğerleri (Golf arabaları vb. taşıtlar) hariç]	
	- Yük taşımada kullanılıp azami ağırlığı 3,5 tonu aşmayan ve yolcu taşıma kapasitesi (Yolcu taşıma kapasitesi sürücü dahil toplam yolcu sayısının 70 kilogramla çarpılması suretiyle hesaplanır. Bu hesaplamada koltuk olmasa dahi, koltuk montajı için bulunan sabit tertibatlar da koltuk olarak dikkate alınır) istiap haddinin (bir aracın güvenle taşıyabileceği sürücü ve yolcu dahil toplam yük ağırlığı) %50'sinin altında olan motorlu araçlardan (bütün tekerlekleri motordan güç alan veya alabilenler, binek otomobilleri, steysin vagonlar, yarış arabaları, arazi taşıtları hariç)	
	-- İstiap haddi 850 kilogramı geçmeyip motor silindir hacmi 2000 cm ³ 'ün altında olanlar	15
	-- İstiap haddi 850 kilogramı geçip motor silindir hacmi 2800 cm ³ 'ün altında olanlar	15
	-- Sadece elektrik motorlu olanlar	10
	- Sürücü dâhil 9 kişilik oturma yeri olanlardan	
	-- Motor silindir hacmi 3200 cm ³ 'ü geçmeyenler	15
	-- Sadece elektrik motorlu olanlar	10
	- ATV (her türlü arazide kullanılan araç) ve UTV (çok amaçlı hizmet aracı)	25
	- Motorlu karavanlar	45
	- Diğerleri	
	-- Motor silindir hacmi 1600 cm ³ 'ü geçmeyenler	
	--- Özel tüketim vergisi matrahı 120.000 TL'yi aşmayanlar	45
	--- Özel tüketim vergisi matrahı 120.000 TL'yi aşp, 150.000 TL'yi aşmayanlar	50
	--- Özel tüketim vergisi matrahı 150.000 TL'yi aşp, 175.000 TL'yi aşmayanlar	60
	--- Özel tüketim vergisi matrahı 175.000 TL'yi aşp, 200.000 TL'yi aşmayanlar	70
	--- Diğerleri	80
	-- Motor silindir hacmi 1600 cm ³ 'ü geçen fakat 2000 cm ³ 'ü geçmeyenler	
	--- Elektrik motoru da olanlardan elektrik motor gücü 50 kW'ı geçip motor silindir hacmi 1800 cm ³ 'ü geçmeyenler	
	----Özel tüketim vergisi matrahı 130.000 TL'yi aşmayanlar	45
	---- Özel tüketim vergisi matrahı 130.000 TL'yi aşp, 210.000 TL'yi aşmayanlar	50

----	Diğerleri	80
---	Diğerleri	
----	Özel tüketim vergisi matrahı 170.000 TL'yi aşmayanlar	130
----	Diğerleri	150
--	Motor silindir hacmi 2000 cm ³ 'ü geçenler	
---	Elektrik motoru da olanlardan elektrik motor gücü 100 kW'ı geçip motor silindir hacmi 2500 cm ³ 'ü geçmeyenler	
----	Özel tüketim vergisi matrahı 170.000 TL'yi aşmayanlar	130
----	Diğerleri	150
---	Diğerleri	220
--	Sadece elektrik motoru olanlar	
---	Motor gücü 160 kW'ı geçmeyenler	
----	Özel tüketim vergisi matrahı 700.000 TL'yi aşmayanlar	10
----	Diğerleri	40
---	Motor gücü 160 kW'ı geçenler	
----	Özel tüketim vergisi matrahı 750.000 TL'yi aşmayanlar	50
----	Diğerleri	60

Kaynak: https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuat/otv_oranlari_tum_05/07/2022_II_sayili_liste.pdf adresinden derlenen bilgiler ile tarafımızca hazırlanmıştır.

Aşağıdaki tabloda ise 2022 yılında elde edilen GVK kapsamındaki gelirlere uygulanacak tarife görülmektedir.

Tablo 2. 2022 Yılı Gelir Vergisi Tarifesi

Tarife	Vergi Oranı (%)
32.000 TL'ye kadar	15
70.000 TL'nin 32.000 TL'si için 4.800 TL, fazlası	20
170.000 TL'nin 70.000 TL'si için 12.400 TL (ücret gelirlerinde 250.000 TL'nin 70.000 TL'si için 12.400 TL), fazlası	27
880.000 TL'nin 170.000 TL'si için 39.400 TL (ücret gelirlerinde 880.000 TL'nin 250.000 TL'si için 61.000 TL), fazlası	35
880.000 TL'den fazlasının 880.000 TL'si için 287.900 TL (ücret gelirlerinde 880.000 TL'den fazlasının 880.000 TL'si için 281.500 TL), fazlası	40

Kaynak: <https://www.gib.gov.tr/gibmevzuat> adresinden derlenen bilgiler ile hazırlanmıştır.

Yukarıdaki tablolar karşılaştırıldığında görüleceği üzere binek otomobillerin vergilendirilmesi için uygun görülen tarife gelir vergisi tarifesi ile benzerlik arz etmektedir. Dolaylı vergilerde kural olarak matraha sabit bir oran uygulanmak suretiyle vergi hesaplanır ve matrah arttıkça ödenecek vergi tutarı da kendiliğinden artar. ÖTV de

yeni sisteme geçilmeden önce örneğin, 1600 cc silindir hacmine sahip ÖTV matrahı 130.000 TL olan bir binek otomobilin ÖTV tutarı, (ÖTV oranının %50 olduğunu varsayarsak), $130.000 \times 0,50 = 65.000$ TL olarak hesaplanacaktır. Aynı nitelikteki matrahı 180.000 TL olan bir başka aracın ÖTV tutarı ise $180.000 \times 0,50 = 90.000$ TL olacaktır. Matrah arttığı için hesaplanan vergi tutarı da buna koşut olarak artmıştır. Ancak yeni sistemde aynı niteliğe sahip bir binek otomobil için hem matrah farklılaştırılmakta hem de bu matraha farklı bir oran uygulanması söz konusu olmaktadır. Yeni vergilendirme rejimine göre örneğin, 1600 cc motor silindir hacmine sahip ÖTV matrahı 130.000 TL olan binek otomobile ait ÖTV tutarı; $130.000 \times 0,50 = 65.000$ TL olarak hesaplanırken, aynı nitelikte olan ancak ÖTV matrahı 180.000 TL olan bir binek aracın ÖTV tutarı, $180.000 \times 0,70 = 126.000$ TL olmaktadır (ÖTV tutarında 36.000 TL'lik bir artış söz konusudur).

Dolaysız vergi uygulamalarında adalet ilkesinin (yatay ve dikey adaletin) sağlanması için geliştirilen dilim usulü artan oranlı vergi tarifesine benzer tarifelerin dolaylı vergi uygulamalarında vergilendirme ölçütü olarak kullanılmasının tek amacının vergilemede adaleti sağlamak olduğu söylenemez. Çünkü matrahın oldukça geniş kapsamlı olarak belirlendiği ve önceden vergiye muhatap kişinin bilmediği dolaylı vergi uygulamalarında adaletin sağlanması için başvurulacak yöntem öncelikle oran farklılaştırılması, bunun yeterli olmadığı alanlarda ise istisna düzenlemeleri, bir başka deyişle, vergi oranını sifira kadar indirme, yoluna gidilmesidir. Bu uygulamada ikincil amaç olarak gözüken yerli üretimin korunması ve teşvik edilmesi, vergilemede adaletin sağlanması gerekçesinin önüne geçmektedir. Uygulamanın bir diğer amacının ise bütçe gelirlerini artırmak olduğu söylenebilir. Amaç her ne olursa olsun yeni uygulama, dolaylı vergi sistematiğinden sapmakta ve verginin hesaplanmasında dolaysız vergi uygulamalarında benimsenen bir mekanizmayı kullanarak dolaylı bir verginin dolaysız vergi uygulamasına yakınsaması sonucunu doğurmaktadır.

3.2.2. Cep Telefonlarının Vergilendirilmesinde ÖTV Uygulaması

Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 8517.12.00.00.11 GTİP numarasında yer alan ve teknik olarak "Alıcısı bulunan verici portatif (Cellular) telsiz telefon cihazları" şeklinde isimlendirilen cep telefonları ÖTV Kanununa ekli (IV) sayılı Liste içerisinde yer almaktadır. (IV) sayılı Listede yer alan malların vergilendirilmesinde olduğu gibi cep telefonlarının da ithali veya imalatçıları tarafından teslimi ile ÖTV uygulanmadan önce müzayede yoluyla satışı sırasında bir defaya mahsus olmak üzere ÖTV alınır. ÖTV, tek aşamalı bir dolaylı vergi olduğu için bir kez ÖTV uygulandıktan sonra cep telefonlarının sonraki el değiştirmelerinde ÖTV aranmaz.

ÖTV Kanununun 11. maddesinin (3) numaralı fıkrası uyarınca, (IV) sayılı listedeki mallar için verginin matrahı, bu malların teslimi ve ithali ile ÖTV uygulanmadan önce müzayede yoluyla satışında, hesaplanan ÖTV hariç KDV matrahını oluşturan unsurlardan teşekkül eder (ÖTV IV Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği). Bu şekilde tespit edilen matraha ilgili eşya için belirlenmiş ÖTV oranı uygulanmak suretiyle eşyanın tesliminde uygulanacak ÖTV tutarı belirlenir. Örneğin, ÖTV matrahı 2.000 TL olan bir cep telefonunun ithalinde ödenecek ÖTV tutarı (ÖTV oranının %25 olduğu varsayımından hareketle) $2.000 \times 0,25 = 500$ TL olarak hesaplanacaktır. Ancak yukarıda binek otomobillerin vergilendirilmesinde yaşanan sürecin bir benzeri cep telefonlarının vergilendirilmesinde de yaşanmıştır. 7166 sayılı Sosyal Hizmetler Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 9. maddesi ile 4760 sayılı ÖTV

Kanununun 12. maddesinin iki numaralı fıkrasının (d) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“6/6/2002 tarihli ve 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununun 12. maddesinin ikinci fıkrasının (d) bendinde yer alan “indirmeye %25'e kadar artırmaya,” ibaresi “indirmeye; 8517.12.00.00.11 G.T.İ.P. numaralı mallar için %50'ye, diğer mallar için %25'e kadar artırmaya; 8517.12.00.00.11 G.T.İ.P. numaralı mallar için belirlenen oranlara esas özel tüketim vergisi matrahlarının alt ve üst sınırlarını dörtte birine kadar indirmeye, dört katına kadar artırmaya,”

Buna göre, (IV) Listede “Alıcısı bulunan verici portatif (Cellular) telsiz telefon cihazları” olarak adlandırılan cep telefonlarının vergilendirilmesinde de ÖTV matrahlarına göre farklılaştırma yapılması konusunda Cumhurbaşkanına yetki verilmiştir. Bu yetki çerçevesinde cep telefonlarının vergilendirilmesinde uygulanacak güncel tarife aşağıdadır.

Tablo 3. Cep Telefonlarının Vergilendirmesinde Uygulanacak Güncel Tarife

GTİP No	Mal İsmi	Vergi Oranı (%)
8517.12.00.00.11	Alıcısı bulunan verici portatif (Cellular) telsiz telefon cihazları	
	-Özel tüketim vergisi matrahı 1.500 TL'yi aşmayanlar	25
	-Özel tüketim vergisi matrahı 1.500 TL'yi aşmış, 3.000 TL'yi aşmayanlar	40
	-Diğerleri	50

Kaynak:https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuat/otv_oranlari_tum/19042022_IV_sayili_liste.pdf adresinden derlenen bilgiler ile tarafımızca hazırlanmıştır.

Bu tarifenin de GVK'nin 103 üncü maddesindeki gelir vergisi tarifesiyle benzerliği dikkat çekmektedir. Dolaylı vergilerdeki matraha sabit bir vergi oranı uygulanmak suretiyle verginin hesaplanması ilkesinden burada da sapılmıştır.

Yeni sisteme geçilmeden önce örneğin ÖTV matrahı 1.300 TL olan cep telefonunun ÖTV tutarı, (ÖTV oranının %25 olduğu varsayımından hareketle), $1.300 \times 0,25 = 325$ TL olarak hesaplanacaktır. Aynı nitelikteki matrahı 1.600 TL olan bir cep telefonunun ÖTV tutarı ise $1.600 \times 0,25 = 400$ TL olacaktır. Matrah arttığı için hesaplanan vergi tutarı da buna koşut olarak kendiliğinden artacaktır. Ancak yeni sistemde cep telefonları için matraha göre artan oranlı bir tarife uygulanması gerekmektedir. Yeni vergilendirme rejimine göre örneğin, ÖTV matrahı 1.300 TL olan cep telefonuna ait ÖTV tutarı; $1.300 \times 0,25 = 325$ TL olarak hesaplanırken, aynı nitelikte olan ancak ÖTV matrahı 1.600 TL olan cep telefonunun ÖTV tutarı, $1.600 \times 0,40 = 640$ TL olmaktadır (ÖTV tutarında 240 TL'lik bir artış söz konudur).

Yerli üretimin korunması ve teşvik edilmesi ile vergilemede adaletin sağlanması gibi benzer gerekçelerle getirilmiş olan bu uygulamada da dolaylı vergi sistemiğinden sapılmakta ve verginin hesaplanmasında dolaysız vergilerin kullandığı bir mekanizma kullanılmaktadır.

4. Değerlendirme ve Sonuç

Dolaylı vergileri dolaysız vergilerden ayıran farklılıklar vardır. Bu farklılıklar uygulamaya dolaylı vergi denilmesinin de gerekçelerini oluşturur. Dolaysız vergiler, verginin maddi ve şekli ödevinin aynı kişi üzerinde birleştiği vergilerdir. Bu kişi aynı

zamanda verginin yasal mükellefidir. Dolaysız vergilerde yükümlü, kural olarak kendisine ait vergiyle ilgili şekli ödevleri yerine getirir ve vergisini yine kendisine ait mal varlığından öder. Bu açıdan bakıldığında dolaysız vergi uygulamalarında vergi sorumlusunun yeri de kolaylıkla görülür. Dolaysız vergilerde vergi sorumlusu vergiyle ilgili şekli ödevleri yerine getiren ve vergiyi asıl yüklenicisi olanlardan (onlara yapacağı ödemelerden) kesip vergi dairesine yatırmaktan sorumlu olan kişidir.

Dolaylı vergi uygulamalarında ise vergi yükümlüsüne/mükellefe yüklenen görev/fonksiyon tam da yukarıda dolaysız vergilerdeki vergi sorumlusuna yüklenen görevle benzerdir. Dolaylı vergi uygulamalarında yasanın mükellef olarak belirlediği kişi, verginin nihai yüklenicisi olmayıp vergiyle ilgili şekli ödevleri yerine getiren ve alıcı/nihai yükleniciden vergiyi tahsil edip yüklendiği vergiyi düştükten sonra kalan tutarı vergi dairesine yatıran kişidir. Bu noktadan hareketle dolaylı vergi uygulamasındaki vergi sorumlusunun niteliği ortaya çıkar. Dolaylı vergi uygulamasında vergi sorumlusu, iktisadi olarak yüklenicisi olduğu verginin yasal olarak da yüklenicisi konumuna gelen kişidir. Normal uygulamada malı teslim eden veya hizmeti ifa edene (KDV'nin yasal yükümlüsüne) mal veya hizmet bedeli ile birlikte ödemesi gereken vergiyi, tevkifat uygulaması sonrasında KDV'nin yasal mükellefi olan satıcıya ödemeyip kendisi doğrudan vergi dairesine yatırır.

Bu çalışmada, ülkemizde uygulanan genel ve yayılı bir harcama vergisi olan KDV'de tevkifat uygulamasına ilişkin açıklamalara yer verildikten sonra dolaylı vergilerin uygulama mantığına neden ters düştüğü vurgulanmıştır. Ayrıca AB'nin KDV tevkifatı (reverse charge) uygulamasına yaklaşım tarzı da ortaya konulmuştur. AB'nin bu konudaki katı tutumunun KDV'nin, Birliğin en önemli gelir kaynağı olmasına yönelik hassasiyetten kaynaklandığı iddia edilebilirse de asıl üstünde durulan hususun KDV uygulamasının öz niteliğinin korunması ve uygulamanın vergi yolsuzluğunu bir diğer üye ülkeye kaydırıp kaydırmayacağına yönelik endişe olduğu görülmektedir. Ülkemizde ise geçici süreli uygulanması gereken bir vergi güvenlik müessesesi olan KDV'de tevkifat uygulamasının kapsamı her geçen gün daha fazla genişletilmekte, son yapılan isteğe bağlı tam tevkifat uygulaması ile de KDV'nin dolaylı vergi olma özelliği adeta yok edilerek KDV neredeyse dolaysız bir vergi niteliğine dönüştürülmektedir. Bugünkü gerekçesi ne olursa olsun bir verginin sistematığının yok edilmesi ilerleyen dönemlerde hem mükellefler ve hem de vergi idaresi açısından ilave külfetlere sebebiyet verebilecektir.

Bu çalışmada, dolaylı vergi uygulamasından sapma olarak ele alınan ikinci konu, vergiye tabi bazı işlemlerde vergilendirmenin dolaysız vergi uygulamalarındakine benzer dilim usulü artan oranlı bir tarifeye göre yapılmasıdır. ÖTV kapsamındaki 87.03 GTİP no.lu binek otomobiller ile 8517.12.00.00.11 GTİP no.lu cep telefonlarının vergilendirilmesinde başvurulan bu yöntemin dolaylı vergi uygulamalarının mantığına ve işleyişine aykırı olduğuna vurgu yapılmıştır. Zira dolaylı vergi uygulamalarında geniş bir şekilde tanımlanan ve kısaca işlem karşılığında alınan ve para ile temsil edilebilen her türlü menfaat olarak ifade edebileceğimiz matrah, gelir vergisi tarifesinde olduğu gibi dilim usulü belirlenmiş bir tarifeye bağlanmakta ve her dilime ayrı bir vergi oranı uygulanması öngörülmektedir. Dolaysız vergilerde yatay ve dikey vergi adaletini sağlamak amacıyla geliştirilen bu yöntem dolaylı bir vergi uygulaması olan ÖTV'ye taşınmaktadır. Oysa dolaylı vergilerde vergilemede adaleti sağlayacak mekanizmalar indirimli oran uygulaması ve istisnalardır. Bununla birlikte söz konusu uygulamalarda tek

amacın vergilemede adaleti sağlamak olmadığı, yerli sanayiye geliştirmek ve teşvik etmek ayrıca vergi gelirlerini artırmak amacına ulaşmak için bu yöntemden yararlanıldığı değerlendirilmektedir. Çalışmada ele aldığımız konular ve değerlendirmelerimiz aşağıdaki sonuç tablosunda özetlenmiştir.

Tablo 4. Sonuç Tablosu

Konu	Sapmaya/Yakınsamaya Neden Olan Uygulama	Sapma/Yakınsama Nedeni
Mükellefiyet	KDV Tevkifatı (KDV'de Sorumluluk) Uygulaması	KDV uygulamasında verginin yasal yükümlüsü (teslim ve hizmet ifasında bulunanlar) ile iktisadi yüklenicisi (alıcı/nihai tüketici) ayrı kişilerdir. KDV Tevkifatı uygulaması ile vergiye yönelik maddi ve şekli ödevler, dolaysız vergi uygulamalarındaki mükellefe benzer şekilde KDV'nin iktisadi yüklenicisi olan alıcı/nihai tüketici üzerinde birleşmektedir. Bu durum dolaylı bir vergi uygulaması olan KDV'de bir sapma niteliğini taşımakta ve mükellefiyet bağlamında KDV uygulamasının dolaysız vergi uygulamalarına yakınsamasına neden olmaktadır.
Matrah ve Oran	ÖTV'de Dilim Usulü Artan Oranlı Tarifeye Göre Vergilendirme	Dolaylı vergiler, vergiye kimin muhatap olacağı önceden bilinemeyen "anonim" karakterli vergilerdir. Bu nedenle dolaylı vergi uygulamalarında verginin matrahı oldukça geniş tanımlanmış ve belirlenen matraha sabit (düz/tek) bir vergi oranı uygulanması öngörölmüştür. Dilim usulü artan oranlı tarife yapısı ise vergilendirmede adalet ve eşitliği sağlamak adına, vergilenecek gelir tutarının yanı sıra gelirin elde edildiği kaynağın, geliri elde eden kişinin şahsi ve ailevi durumu gibi öznel göstergelerin önemli olduğu dolaysız vergi uygulamalarında (özellikle de şahsi gelir vergisinde) başvurulan bir yöntemdir. Bu vergilendirme yönteminin dolaylı bir vergi uygulaması olan ÖTV'ye taşınması, matrah ve oran bağlamında dolaylı vergi uygulamasından bir sapma olarak değerlendirilmekte ve ÖTV uygulamasının dolaysız vergi uygulamalarına yakınsamasına sebebiyet vermektedir.

Söz konusu uygulamalarla hedeflenen amaçlara ulaşılıp ulaşılmadığı ayrı bir çalışmanın konusunu oluştursa da dolaylı vergi uygulamalarında tevkifat ve dilim usulü artan oranlı tarifeye göre vergilendirme, dolaylı vergilerin işleyiş mantığından ve niteliğinden uzaklaşılmasına ve bu uygulamaların dolaysız vergilere yakınsamasına neden olmakta ve dolaylı vergilerin melezişmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu gelişmelerden hareketle, doğrudan harcama/tüketim vergilerinin yakın bir zamanda gündeme gelebileceği ve yoğun bir biçimde tartışılacağı değerlendirilmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Ticari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışma etik kurul izni gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları

Bu çalışmanın hazırlanmasında önemli ölçüde katkı Mehmet Bahattin AKÇAY tarafından gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla 1. yazarın katkı oranı: %60, 2. yazarın katkı oranı: %40.

Çıkar Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study. This study does not require ethics committee approval.

Author Contributions

A significant contribution to the preparation of this study was made by Mehmet Bahattin AKÇAY. Therefore, 1st author's contribution rate: 60%, 2nd author's contribution rate: 40%.

Conflict of Interest

There is no conflict of interest between the authors.

Kaynakça

Akdoğan, A. (1989). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları.

Akkaya, M. (2012). (Ed.) *Genel Vergi Hukuku*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.

Council Directive (2006). Legislation Council Directive /112/EC of 28 November 2006 (KDV Direktifi), <https://www.legislation.gov.uk/eudr/2006/112/contents> (Erişim tarihi: 15.04.2022)

Çakıcı, Ö., Küçükçü, A., Akçay, M.B. ve Ersan, M. (2012). *KDV Tevkifatı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık ve Ticaret A.Ş.

Interinstitutional File: 2016/0406 (CNS), Council of The European Union, 28 September 2018, Brussels, https://eur-lex.europa.eu/procedure/EN/2016_406 (Erişim tarihi: 18.05.2022)

Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği,
https://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/Tebliğler/KDV/kdv_genteb.htm
(Erişim tarihi: 19.05.2022)

Kirmançoğlu, H. (2021). *Kamu Ekonomisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Öncel, M. (1973). *Katma Değer Vergisi*, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 29 (3), 289-312.

ÖTV II Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği,
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/04/20150418-8.htm> (Erişim tarihi:
20.05.2022)

ÖTV IV Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği,
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/08/20150820-6.htm> (Erişim tarihi:
25.05.2022)

Şenyüz, D., Yüce, M. Gerçek, A. (2022). *Türk Vergi Sistemi*. Bursa: Ekin Basın Yayın.

193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.4.193.pdf>
(Erişim tarihi: 20.04.2022)

213 sayılı Vergi Usul Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.4.213.pdf>
(Erişim tarihi: 22.04.2022)

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu,
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.3065.pdf> (Erişim tarihi:
28.04.2022)

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu,
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.4760.pdf> (Erişim tarihi:
02.05.2022)

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu,
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5520.pdf> (Erişim tarihi:
05.05.2022)

<https://www.gib.gov.tr/gibmevzuat>,
https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/otv_oranlari_tum/05072022_II_sa_yili_liste.pdf (Erişim tarihi: 08.05.2022)

<https://www.gib.gov.tr/gibmevzuat>,
https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/otv_oranlari_tum/19042022_IV_sa_yili_liste.pdf (Erişim tarihi: 09.05.2022)

<https://www.gib.gov.tr/gibmevzuat>, <https://muhasebat.hmb.gov.tr/genel-yonetim-butce-istatistikleri> (Erişim tarihi: 06.05.2022)

Extensive Summary

Deviations in Indirect Tax Practices and Hybridization Problem in Indirect Taxes

Introduction

Although indirect taxes entered the tax system later, they have become the favorite of public finance policymakers and managers in a short time, with the large and rapid financing opportunities they provide and their effectiveness in influencing and changing consumption and spending patterns.

General and distributed transaction taxes such as taxes on transactions/consumption/expenses, value-added tax (VAT) levied only on the value added at the relevant stage, on all goods and services at each exchanging stage, and economic circulation (production, import, sales, consumption, etc.) show a dual structure as collective transaction taxes levied only in one phase.

After theoretical discussions and trials on how indirect taxes would be collected on transactions/consumption/expenditures, the VAT application, which is a general and diffuse transaction tax, has been developed. In this context, VAT represents the last stage in the evolution of expense taxes (Öncel, 1973: 291). The aforementioned practice has been adopted by international/supranational organizations such as the European Union, OECD, IMF, and especially developed countries, and has been recommended for member countries or made compulsory as a condition of membership. As of 1/1/1985 in our country, VAT has been implemented. With the entry into force of VAT, it was aimed to tax all goods deliveries and service performances in the economic circulation, but as of 1/8/2002, the SCT application, which deals with only certain and few goods groups, has been put into effect. Although SCT was implemented in the last 5 months of 2002, it provided a significant increase in total tax revenues.

VAT and SCT practices, which are adopted as indirect tax practices in our tax system, are implemented within the framework of the systems, methods, and mechanisms of indirect taxes. However, it is seen that some systems, methods, and mechanisms, which were mainly developed for direct tax applications, have been transferred to VAT and SCT, especially with some recent regulations. The basis of our study is whether the systems, methods, and mechanisms of direct tax practices comply with the logic and systematics of indirect taxation, whether these practices lead to the departure from VAT and SCT systematics, and thus the convergence of indirect taxes to direct taxes, in other words, whether these taxes cause hybridization. Before proceeding with this evaluation, a general framework will be drawn regarding the taxpayer/taxpayer and tax officer, as well as the subject of tax base and rate.

Legislation Review

In this section, firstly, the place of taxpayer and tax officer in the general tax legislation and the theoretical background of these concepts are given. In the following sections, in order to compare the concepts of taxpayer and taxpayer in terms of direct and indirect taxes, taxpayer and tax officer are defined in terms of both tax types, and their scopes are revealed. The second issue we deal with in this section is the tax base and tax rate/tariff. After giving a brief definition of the aforementioned

concepts, these concepts are examined separately in terms of direct and indirect taxes.

The procedural provisions of the tax laws applied in our country are included in the Tax Procedure Law (VUK) No. 213. This law determines the general application principles of taxes in our tax system. The taxpayer or taxpayer is defined in the first paragraph of Article 8 of the TPL as "a natural or legal person who incurs a tax debt according to tax laws". In the second paragraph of the same article, the definition of a tax officer is included. According to this, "The taxpayer is the person who is the addressee against the creditor tax office in terms of the payment of the tax."

In terms of tax practices, which are expressed as direct taxes and consist of two main items in our tax system, income, and corporate tax, taxpayer and taxpayer are regulated in their relevant laws. In the Income Tax Law (GVK) numbered 193, which regulates the taxation of real persons in our country's tax system, the principle of personality (nationality) is prioritized in terms of taxation, and in some cases, taxation is based on the principle of property/locality.

In the context of indirect taxation practices in our country, VAT as general consumption/expenditure tax and SCT on a limited number of goods/products, as well as special communication tax (SCT) collected over communication and communication services, commissions received in return for banking services, interest, foreign exchange transactions, etc. Banking and insurance transactions tax (BSMV) on banking transactions, games of chance tax (ŞOV) on all kinds of joint betting and lottery games, audio, visual or digital content presentation in electronic media, advertising services in digital media, etc. digital service tax taxing services, hotels, motels, hostels, etc. overnight stay, eating, drinking, etc. offered in accommodation places. There are tax applications such as accommodation tax on services. In our study, the concepts of taxpayer and taxpayer will be briefly mentioned in terms of VAT and SCT, which constitute two main items of indirect taxation.

Practices that deviate from Indirect Tax Principles

Indirect taxes are taxes with different dynamics. They differ from direct taxes in terms of their basic principles and application methods. The most important difference that separates indirect taxes from direct taxes arises in terms of liability. Because in indirect taxes, the legal taxpayer is not at the same time the economic contractor of the tax, as indirect taxes. Another difference between direct and indirect tax practices is in terms of base and tax rate/tariff. Direct taxes are taxes that take into account the personal and family situation of the taxpayer, in which the taxation approach is at the forefront in terms of providing justice (Kirmanoğlu, 2021: 275). Indirect taxes, on the other hand, are taxes with an anonymous character, whose ownership of the related tax issues is not known beforehand. For this reason, the tax base is determined comprehensively and the tax is calculated by applying a fixed rate to this broad base (Akdoğan, 1989: 231). In this section, the application of withholding in VAT, which we describe as a deviation from the indirect taxation practice, and the taxation according to the tranche method progressive tariff implemented in some goods subject to SCT are discussed.

Conclusion and Discussion

There are differences between indirect taxes and direct taxes. These differences also constitute the reasons why the practice is called an indirect tax. Direct taxes are taxes on which the material and formal duties of the tax are combined on the same person, in other words, the person on whom the formal duties related to payment and taxation are realized, and on whom the tax laws have incurred tax liability. In direct taxes, the taxpayer, as a rule, fulfills his own tax-related duties himself and pays the tax from his own property. From this point of view, the position of the tax officer in direct tax practices can be easily seen. In direct taxes, the taxpayer is the person who fulfills the tax-related formal duties and is responsible for deducting the tax from the main contractor and depositing it with the tax office.

In this study, after explaining the withholding application in VAT, which is a general and widespread expenditure tax applied in our country, it is emphasized why indirect taxes contradict the logic of implementation. In addition, the approach of the EU to the VAT withholding (reverse charge) application has also been revealed. Although it can be claimed that the strict attitude of the EU on this issue stems from the sensitivity toward VAT being the most important source of income for the Union, it is seen that the main focus is on the preservation of the essence of the VAT application and the concern whether the application will shift the tax fraud to another member state. In our country, the scope of the withholding application in VAT, which is a tax security institution that should be applied temporarily, is being expanded more and more every day, and with the latest optional full withholding application, the indirect tax feature of VAT is almost destroyed and VAT is transformed into an almost direct tax. . Regardless of the current reason, the destruction of the system of a tax may cause additional burdens for both taxpayers and tax administration in the future.

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

Gold and Stock Market Linkage: Pre- and Post-Covid-19 Periods

Altın ve Hisse Senedi Getirisi İlişkisi: Covid-19 Öncesi ve Sonrası Dönemleri

Atif Gösterimi:

Canbaloglu, B. (2022). Gold and Stock Market Linkage: Pre- and Post-Covid-19 Periods. Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, (6)2, 123 – 131.

Bilge CANBALOĞLU¹

Özet

Amaç: Bu çalışma altın fiyatları ile Borsa İstanbul'da hisse senedi fiyatlarının arasındaki ilişkiyi 2000-2021 dönemi için incelemektedir. Çalışmanın zaman dilimi Covid-19 hastalığı göz önüne alınarak Covid-19 öncesi ve sonrası olarak iki ayrı döneme ayrılmıştır. Böylece Covid-19'un altın ve hisse senedi piyasası ilişkisini etkileyip etkilemediği gözlemlenebilecektir.

Yöntem: Çalışmanın analizleri için basit doğrusal regresyon yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca kredi temerrüt takası primleri ile piyasa getirisinin çarpımı ile elde edilen etkileşim terimi, ekonomik stressin arttığı zamandaki altın-hisse senedi ilişkisini gözlemlemek için ana modele eklenmiştir.

Bulgular: Çalışmanın sonucunda her iki dönemde de altın ve hisse senedi arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak etkileşim değişkeni göz önüne alındığında, Covid-19 öncesi dönemde ekonomik belirsizliğin ve stresin arttığı zamanlarda hisse senedi piyasasındaki düşüşler altın fiyatlarında artışa neden olmaktadır. Covid-19 sonrası dönemde ise hisse senedi piyasasındaki düşüşler, ekonomik kaygının arttığı zamanlarda altın fiyatlarında artışa neden olmamaktadır.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, bcanbaloglu@aybu.edu.tr ORCID: 0000-0001-6352-0079

Makale Geliş Tarihi / Received: 09.08.2022 **Makale Kabul Tarihi / Accepted:** 23.08.2022

Sonuç: Covid-19 dönemi öncesinde ekonominin durgunlaştığı zamanlarda, altın yatırımcılar tarafından güvenli bir liman olarak görülürken, Covid-19 sonrası dönemde stresin arttığı zamanlarda ise hisse senedi çeşitlendirmesi için bir önlem aracı olarak değerlendirilmediği gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Altın Fiyatları, Hisse Senedi Piyasası, Türkiye, Covid-19 Dönemi.

Jel Kodu: G01, G11, C01

Abstract

Purpose: This study investigates the relationship between gold and stock market returns of Borsa Istanbul for the years 2000-2021. This time period is separated into two subsamples as pre-Covid-19 and post-Covid-19 periods in order to see whether the relationship between gold and stock prices is affected by the Covid-19 disease or not.

Methodology: The ordinary least square method is utilized for the analyses. The interaction term of credit default swap premiums with stock market returns is also included into baseline model in order to observe effect of stress in the financial markets on this link.

Findings: The empirical results mainly show that there exists a negative and significant relationship between gold and market returns in Turkey for both pre- and post-Covid-19 periods. On the other hand, the interaction term is found to be negative and significant for pre-Covid-19 period, which indicates that a decrease in the stock market return during the times of economic stress leads to an increase in the gold prices before Covid-19 disease. However, the interaction term is found to be significant and positive for the post-Covid-19 period, which points out that when economic stress upsurges in the pandemic period, a decline in the stock market return does not lead to a rise in the gold prices.

Implications: The gold is regarded as safe haven and a hedge tool against equity market investments in difficult times of economy before the Covid-19 period. However, this property of gold as a hedge instrument to be used in diversifying portfolios may not be valid during the stressful times of economy in the period after Covid-19.

Key Words: Gold Prices, Stock Market, Turkey, Covid-19.

Jel Codes: G01, G11, C01

1. Introduction

The outbreak of the Covid-19 disease as pandemic in 2020 not only resulted in health crisis but also destroyed financial markets and economies at global scale. It led to the lockdowns, closure of country borders, economic recessions and the crashes in equity markets. In these circumstances, the investors searched assets having negative correlations to hedge their portfolios so as to deal with the destructive impacts of the disease. Gold has been regarded as way of storing a value, a liquid asset and portfolio stabilizer during the difficult times of economy. Therefore, most investors also

considered the gold as hedge and safe instrument against stock investments during the pandemic (Chemka et al., 2021).

The level of stress in the economies resulted from the pandemic is investigated in many researchers and most of the studies have selected credit default swap (CDS) spreads as an indicator representing the credit risk of sovereigns. CDS is a reasonable variable pointing out the financial and macroeconomic stability and other risks in the economy (Kartal, 2020). Daehler (2021) claims that sovereign CDS spreads rise in emerging market economies as the number of deaths resulting from the Covid-19 disease increase due to the lower confidence in sovereign credit markets triggered by long-lasting lockdowns and slow economic recovery at global level. In particular, Yildirim et al. (2021) assert that the uncertainty stemmed from Covid-19 has risen the CDS spreads of Turkey, and in such an environment the demand for gold has increased in Turkey since gold is regarded as a safe haven once again during the crisis time as experienced before. The attitude of financial players to the gold especially in the times of financial turmoil convey the researchers to investigate the relationship between gold and stock market returns. Coudert and Raymond (2010) posit that there exist a negative relationship between gold and some stock market indices (France, UK and US) in the long-run, which indicates that gold can be used as hedge for equities in the long-run. On the other hand, Drake (2022) provides evidences that there exists a doubt on the negative relationship between gold and stock market returns during the times of economic stress such as 2008 Global Financial Crisis (GFC) and recent Covid-19 periods. Therefore, there is no consensus on the use of a gold as hedge against equities particularly in times of economic turmoil, and this brings the study to be revisited the gold-stock market linkage in Turkey by considering the recent Covid-19 crisis.

This study examines the stock market and gold returns association in Turkey for the pre-Covid19 (November 2000 – March 11, 2020) and post-Covid-19 pandemic (March 12, 2020-October 2021) periods. Furthermore, it is also investigated whether gold is regarded as safe haven during the times of financial and macroeconomic instability. As known aftermath of the emerge of Covid-19 disease, the countries have been struggled with the destroying impacts of the disease in social, health and economic fields. Therefore, during such risky and vulnerable social and economic environment, the gold and stock market relation is revisited by also considering the credit default swap (CDS) rates as an indicator of the riskiness and vulnerability of the countries. Therefore, this study offers a new perspective for the gold and stock market relation in Turkey, which also provides a recent empirical contribution to the existing literature.

The rest of the paper is designed as follows: Section 2 offers the literature review. Section 3 describes the data and explains methodology. Section 4 discusses the empirical results. Section 5 concludes the paper.

2. Literature Review

Gold is deemed as good investment tool to diversify the investors' portfolios especially during the times of uncertainty and adverse events in financial markets. Hence the relationship between gold and stock market returns has been examined by many researchers for various countries and different time period. In the results of

the studies, different views about this association are reported. Smith (2002) explores the relationship between gold prices and stock market indices for 17 European markets and Japan over the period of January 1991- October 2001. He finds the short-run correlation which is small and negative between these variables. Hillier et al. (2006) find that there exists a negative and significant relationship between gold returns and S&P500 Index returns for the time span of 1976-2004, and they infer that gold can be used as a hedge tool when diversifying investment portfolios. Furthermore, Coudert and Raymond (2010) prove that the negative long-run association between gold and stock market indices in France, US and UK. Aksoy and Topcu (2013) offer empirical evidence that gold prices and stock returns in Turkey for 2003 and 2012 years are negatively correlated. Gürgün and Ünalmiş (2014) investigate whether gold is regarded as safe haven against equity market over the post-GFC period (September 2008 – April 2014) for a set of emerging and developing countries. They find that gold is found as a strong hedge/ safe haven for Brazil, Bulgaria, Chile, Hungary, Phillippines, Malaysia, Mexico, Poland and Turkey countries by offering a negative correlation between gold and stock market returns.

There also exist arguments that gold prices and stock market returns can be positively correlated in crisis periods, which are contrary to the findings offered in the most of the literature. Choudhry et al. (2015) reveal that gold is regarded as safe haven against stock returns for the pre-Global Financial Crisis (GFC) period in US, UK and Japan, however the property of gold as hedging instrument turns to reverse during the crisis period. Gürgün and Ünalmiş (2014) also provide evidence that gold is not regarded as a hedge instrument against stock returns in China, Indonesia, Russia and South Africa for the post-GFC period. Al-Ameer et al. (2018) examine the relationship between gold and stock market returns in Frankfurt Stock Exchange and offer empirical evidences that the stock returns and gold returns are found to be strong and positive correlated before the Global Financial Crisis, but this positive correlation becomes weak and low during the crisis. Drake (2022) also investigates the link between gold and stock market returns in US particularly regarding the GFC and the recent Covid-19 periods. The study concludes that gold prices and stock market returns are positively correlated when the real interest falls below zero. The negative correlation between gold and stock returns in the US economy is not reinforced by this study during the stressful times resulting from the GFC and the Covid-19 disease.

3. Data and Methodology

The study employs the daily gold returns (GOLD) in terms of gram gold prices in Turkish lira and daily BIST100 index returns (BIST) to represent Turkish the stock market. Turkey 5 year- CDS premiums are used as an indicator for the risk and uncertainty levels in the country particularly to measure the effects Covid-19 pandemic (Kartal, 2020; Yildirim et al., 2021). The pre-Covid 19 pandemic period is determined as the dates between November 2000 - March 11, 2020, whereas the post-Covid 19 time line covers the dates from March12, 2020 to end of October 2021 since the first covid case in Turkey was announced in March 11. The weekends, official holidays, missing and nontrading dates are excluded from the dataset.

The variables of GOLD and BIST are found to be stationary at their levels according to both Augmented Dickey Fuller (1979) (ADF) and Phillips-Perron (1988) (PP) unit root tests as presented in Table 1.

Table 1. Unit root test results of the key variables

	ADF Constant	ADF Constant & Trend	PP Constant	PP Constant & Trend
GOLD	-52.3442*	-52.3422*	-69.4931*	-69.4892*
BIST	-69.5480*	-69.5450*	-69.5155*	-69.5123*

Notes: *, **, *** represent %1, %5 and %10 significance levels, respectively. Both unit root tests have a null hypotheses of having a unit root.

In order to investigate the gold and stock market link in Turkey, firstly the baseline model is constructed as in Eq (1) for pre- and post-Covid-19 periods².

$$GOLD_t = \alpha_0 + \alpha_1 BIST_t + v_t \quad (1)$$

Secondly, in order to observe how the stress in the financial markets resulting from Covid-19 recession affects the gold and stock market relation, an interaction variable (CDS*BIST), is included into the main model by following approach of Drake (2022)³ as in Eq (2). CDS variable takes the value 1 when the daily changes of CDS premium is positive and zero otherwise. Therefore, CDSBIST variable takes the daily market returns when the CDS premium increases and zero otherwise. If the coefficient of CDSBIST variable is found as negative and significant it indicates when the CDS rises (i.e. a rise in the stress and uncertainty in the economy), a decrease in market return result in an increase in gold prices. It may point out that gold is regarded a safe haven and the demand for the gold rises when the stock market go down in the times of economic turbulence.

$$GOLD_t = \alpha_0 + \alpha_1 BIST_t + \alpha_2 CDSBIST_t + u_{t,i} \quad (2)$$

The descriptive statistics for the returns of GOLD and BIST variables are given in Table 2 and Table 3 for pre-Covid-19 and post-Covid-19 periods, respectively. The means of gold returns are higher than the returns of stock market in Turkey for both pre- and post-Covid-19 periods. The gold returns have lower daily volatility than stock market returns in terms of standard deviation during the period of before Covid-19. However, volatility of gold returns are higher than the volatility of stock market returns in the aftermath of Covid-19.

² All the variables are obtained from Bloomberg, Yahoo Finance and Investing.Com databases.

³ In the study of Drake (2022), the daily changes of CBOVIX index is used in order to measure the stress in the economy in the US financial market. Likewise, an indicator expressing the tension in the financial market daily traded for Turkey is only the CDS premiums.

Table 2. Descriptive statistics of the key variables for pre-Covid-19 period

	GOLD	BIST
Mean	0.094375	0.061464
Median	0.045048	0.095061
Standard Deviation	1.522509	2.026988
Maximum	43.11683	19.44065
Minimum	-8.854609	-18.10925
Number of Obs.	4776	4776

Table 3. Descriptive statistics of the key variables for post-Covid-19 period

	GOLD	BIST
Mean	0.167848	0.136078
Median	0.158128	0.162327
Standard Deviation	1.671053	1.383049
Maximum	21.25671	8.766930
Minimum	-9.377695	-9.793393
Number of Obs.	372	372

The matrix of correlations between gold and stock market returns is presented in Panel A and Panel B of Table 4 for before and after Covid-19, respectively. There exists a negative and significant correlation between gold and stock market returns for both time periods. As considered individually, gold and stock market can be used together in the diversification of portfolios.

Table 4. The correlation matrix of the key variables for both periods

Panel A: Pre-Covid-19		
	GOLD	BIST
GOLD	1.000000	
BIST	-0.210272* (0.000)	1.000000
Panel B: Post-Covid-19		
	GOLD	BIST
GOLD	1.000000	
BIST	-0.210004* (0.000)	1.000000

Notes: *, **, *** represent %1, %5 and %10 significance levels, respectively.

4. Empirical Test Results

The empirical results for both pre- and post-Covid-19 periods are offered in Panel A of Table 5. As seen, the stock market returns and gold returns are negatively and significantly correlated for both periods. When the stock market returns in Turkey go down, the gold prices tend to increase. When the individual gold and stock market relationship is considered, this can indicate that gold can be regarded as a safe haven

in Turkey. For the pre-Covid period, the result that the role of gold as an hedge instrument against stock market in Turkey is also in line with the result found in the study of Grgn and nalml (2014).

When the CDSBIST interaction variable is inserted into the basic model in order to see the role of economic stress and uncertainty in the gold and stock market link, the coefficient of this variable is found to be negative and significant for the pre-Covid-19 period as in Panel B of Table 5. As the CDS premiums rise up (the stress increases in the economy) and the stock market goes down, the gold prices increase. It may point out that before the Covid-19 pandemic, the demand for the gold tend to rise as the stock market returns decrease during the risky and uncertain times. Hence, gold is regarded as a safe haven and the hedge against equities before the pandemic. For post-Covid-19 period, the interaction term of CDSBIST is found as positive and significant. This implies that the gold becomes correlated with the stock market in Turkey as the risk stemmed from the Covid-19 pandemic increase. In short, gold is not regarded as a good hedge instrument for diversifying portfolios during the Covid-19 period as found in the study of Drake (2022) for US case.

Table 5. The empirical test results

Panel A	GOLD (Pre-Covid19)		GOLD (Post-Covid19)	
	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value
BIST	-0.1579* (0.0106)	0.0000	-0.2537* (0.0614)	0.0000
Constant	0.1040* (0.0215)	0.000	0.2023** (0.0852)	0.0181
Panel B	GOLD (Pre-Covid19)		GOLD (Post-Covid19)	
	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value
BIST	-0.1282* (0.01550)	0.0000	-0.4367* (0.0926)	0.0000
CDSBIST	-0.0599* (0.0228)	0.0088	0.3366* (0.1284)	0.0091
Constant	0.0815* (0.0231)	0.0004	0.2783* (0.0893)	0.0002

Notes: *, **, *** denote the significance levels at 1%, 5% and 10%, respectively.

5. Conclusion

This study inspects the relationship between gold and stock market returns in Turkey over the period of November 2000 – October 2021. However, in order to see the perception of financial markets against gold aftermath of the Covid-19 pandemic, the time line of the study is separated as pre-Covid-19 and post-Covid-19 periods. Furthermore, it is also investigated how the stress in the economy resulting from the health and economic crises related to Covid-19 pandemic affects the gold and stock market linkage. In order to gauge the risk and stress in the economy, CDS premiums are included into the model examining the gold and stock market relationship. The results show that the gold and stock market returns in Turkey are negatively and significantly correlated for both pre- and post-Covid-19 periods individually. When the stress in the economy rises particularly in pre-Covid-19 period, a decrease in stock market returns results in a rise in gold prices. This indicates that gold is considered as safe haven during economic turmoil before the pandemic period. However, when the

stress in the economy upsurges during post-Covid period, a downturn in stock market does not lead to an increase in gold prices. This shows that financial market participants have changed their perceptions about gold as a hedge against equity investments during the recent pandemic period.

Research and Publication Ethics Statement:

The author declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

References

- Aksoy, M. & Topcu, N. (2013). Altın ile Hisse Senedi ve Enflasyon Arasındaki İlişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 27(1), 59-78.
- Al-Ameer, M., Hammad, W., Ismail, A. & Hamdan, A. (2018). The Relationship of Gold Price with the Stock Market: The Case of Frankfurt Stock Exchange International. *Journal of Energy Economics and Policy*, 8(5), 357-371.
- Chemkha, R., BenSaido, A., Ghorbel, A. & Tayachi, T. (2021). Hedge and safe haven properties during COVID-19: Evidence from Bitcoin and gold. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 82 (2021), 71–85.
- Coudert, V. & Raymond, H. (2010). Gold and Financial Assets: Are There any Safe Havens in Bear Markets?. *CEPII*, WP No. 2010-13, 1-39.
- Choudhry, T., Hassan, S.S. & Shabi, S. (2015). Relationship between gold and stock markets during the global financial crisis: Evidence from nonlinear causality tests. *International Review of Financial Analysis*, 41, 247–256.
- Daehler, T.B., Aizenman J., Jinjara, Y. (2021). Emerging markets sovereign CDS spreads during COVID-19: Economics versus epidemiology news. *Economic Modelling*, 100 (2021), 105504.
- Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427–431.
- Drake, P.P. (2022). The gold-stock market relationship during COVID-19. *Finance Research Letters*, 44(2022), 102111.
- Gürgün, G. & Ünalmiş, İ. (2014). Is gold a safe haven against equity market investment in emerging and developing countries?. *Finance Research Letter*, 11(4), 341-348.
- Hillier, D. Draper, P. & Faff, R. (2006) Do Precious Metals Shine? An Investment Perspective. *Financial Analysts Journal*, 62(2), 98-106.

- Kartal, M.T. (2020). The behavior of Sovereign Credit Default Swaps (CDS) spread: evidence from Turkey with the effect of Covid-19 pandemic. *Quantitative Finance and Economics*, 4(3), 489–502.
- Phillips, P.C.B. and P. Perron (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75, 335–346.
- Smith G. (2002). London gold prices and stock price indices in Europe and Japan. *World Gold Council*, 9(2), 1–30.
- Yildirim, H., Boyaci Yildirim, M., & Limoncuoglu, A. (2021). Escape from COVID-19 pandemic to safe haven. *Journal of Public Affairs*, 21(4), e2728.

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

**Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile TARSİM
Özelinde Bir Uygulama**

*An Application Specific to TARSİM with Multi-Criteria
Decision Making Techniques*

Atıf Gösterimi:

Pehlivan, E. ve Akpınar, Ö.
(2022). Çok Kriterli Karar Verme
Teknikleri ile TARSİM Özelinde Bir
Uygulama. Başkent Üniversitesi
Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi,
(6)2, 132 – 151.

Enes PEHLİVAN¹

Özgür AKPINAR²

Özet

Amaç: Tarım sektöründe oluşabilecek olumsuzlukların telafi edilebilmesi noktasında önemli bir konumda olan Tarım Sigortaları Havuzunun (TARSİM) 2011-2020 döneminde sergilediği performansın çok kriterli karar verme yöntemleri ile analiz edilmesi amaçlanmıştır.

Yöntem: TARSİM'in 2011-2020 döneminde gösterdiği performans, SD ve ARAS yöntemlerinden faydalanılarak sıralanmıştır.

Bulgular: Uygulama neticesinde TARSİM açısından en başarılı yılın 2020, en düşük başarıya sahip olduğu yılın ise 2014 olduğu ortaya çıkmıştır.

Sonuç ve Katkıları: Çalışmada SD ve ARAS yöntemleri kullanılarak TARSİM'in 10 yıllık süreçteki performansı ele alınmıştır.

Sınırlılıklar: Çalışmada kriterlerin ağırlıklandırılmasında SD, performans sıralamasında ise ARAS yöntemi kullanılmıştır. 2011-2020 dönemini kapsayan çalışmada 4 adet değerlendirme kriteri kullanılmıştır. Sonraki çalışmalarda yöntem, dönem ve kriterler açısından farklılaştırma yapılabilir.

¹ pehlivaanenes@gmail.com ORCID: 0000.0001.9642.8084

² Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Sigortacılık Bölümü, okpinar@marmara.edu.tr ORCID: 0000.0003.2084.2662

Makale Geliş Tarihi / Received: 29.08.2022 **Makale Kabul Tarihi / Accepted:** 01.10.2022

Anahtar Kelimeler: TARSİM, ARAS, SD, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV), Performans Analizi.

Jel Kodu: C02, C65, G22

Abstract

Purpose: It is aimed to analyze the performance of the Agricultural Insurance Pool, which is in an important position to compensate for the negativities that may occur in the agricultural sector, in the period of 2011-2020 with multi-criteria decision making methods.

Methodology: The performance of the TARSİM in the period of 2011-2020 was ranked by taking advantage of the SD and ARAS methods.

Findings: As a result of the application, it was revealed that the most successful year for TARSİM was 2020 and the year with the lowest success was 2014.

Implications: In this study, the performance of TARSİM in the 10-year period was discussed by using SD and ARAS methods.

Limitations: In the study, SD method was used to weight the criteria and ARAS method was used for performance ranking. In the study covering the period of 2011-2020, 4 evaluation criteria were used. In subsequent studies, differentiation can be made in terms of methods, periods and criteria.

Keywords: TARSİM, ARAS, SD, Multi-Criteria Decision Making (MCDM), Performance Analysis.

Jel Codes: C02, C65, G22

1. Giriş

Ülkemizde tarım sigortaları ile ilgili faaliyetler 20. Yüzyılın ilk yarısına dayanmakla birlikte sigorta şirketlerinin katastrofik riskleri tek başlarına üstlenememesi dolayısıyla diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de önemli bir gelişim görülemedi. Ancak beslenme ve teknolojiye yaşanan gelişmeler ülkelerdeki tarım sigortalarının daha ileri seviyelere taşınmasını gerekli kılmış ve bu noktada devletler sigorta şirketlerine destekte bulunma gereksinimi hissetmiştir. Bu doğrultuda oluşan devlet destekli tarım sigortacılığıyla tarım sigortalarında yeni bir boyuta geçilmiştir. Ülkemizde de buna paralel olarak tarım sigortalarını daha ileriye taşımak amacıyla çeşitli adımlar atılmaya başlanmıştır. Bu bağlamda bir havuz sistemi oluşturmak amacıyla 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı (TSV) kurulmuştur. Tarım sigortaları açısından oldukça önemli olan bu gelişmenin ardından 2005 yılında Tarım Sigortaları Kanunu yürürlüğe girmiş ve bir yıl sonra da faaliyete başlanmıştır (Çift yıldız ve İsel, 2020).

Bu çalışmada, ülkemiz tarım sektörü açısından kritik bir öneme sahip olan TARSİM'in 2011-2020 dönemindeki performansının ÇKKV teknikleri ile ölçülmesi amaçlanmaktadır. Çalışma içerisinde ilk olarak tarım sektörünün ekonomideki önemi

incelendikten sonra tarımda karşılaşılan risklere değinilmiş ve tarımda risk yönetimi araçları ve tarım sigortalarına bakılmıştır. Dünyadaki uygulamalara genel bir bakış atıldıktan sonra TARSİM'in performansının analizi SD ve ARAS yöntemlerinden yararlanılarak yapılmıştır. Burada SD ve ARAS yöntemleri gerek uygulama kolaylığı sunması gerekse de iki yöntemin bir arada kullanıldığı kısıtlı sayıda çalışma olması sebebiyle tercih edilmiştir. Ayrıca TARSİM'in 10 yıllık süreçteki performansının SD ve ARAS yöntemleri kullanılarak değerlendirilmesi gerek çalışmanın özgünlüğü gerekse de firma özelinde oldukça az çalışmanın olduğu, TARSİM özelinde ise söz konusu yöntemlerle yapılmış bir çalışmaya rastlanmamış olması dolayısıyla literatüre yapılan katkı açısından oldukça önemlidir.

2. Tarım Sektörünün Ekonomideki Önemi

Kaynakların sınırlı, insan ihtiyaçlarının ise sınırının olmadığı dünyada, bu ihtiyaçların giderilmesi için geliştirilen metotlar farklı ekonomik faaliyetlerin ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Tarım, insanların en temel ihtiyaçlarından biri olan beslenme ihtiyacını gidermesi sebebiyle ekonomik faaliyetler arasında ilk sıralarda yer almış ve önemini günümüze kadar devam ettirmiştir (Durgut ve Dumanoğlu, 2019). Tarım, doğal kaynakların elverişli girdilerle bir araya getirilerek gerçekleştirilen her türlü üretim, işleme, yetiştirme ve pazarlama eylemleri şeklinde ifade edilebilmektedir (Çiftçi, 2014).

Tarım ürünlerini hammadde olarak kullanan sanayinin kaynağını oluşturması, belli bir kısma istihdam fırsatı sunması, dışa bağımlılığın azalmasına destekte bulunması ve ödemeler dengesinde önemli etkiye sahip olması gibi sebeplerle ülkemizde de tarım sektörü, ekonomi üzerindeki stratejik önemi korumayı sürdürmektedir. Tarım sektörünün ekonomi içerisinde sahip olduğu önemin kaynağı; tarımsal üretimin, dış ticaret, istihdam ve ekonomide yer alan diğer sektörlerle olan bağlantı sebebiyle ortaya çıkmaktadır. Tarım sektörünün ekonomiyeye sağladığı katkıyı, diğer bir ifadeyle ekonomideki yerini, katkının büyüklüğünü ve önemini göstermesi açısından Tarımsal Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) belirlemektedir (Sümer ve Polat, 2016).

Tablo 1. Tarım Sektörü Temel Göstergeler

Yıllar	Kırsal Nüfusun Payı (%)	İstihdamda Tarımın Payı (%)	Tarımsal GSYH'nin Toplam İçindeki Payı (%)
2015	0,079	0,206	0,069
2016	0,077	0,195	0,062
2017	0,075	0,194	0,061
2018	0,077	0,184	0,058
2019	0,072	0,182	0,064
2020	0,070	0,176	0,066

Kaynak: (TOÇ BİR-SEN, 2021).

Tablo 1'den hareketle Türkiye'de altı yıllık süreçte kırsal nüfusun payının %8'den %7'ye düştüğü ve her geçen yıl kent nüfusunun arttığı ifade edilebilir. Diğer taraftan tarım sektörünün istihdam içerisindeki payı da yıllar itibariyle azalış göstermiş ve 2020 yılında %17,6 olarak gerçekleşmiştir. Oldukça önemli olan tarımsal GSYH'nin toplam içindeki payı altı yıllık süreçte 2018 yılına kadar azalış göstermiş, daha sonra ise belli oranda toparlanma göstererek 2020 yılında %6,6 olarak gerçekleşmiştir.

3. Tarımda Karşılaşılan Riskler

İnsan, bitki ve hayvanlar için var olan çok sayıda risk ve belirsizlik, söz konusu canlıları çeşitli şekillerde etkileyerek büyük hasarlar meydana getirebilmektedir. Ortaya çıkan hasarların ardından, üreticiler üstlendikleri masraflarını karşılayamamakta, verdikleri emeklerinin karşılığını alamamakta, yeterli seviyede kar elde edememekte ve ürünlerini ve üretim faktörlerini belli ölçüde ya da bütünüyle kaybedebilmektedirler. Bu doğrultuda oluşan gelir istikrarsızlıkları ile beraber işletmeler ekonomik durumlarını normale çevirmede sıkıntılar yaşayabilmektedir. Bu şekilde sadece tarım sektörü değil, bütün ekonomi kötü biçimde etkilenmektedir. Çünkü üreticinin elde ettiği gelirden yaşanacak azalış, alım gücünde ve makro ölçüde milli gelirden de azalış yaşanmasına sebep olmaktadır (Sümer ve Polat, 2016).

Tarım sektöründe yaşanan riskler; mülkiyete (dolu, kuraklık, bitki ve hayvan hastalıkları, hırsızlık vb.) ve kişiye (hastalık, ölüm vb.) yönelik, özel (yangın, hırsızlık vb.) ve sistemik (sel, kuraklık, salgın hastalık vb.) şeklinde, fiyat riski (fiyatlardaki volatilité) ve üretim riski (negatif hava koşulları, hastalıklar vb.) gibi farklı gruplarda ele alınmıştır. Yapılan çeşitli sınıflandırmalara karşın, riskler temelde tarımsal üretim miktarında ve çiftçilerin gelirinde azalışa sebep olması dolayısıyla, gıda değeri zincirinde yer alan bütün aktörleri negatif bir şekilde etkilemektedir (Tekin, 2015; Bielza vd., 2008; Mahul ve Stutley, 2010).

Ekonomik getirilerinin yanı sıra ülkemizde milyonlarca nüfusun beslenmesini sağlayan ve üstü açık fabrikaya benzetilen tarım sektörü, doğa kaynaklı riskler başta olmakla birlikte çeşitli risklere karşı son derece hassastır. Bu doğrultuda, doğa ile bir arada yürütülen tarımsal üretim, bir fabrikada gerçekleştirilen üretime kıyasla kuraklık, sel, don gibi doğa olaylarının olumsuzluklarına karşı daha açık bir konumda yer almaktadır. Buradan hareketle de tarım sektörünün bu risklere karşı kapsamlı bir biçimde korunması gerektiği ifade edilmektedir (Tekin, 2015).

3.1. Tarımda risk yönetimi araçları ve tarım sigortaları

Oluşabilecek riskler tespit edilip değerlendirilmesinin ardından çeşitli stratejiler uygulanabilmektedir. Tarımda risk yönetimi araçları temelde tarla seviyesinde alınan tedbirler ve risk paylaşımı şeklinde sınıflandırılabilir. Bu doğrultuda, riskleri azaltmak amacıyla tarla seviyesinde alınan çeşitli tedbirler; daha düşük riske sahip ve/veya üretim dönemi kısa olan ürünlerin yetiştirilmek için seçimi, gerçekleştirilecek üretimin çeşitlendirilmesi, dikey bütünleşme, kendi kendine sigorta veya bireysel istikrar hesapları şeklinde sıralanabilir. Risk paylaşımı için kullanılacak araçlar ise; pazarlama ve üretim sözleşmeleri, türev sözleşmeler, yatırım fonları ve sigorta şeklinde ayrılabilir. Ayrıca söz konusu tedbirlere ek olarak, devlet yardımlarından faydalanmak ya da tarım sektörü haricindeki sektörlerde faaliyet göstererek var olan geliri yükseltmek zararları tazmin etmede yöntem olarak kullanılabilir (Bielza vd., 2008).

Diğer taraftan teknik ve finansal araçlar şeklinde farklı bir ayrıma da gidilebilmektedir. Burada tarımsal ürünlerin korunabilmesi için sulama, ilaçlama ve aşılama gibi teknik tedbirler uygulanabilmekle birlikte sigorta, koşullu borçlanma ve tasarruf gibi finansal tedbirler de uygulanabilmektedir. Teknik ve finansal araçların en uygun biçimde bir arada kullanılması tarımsal üretim riskleri yönetimi için oldukça önemlidir. Çiftçiler ilaçlama, sulama, tasarruf gibi yöntemlerle sık fakat küçük çaplı kayıplara karşı önlem alabilirlerken, ticari sigorta şirketlerine ve reasürörlere daha az

ancak ciddi kayıpları devredebilirler. Hükümetler de büyük kayıplara karşı son çare olarak destekte bulunarak önemli bir konumda yer almaktadır. Bu bağlamda, risk yönetim araçları içinde en işlevsel olanı ve kabul göreni tarım sigortalarıdır. Bugün tarım sigortaları, yüzün üzerinde ülkede uygulanmaktadır (Mahul ve Stutley, 2010).

Çiftçilerin ürünlerini koruması bakımından fazlasıyla önemli olan tarım sigortası, toprakla ve hayvancılıkla uğraşan çiftçilerin ürünlerine veya hayvanlarına güvence sağlayabilmekte ve riskin gerçekleşmesi halinde olası kaybı tazmin edebilmektedir. Tarım sigortası, tarımsal üreticilerin verdikleri emekleri güvence altına almak için koruma sunan bir sigorta türüdür (Günel ve Çalışkan, 2021). Tarım sigortaları sadece sahip olunan varlığın korunmasına katkı sağlamamakta, bununla birlikte tarım sektörünün daha da gelişmesine yardımcı olmaktadır. Bu doğrultuda, tarım sigortaları, üreticilerin kredi bulmasını olanak tanıyan bir araçtır. Sigortanın varlığıyla birlikte bankalar kredilerin geri dönüşü noktasında daha güvende olduğu için kredi sağlamaya daha olumlu yaklaşmaktadır. Böylelikle daha kolay bir şekilde finansman bulan ve sahip olduğu varlıklarını güvenceye alarak gelirini istikrarlı hale getiren üreticiler, elde ettiği güvenle yeni tarım teknik ve teknolojilerine yatırım sağlamakta ve tarımsal üretimin artmasına destekte bulunmaktadır. Bu bakımdan tarım sigortaları tarım sektörünün gelişimi için oldukça kritik bir araçtır (Tekin, 2015).

3.2. Dünyada tarım sigortaları uygulamalarına genel bir bakış

Modern olarak görülebilecek tarım sigortaları uygulamaları Dünyada 18. yüzyıl sonları ile 19. yüzyıl arasında Avrupa'da görülmüştür. İrlanda ve Almanya'nın ön plana çıktığı ilk uygulamalar genel olarak tecrübe eksikliği sebebiyle başarısız olmuştur. Daha sonra ise başta Avrupa ülkeleri olmak üzere Amerika ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde geniş kapsamlı tarım sigortaları faaliyetleri uygulanmaya başlanmıştır (Tümtaş, 2007).

Ülkelerin tarım sigortaları gelişim seviyeleri; tarım sektörünün ekonomideki değeri, tarım politikaları ve toplumsal ve sosyal yapıya tarımsal kesimin etkileriyle ilişkili olarak farklılık göstermekle birlikte, genel olarak gelişmiş tarım sektörüne sahip ülkelerin buna paralel olarak gelişmiş tarım sigortalarına da sahip olduğu gözlenmiştir (Engürülü ve Yaşar, 2015).

Amerika Birleşik Devletlerinde tarım sigortası: 1938'de devlet ve birkaç özel şirketle yürütülmeye başlanan ABD tarım sigortası sisteminde başta özel şirketler tarafından tek riske dayalı sigorta ürünleri sağlanırken, devlet tarafında ise doğal afet yardımları sağlanmıştır. Fakat çoğu üreticinin bu yardımlara sığınması, tarım sigortalarının ilerilere taşınmasını engellemiştir (Günel ve Çalışkan, 2021).

ABD'de birden çok riske karşı sigorta (MPCI) en fazla uygulanan sigorta sistemi olmakla birlikte devlet primin % 60'ı oranında katkı sağlamaktadır. Bu sistemde hasar tespitleri bireysel ve kurumsal boyutta saptandıktan sonra çiftçiye yapılacak ödeme üretimin belirli bir miktarın altına inmesi halinde gerçekleştirilmektedir. Yapılacak ödemelerin hesabı gerçekleştirilen verim ile garanti edilen verim arasında oluşan farkın alınması temeline dayanmaktadır (Engürülü ve Yaşar, 2015).

İspanya'da tarım sigortası: Tarım sigortalarında en başarılı ülke olduğu bilinen İspanyada, alınan primlerin toplandığı, oluşan hasarların karşılandığı ve kâr amacı gütmeyen bir havuz sistemi bulunmaktadır. Ayrıca ürünlerini sigortalayan çiftçilere devlet tarafından prim desteği sunulmaktadır (Engürülü ve Yaşar, 2015). Sistem içerisinde bulunan ve Tarım Bakanlığına bağlı olan Tarım Sigortası Ulusal Ajansı (ENESA)

ise tarımsal sigorta planlarına dair tavsiyelerde bulunmakta, ürünler için minimum teknik gereklilikleri, fiyat uygulamasını ve sigorta poliçeleri ile ilgili uygulamaları yürütmektedir (Sümer ve Polat, 2016).

Almanya'da tarım sigortası: Güçlü bir ekonomiye sahip olan Almanya'da tarım sigortaları ile ilgili uygulamalar 17. yüzyıla dayanmaktadır. Almanya'da uygulanan tarım sigortacılığı özel şirketler tarafından yürütülmekte olup devlet tarafından çiftçilere sağlanan prim ya da tazminat desteği bulunmamaktadır. Ancak büyük boyutlu bir doğal felaket olması durumunda devlet tarafından yardım yapılmaktadır (Gür, 2019).

İtalya'da tarım sigortası: İtalya'da 1920 yılından bu yana Ulusal Tarım Dayanışma Fonu aracılığıyla tarımsal üretimde gerçekleşecek sıra dışı olaylardan kaynaklanan hasarların önlenmesi ve meydana gelen zararın tazmin edilmesi amaçlanmaktadır. 2000 yılında hem reasürans hizmeti sunması hem de sigorta politikalarını desteklemesi amacıyla Risk Reinsurance Fund (RFF), aktüeryal hesaplamaların tarımsal sistemde daha sağlıklı gerçekleştirilebilmesi amacıyla meydana gelecek doğal ve ekonomik olayların izlenmesi için Aricultural Risks Databank (BDRA) sisteme katılmıştır. Ülkede hem tarım ürünlerine afet desteği hem de prim desteği devlet tarafından sunulmaktadır (Günel ve Çalışkan, 2021).

Fransa'da tarım sigortası: Ülkede tarım sigortası yaptıran çiftçilere prim desteği bulunmakla birlikte yayınlanan yönetmeliklerle hangi poliçenin desteklendiği açıklanmaktadır. Ülkede tek riske dayalı sigorta ürünleri bulunmakla birlikte tahıl, mısır gibi yaygın ürünler için çoklu riske dayalı sigorta ürünleri de bulunmaktadır (Sümer ve Polat, 2016).

3.3. Türkiye'deki tarım sigortaları tarihi ve gelişim süreci

Ülkemizde tarım sigortacılığıyla ilgili yapılan mevzuat çalışması, yasa, kanun taslağı 20. yüzyılın ilk yarısına dayanmasına karşın, ilk olarak 1957 yılında Şeker Sigorta çiftçilere yönelik bitkisel ürün sigortasını uygulamaya başlamıştır. Birkaç yıl sonra ise Başak Sigorta tarafından hayvanlar için sigortalar uygulanmaya başlanmıştır (Özdemir ve Baylan, 2017). Bu bağlamda daha sonraki yıllarda çeşitli sigorta uygulamaları sunulmakla birlikte ilk uygulamalarda devlet tarafından prim desteği sağlanmamıştır. 1995 yılında ülke çapında bağımsız hasar tespit faaliyetleri sürdüren "Tarım Sigortaları Vakfı" kurulmuştur. 2005 yılına dek çeşitli girişimlere rağmen tarım sigortalarına özgü bir yasal dayanak sunulamamış, 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu dikkate alınmıştır. 2005 yılına gelindiğinde ise 5363 sayılı "Tarım Sigortaları Kanunu" yasalaşmış ve TARSİM kurulmuştur (Tekin, 2015).

TARSİM: 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu ile birlikte Tarım Sigortaları Havuzu ve havuzun işletilmesi amacıyla kurulan Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. faaliyete başlamıştır. Sistemin daha sağlıklı işleyebilmesi amacıyla da gerekli çalışmalar yürütülmüştür. Oluşturulan bu sistemde çiftçilere devlet tarafında prim desteği sağlanmış, verilen teminatın aşamalı bir biçimde genişletilmesi ve çeşitlendirilmesi, çiftçilerin hasarlarının kısa sürede karşılanması ve tarım sigortalarına olan ilginin artırılması hedeflenmiştir. Bu sistem dâhilinde poliçe kesme işlemleri ise 2006 yılının altıncı ayında başlamıştır (Çiftçiyıldız ve İsel, 2020).

Havuzla dâhil olan sigorta şirketlerinin aynı oranda paylarla ortak olduğu Tarım Sigortaları Havuzu İşletmesi, TARSİM'de gerçekleştirilen tüm faaliyetleri yürütmektedir. Sistem dâhilinde düzenlenen poliçeler, poliçeyi düzenleyen şirket adına kesilmesine

karşın elde edilen tüm prim TARSİM'e aktarılmak mecburiyetindedir. Daha sonra sigorta şirketleri TARSİM'den belli oranda komisyon almaktadır. Primlerin tahsilatını gerçekleştirmek, hasar tespit uygulamalarıyla ilgili tüm çalışmalarını ve tazminat ödemelerini gerçekleştirmek, tarım sigortaları konusunda üreticileri bilgilendirmesini sağlamak, halkla ilişkiler ve tanıtım kampanyalarını yürütmek, saptanan ilke ve kurallar kapsamında havuz kaynaklarını yatırıma aktarmak Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin temel görevleri arasında yer almaktadır (Durgut ve Dumanoğlu, 2019).

Tarım sigortaları kapsamında teminat altına alınan risklerle ilgili reasürans anlaşmaları TARSİM tarafından yürütülmekle birlikte transfer edilemeyen risklerle ilgili bakanlar kurulu kararı ile her yıl hasar prim oranı dikkate alınarak hasar fazlası desteği sağlanmaktadır (Engürülü ve Yaşar, 2015). Diğer taraftan TARSİM tarafından üreticilere bitkisel ürün sigortası, köy bazlı kuraklık verim sigortası, sera sigortası, büyükbaş hayvan hayat sigortası, küçükbaş hayvan hayat sigortası, su ürünleri hayat sigortası, kümes hayvanları hayat sigortası, arıcılık sigortası ürünleri sunulmaktadır. Kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşları işbirliğinin yapıldığı bu sistemden üreticilerin faydalanabilmesi için ise Çiftçi Kayıt Sistemi, Su Ürünleri Kayıt Sistemi, Arıcılık Kayıt Sistemi, Hayvancılık Bilgi Sistemi, Örtü Altı Kayıt Sistemi, Tarım ve Orman Bakanlığı Kayıt Sistemi'nden ilgili olana faaliyeti doğrultusunda kayıt yaptırması gerekmektedir. Ayrıca üretici, her yıl kaydını güncellemesi mecburiyetindedir (Günel ve Çalışkan, 2021).

4. Literatür Özeti

Çeşitli firma ya da sektörlerin sergiledikleri performansların ÇKKV teknikleri ile gerek ulusal gerekse de uluslararası çalışmalarda değerlendirildiği çalışmalar literatürde bulunmaktadır. Söz konusu çalışmaların bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Torbati ve Sayadi (2018), çalışmalarında İran'daki sigorta branşlarının değerlendirilmesi amacıyla bulanık bir model sunmayı amaçlamıştır. Kriterlerin ağırlıklarının saptanmasında Best-Worst Method, sigorta branşlarının değerlendirilmesinde ise Fuzzy Inference System (FIS) kullanılmıştır. Elde edilen bulgular önerilen modelin doğruluk ve uygunluk bakımından başarılı olduğunu ortaya koymuştur.

Ünal (2019) gerçekleştirdiği çalışmada Türkiye'de faaliyette bulunan mevduat bankalarının performansını 2014-2018 dönemi özelinde analiz etmiştir. SD ve WASPAS yöntemlerinin kullanıldığı çalışma neticesinde tüm yıllarda en başarılı performansa sahip bankanın Akbank T.A.Ş. olduğu belirlenmiştir.

Gerçekleştirdikleri çalışmalarında Bayrakçı ve Aksoy (2019), Türkiye'deki bireysel emeklilik şirketlerinin performansını Entropi, ARAS ve COPRAS yöntemlerini kullanarak incelemişlerdir. Çalışma sonucunda her iki sıralama yönteminde de Anadolu Hayat Emeklilik Şirketinin en iyi performansa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Işık (2019), çalışmada 2008-2017 yılları arasında Türk mevduat bankacılığı sektörünün finansal performansını Entropi ve ARAS tekniklerini kullanarak değerlendirmiştir. Analiz sonucunda sektörün 2010 yılında en iyi performansı sergilediği ortaya konulmuştur.

Akbulut (2019) yürüttüğü çalışmada 2009-2018 döneminde İş Bankası'nın finansal performansını CRITIC ve EDAS teknikleri ile değerlendirmiştir. Elde edilen

bulgular doğrultusunda 2009 yılında İş Bankası'nın en başarılı performansı sergilediği ortaya konmuştur.

Şahin (2020) endüstriyel robot seçimi için çalışmasında SD, MW, Shannon Entropisi, ARAS, SAW ve WPM yöntemlerinden faydalanmıştır. Nihai bir fikir elde etmek amacıyla Borda yöntemi uygulanmıştır. Borda yönteminden elde edilen nihai sıralamada IR1 en iyi endüstriyel robot olmuştur.

Koşaroğlu (2020) 2015-2019 dönemini kapsayan çalışmasında BİST'te işlem gören mevduat bankalarının performansını SD ve EDAS yöntemlerini kullanarak analiz etmiştir. Dönem içerisinde performanslarda farklılık görülmüş ve genel bir değerlendirme için ortalamalar alınmıştır. Elde edilen nihai sıralamaya göre Akbank'ın en başarılı banka olduğu tespit edilmiştir.

Gerçekleştirdiği diğer bir çalışmasında Işık (2021), Axa sigorta şirketinin performansını 2011-2020 yılları arasında değerlendirmeye tabi tutmuştur. AHP, CRITIC ve WEDBA tekniklerinin kullanıldığı analiz sonucunda şirketin en başarılı olduğu yılın 2016 olduğu belirlenmiştir.

Bošković, vd. (2021) mobil şebeke operatörü seçimi amacıyla CRITIC ve ARAS yöntemlerini kullanarak bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Yapılan çalışma neticesinde en iyi operatörün MNO3 olduğu tespit edilmiştir.

Pattnaik, vd. (2021) gerçekleştirdikleri çalışmada Hindistan'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerini online poliçe satın alma hususunda sıralamıştır. Bulanık TOPSIS yönteminin kullanıldığı çalışmada en başarılı şirketin the Life Insurance Corporation Of India (LIC) olduğu görülmüştür.

Lukić (2021) çalışmasında AHP ve ARAS yöntemlerinden yararlanarak Sırbistan'da bulunan sigorta şirketlerinin etkinlik ölçümünü gerçekleştirmiştir. Yapılan değerlendirme sonucunda 2020 yılının sigorta şirketleri açısından en etkili yıl olduğu ortaya konulmuştur.

Pehlivan ve Akpınar (2022) çalışmalarında Türk sigorta sektöründeki 33 hayat dışı sigorta şirketinin performansını Gri Entropi ve COPRAS yöntemlerinden faydalanarak değerlendirmişlerdir. 2015-2019 zaman dilimi özelinde gerçekleştirilen çalışmada, BNP Paribas sigorta şirketinin en iyi performans gösteren şirket olduğu görülmüştür.

Çınaroğlu (2022) çalışmasında Türkiye'de yer alan bireysel emeklilik şirketlerinin performansını Entropi, EDAS ve CODAS teknikleri aracılığıyla değerlendirmiştir. Gerçekleştirilen analiz kapsamında en iyi performansı gösteren şirketin Türkiye Hayat ve Emeklilik olduğu ortaya konulmuştur.

5. Yöntem

Bu bölümde TARSİM'in 2011-2020 dönemi performansını değerlendirmek için tespit edilen kriterlerin ağırlıklandırılmasında faydalanılan SD yöntemi ve yıllara göre başarı sıralamasının belirlenmesi için yararlanılan ARAS yöntemi ile ilgili bilgi verilecektir.

5.1. SD yöntemi

Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis (1995) tarafından önerilen bu yöntem kriterlerin ağırlıklandırılmasında kullanılan ve kriterlerin zıtlık yoğunluğuna dayanan objektif bir ağırlıklandırma yöntemidir. Söz konusu yöntemin uygulama süreci üç adımdan oluşmaktadır (Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis, 1995; Ünal, 2019).

Adım 1: Yöntemin ilk adımında karar matrisi X denklem 1 deki gibi oluşturulur.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Denklem (1)'de yer alan x_{ij} : i. alternatifin j. kritere göre değerini yansıtmaktadır. $i = 1,2,3, \dots, m$ ve $j = 1,2,3, \dots, n$ şeklindedir.

Adım 2: Yöntemin ikinci adımında değerlendirme konusu kriterlerin fayda ve maliyet hususu göz önünde bulundurularak normalizasyon işlemi uygulanmaktadır. Bu süreçte karar verici için kriter fayda esaslı ise Denklem (2), maliyet esaslı ise Denklem (3) kullanılmaktadır.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} ; i = 1,2, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \quad (2)$$

$$x_{ij}^* = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} ; i = 1,2, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \quad (3)$$

Denklemden yer alan x_{ij} : i. alternatifin j. kritere göre normalize edilmiş değerini yansıtmaktadır.

Adım 3: Yöntemin son adımında ise belirlenen kriterlere ait önem ağırlıklarının tespit edilmesinde Denklem (4) ve (5)'ten faydalanılmaktadır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{m}} ; j = 1,2, \dots, n \quad (4)$$

Denklem 4'te yer alan σ_j değeri j. kritere ait standart sapmayı ifade etmektedir. w_j değeri ise önem ağırlıklarını ifade etmektedir.

$$w_j = \frac{\sigma_j}{\sum_{j=1}^n \sigma_j} ; j = 1,2, \dots, n \quad (5)$$

5.2. ARAS yöntemi

ARAS yöntemi Zavadskas ve Turskis tarafından 2010 senesinde ortaya konmuştur. ARAS yönteminde ayırt edici nokta, saptanan alternatiflerin fayda fonksiyonu değerlerinin, optimal konumdaki alternatifte ait fayda fonksiyonu değeriyle kıyaslanmasıdır. Uygulamada bulunan alternatiflerin ideal alternatifte göre oransal açıdan benzerliği bu yöntemde hesaba katılmaktadır. Söz konusu yöntem, aşağıdaki gibi dört adımda uygulanmaktadır (Zavadskas ve Turskis, 2010; Işık, 2019; Bayrakçı ve Aksoy, 2019; Akbulut, 2020).

Adım 1: Bu yöntemin ilk adımında da m adet alternatif ve n adet değerlendirme kriterinin bulunduğu X karar matrisi oluşturulmaktadır.

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{0j} & \dots & x_{0n} \\ x_{i1} & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}; i = 0,1, \dots, m; j = 0,1, \dots, n \quad (6)$$

Burada x_{ij} : i. alternatifin j. kriterde gösterdiği performans değerini, x_{0j} : j. kriterin optimal değerini yansıtmaktadır. Karar verme probleminde kriterlere ilişkin optimal değerlerin bilinmemesi halinde, optimal değerler denklem (7) ve (8) yardımıyla kriterlerin fayda (maksimum değer daha iyi) ya da maliyet (minimum değer daha iyi) niteliği doğrultusunda hesaplanmaktadır.

$$\text{Maksimizasyon durumu; } x_{0j} = \max_i x_{ij} \quad (7)$$

$$\text{Minimizasyon durumu; } x_{0j} = \min_i x_{ij} \quad (8)$$

Adım 2: İkinci adımda belirlenen değerlendirme kriterleri standart hale getirilerek normalize edilmektedir. Bu işlemin gerçekleştirilmesi için denklem (9) ve (10) kullanılmaktadır.

$$\text{Fayda niteliği taşıyan kriterler için; } \bar{x} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (9)$$

$$\text{Maliyet niteliği taşıyan kriterler için; } \bar{x} = \frac{1/x_{ij}}{\sum_{i=0}^m 1/x_{ij}} \quad (10)$$

Adım 3: Yöntemin sondan bir önceki adımında [0,1] aralığında bulunan ağırlık değerlerinden faydalanılarak ağırlıklı normalize edilmiş değerler bulunmakta ve bu işlem denklem (11) yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$\hat{x}_{ij} = \bar{x}_{ij} * w_j; i = 0,1, \dots, m; j = 0,1, \dots, n \quad (11)$$

Adım 4: Yöntemin son adımında denklem (12) yardımıyla ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisinde bulunan alternatiflere ait optimal değerler belirlenmektedir.

$$S_i = \sum_{j=1}^n \hat{x}_{ij}; i = 0,1, \dots, m \quad (12)$$

Burada S_i : i. alternatifin optimal fonksiyon değerini yansıtmaktadır.

Daha sonra, her bir alternatif için K_i fayda derecesi denklem (13) kullanılarak tespit edilmektedir.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}; i = 0,1, \dots, m \quad (13)$$

Bu işlemin ardından [0,1] aralığında olan K_i değerleri büyükten küçüğe şeklinde sıralamaya tabi tutularak alternatifler değerlendirilmektedir.

6. Analiz ve Bulgular

Bu kısımda ilk olarak saptanan karar kriterlerinin ağırlık skorları SD yönteminden faydalanılarak hesap edilecek ardından TARSİM'in ARAS yöntemi ile on yıllık süreçteki performansı değerlendirilmeye tabi tutulacaktır. Çalışma dâhilinde TARSİM'in 2011-2020 dönem verilerinin elde edilmesinde TARSİM faaliyet raporlarından yararlanılmış olmakla birlikte Tablo 2'de çalışma kapsamındaki performans kriterleri ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 2. Performans Kriterleri, Nitelikleri ve Kodları

Sıra	Performans Kriterleri	Nitelik	Kodlar
1	Brüt Prim Üretimi (TL)	Mak.	DK1
2	Brüt Ödenen Hasar (TL)	Min.	DK2
3	Teknik Karlılık Oranı	Mak.	DK3
4	Cari Oran	Mak.	DK4
5	Police Sayısı (Adet)	Mak.	DK5

6.1. SD yöntemiyle kriter ağırlıklarının hesaplanması

TARSİM'in 2011-2020 dönemine ilişkin verilerinin bulunduğu karar matrisi Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3. Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
2020	3.198.743.163	1.392.944.782	0,1323	2,4518	2.235.626
2019	2.447.064.788	1.226.860.024	0,1540	2,6730	2.087.860
2018	2.050.635.088	1.065.106.035	0,1166	2,5592	1.756.428
2017	1.628.553.789	833.085.483	0,1518	2,4544	1.598.269
2016	1.299.986.302	840.963.512	0,1151	2,7771	1.444.277
2015	965.772.197	724.802.873	0,0974	3,4701	1.375.390
2014	683.535.994	532.284.864	0,0882	3,4203	1.086.612
2013	526.835.325	410.857.897	0,1155	2,9201	891.876
2012	499.348.870	280.266.706	0,1602	1,7539	744.093
2011	440.879.023	225.227.838	0,1489	1,4644	587.716

Tablo 3'te yer alan karar matrisinin normalize edilmesinde kriterlerin fayda esaslı olması durumunda Denklem (2), maliyet esaslı olması durumunda Denklem (3) kullanılmış olmakla birlikte işlem sonrası çıktı Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4. Normalize Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
2020	1,0000	0,0000	0,6124	0,4923	1,0000
2019	0,7274	0,1422	0,9136	0,6026	0,9103
2018	0,5837	0,2808	0,3937	0,5459	0,7092
2017	0,4307	0,4794	0,8831	0,4936	0,6132
2016	0,3115	0,4727	0,3724	0,6545	0,5198
2015	0,1903	0,5722	0,1269	1,0000	0,4780
2014	0,0880	0,7370	0,0000	0,9752	0,3027
2013	0,0312	0,8410	0,3787	0,7258	0,1846
2012	0,0212	0,9529	1,0000	0,1443	0,0949
2011	0,0000	1,0000	0,8423	0,0000	0,0000

Denklem (4) ve (5) kullanılarak değerlendirme kriterlerine ilişkin standart sapmalar ve objektif kriter ağırlıkları belirlenmiş ve elde edilen çıktı Tablo 5'de gösterilmiştir. Buradaki çıktı incelendiğinde, TARSİM için performans üzerinde etkisi en fazla olan kriterin Teknik Karlılık Oranı (DK3) olduğu, en düşük etkiye sahip kriterin ise Cari Oran (DK4) olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Hesaplanan Standart Sapmalar (σ_j) ve Ağırlıklar (w_j)

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
σ_j	0,3420	0,3395	0,3499	0,3162	0,3374
w_j	0,2030	0,2015	0,2077	0,1876	0,2003

6.2. ARAS yöntemi uygulaması

Söz konusu yöntemde ilk olarak karar matrisi oluşturulurken optimal değerler kriterin taşıdığı fayda ya da maliyet niteliğine göre denklem (7) ve denklem (8) yardımıyla belirlenmektedir.

Tablo 6. Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
Optimal Değer	3.198.743.163	225.227.838	0,1602	3,4701	2.235.626
2020	3.198.743.163	1.392.944.782	0,1323	2,4518	2.235.626
2019	2.447.064.788	1.226.860.024	0,1540	2,6730	2.087.860
2018	2.050.635.088	1.065.106.035	0,1166	2,5592	1.756.428
2017	1.628.553.789	833.085.483	0,1518	2,4544	1.598.269
2016	1.299.986.302	840.963.512	0,1151	2,7771	1.444.277
2015	965.772.197	724.802.873	0,0974	3,4701	1.375.390
2014	683.535.994	532.284.864	0,0882	3,4203	1.086.612
2013	526.835.325	410.857.897	0,1155	2,9201	891.876
2012	499.348.870	280.266.706	0,1602	1,7539	744.093
2011	440.879.023	225.227.838	0,1489	1,4644	587.716

İkinci adım olarak (9) ve (10) no'lu denklemlerden faydalanılarak normalizasyon işlemi gerçekleştirilmiş ve tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
Optimal Değer	0,1888	0,1930	0,1113	0,1180	0,1393
2020	0,1888	0,0312	0,0919	0,0834	0,1393
2019	0,1445	0,0354	0,1069	0,0909	0,1301
2018	0,1211	0,0408	0,0809	0,0870	0,1095
2017	0,0961	0,0522	0,1054	0,0834	0,0996
2016	0,0767	0,0517	0,0799	0,0944	0,0900
2015	0,0570	0,0600	0,0676	0,1180	0,0857
2014	0,0404	0,0817	0,0613	0,1163	0,0677
2013	0,0311	0,1058	0,0802	0,0993	0,0556
2012	0,0295	0,1551	0,1113	0,0596	0,0464
2011	0,0260	0,1930	0,1034	0,0498	0,0366

ARAS yönteminin üçüncü adımında denklem (11) kullanılarak normalize karar matrisi SD yönteminden elde edilen ağırlık skorları ile çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi oluşturulmaktadır.

Tablo 8. Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5
Optimal Değer	0,0383	0,0389	0,0231	0,0221	0,0279
2020	0,0383	0,0063	0,0191	0,0156	0,0279
2019	0,0293	0,0071	0,0222	0,0171	0,0261
2018	0,0246	0,0082	0,0168	0,0163	0,0219
2017	0,0195	0,0105	0,0219	0,0157	0,0200
2016	0,0156	0,0104	0,0166	0,0177	0,0180
2015	0,0116	0,0121	0,0140	0,0221	0,0172
2014	0,0082	0,0165	0,0127	0,0218	0,0136
2013	0,0063	0,0213	0,0167	0,0186	0,0111
2012	0,0060	0,0313	0,0231	0,0112	0,0093
2011	0,0053	0,0389	0,0215	0,0093	0,0073

Son adım olarak ise sırasıyla (12) ve (13) no'lu denklemler kullanılarak optimallik fonksiyon değerini yansıtan S_i değeri ile fayda derecesini yansıtan K_i değerleri tespit edilerek Tablo 9'da sunulmuştur. Söz konusu yönteminin uygulanmasının ardından tespit edilen çıktılar doğrultusunda TARSİM'in on yıllık süreçte en yüksek performans sergilediği yılın 2020, en düşük performans sergilediği yılın ise 2014 olduğu görülmektedir.

Tablo 9. Optimallik Fonksiyon Değerleri

	S_i	K_i	Sıralama
Optimal Değer	0,1504	1,0000	Optimal
2020	0,1072	0,7132	1
2019	0,1018	0,6769	2
2018	0,0879	0,5843	3
2017	0,0875	0,5821	4
2016	0,0783	0,5209	7
2015	0,0770	0,5121	8
2014	0,0728	0,4838	10
2013	0,0740	0,4925	9
2012	0,0808	0,5375	6
2011	0,0823	0,5475	5

7. Sonuç ve Öneriler

Çok eski tarihlerden bu yana önemli bir konuma sahip olan tarım sektörü, teknolojik gelişmelerin etkisiyle çeşitli değişimler yaşamıştır. Fazlasıyla hassas bir sektör olan tarım sektörü sistemin işleyişini aksatacak çeşitli risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Karşılaşılan bu risklere karşılık tarımsal ilaçlar, sulama teknikleri gibi çeşitli faaliyetler yürütülmekle beraber meteorolojik ve katastrofik riskler önemli sorunlara yol açabilmektedir. Tarım sigortaları ile bu tür risklerin etkileri hafifletilebilmekte ve sistemin daha sağlıklı işleyebilmesi sağlanmaktadır.

Farklı açılardan ülke ekonomisi ve insanlar üzerinde etkisi bulunan tarım sektörünün korunabilmesi açısından tarım sigortaları çeşitli ülkeler tarafından ön plana çıkarılmış ve farklı amaçlar doğrultusunda devlet desteği sağlanmıştır. Ülkemizde ise başlarda pek üzerinde durulmamakla birlikte sonraları çeşitli düzenlemeler yapılmış ve bu doğrultuda bir havuz sistemi oluşturulmuş ve devlet desteği sunulmuştur.

Bu denli büyük öneme sahip olan tarım sigortalarında oluşabilecek bir sorun sektörün ve üreticilerin büyük sıkıntılar yaşamasına sebep olabilmektedir. Dolayısıyla tarım sigortalarının performansının analiz edilmesi ve değerlendirilmesi oldukça önem arz eden bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada da ülkemiz tarım sektörü açısından kritik öneme sahip TARSİM'in 2011-2020 döneminde sergilemiş olduğu performansın analiz edilmesi amaçlanmıştır.

Gerçekleştirilen çalışmanın ilk adımında on yıllık süreçte sağlıklı bir biçimde elde edilebilen veriler kapsamında belirlenen kriterler SD yönteminden faydalanılarak ağırlıklandırılmıştır. Yöntemin uygulanmasının ardından söz konusu dönemde performans üzerinde en çok etkiye sahip kriterin Teknik Kârlılık Oranı (DK3), en az etkiye sahip kriterin ise Cari Oran (DK4) olduğu görülmüştür. İkinci adımda ARAS yönteminden ulaşılan bulgular incelendiğinde, 2020 yılının TARSİM'in sergilediği performans açısından en başarılı yıl olduğu görülmektedir. Buna karşın 2014 yılının ise en düşük başarıya sahip yıl olduğu görülmektedir. Bu noktada, TARSİM'in düşük performans sergilediği yıllara bakıldığında, performans açısından en önemli kriter olan teknik kârlılık oranının düşük olduğu görülmektedir. Bu noktada genel sigortacılık faaliyetleriyle birlikte TARSİM açısından da teknik kar oldukça önemlidir. Teknik kârın artırılması için gerekli inceleme ve çalışmaların yürütülmesi önem arz etmektedir. Diğer taraftan tarım sigortasında

penetrasyonun artırılması için gerekli bilgilendirme ve destek faaliyetlerinin yürütülmesi oldukça önemlidir.

TARSİM'in 10 yıllık süreçteki performansının SD ve ARAS yöntemleri kullanılarak değerlendirilmesi gerek çalışmanın özgünlüğü gerekse de firma özelinde oldukça az çalışmanın olduğu, TARSİM özelinde ise söz konusu yöntemlerle yapılmış bir çalışmaya rastlanmamış olması dolayısıyla literatüre yapılan katkı açısından oldukça önemlidir. Aynı zamanda firma özelinde verilerin kullanılması çalışma açısından bir sınırlılık taşımaktadır.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda inceleme dönemi genişletilebilir, farklı ÇKKV teknikleri kullanılabilir ve hatta farklı bir firma özelinde çalışma yapılarak literatüre katkı sağlanabilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Ticari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Kaynakça

- Akbulut, O.Y. (2019). CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile İş Bankası'nın 2009-2018 Yılları Arasındaki Performansının Analizi, *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4 (2), 249-263.
- Akbulut, O.Y. (2020). Gri Entropi Temelli PSI ve ARAS ÇKKV Yöntemleriyle Türk Mevduat Bankalarının Performans Analizi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5 (2), 171-187.
- Aydın Ünal, E. (2019). Özel Sermayeli Ticari Bankalarının Finansal Performansının SD ve WASPAS Yöntemleri ile Ölçülmesi, *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4 (3), 384-400.
- Bayrakçı, E. ve Aksoy, E. (2019). Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Entropi Ağırlıklı ARAS ve COPRAS Yöntemleri ile Karşılaştırmalı Performans Değerlendirmesi, *Business and Economics Research Journal*, 10 (2), 415-433.
- Bielza, M., Conte, C., Dittmann, C., Gallego, J. ve Stroblmair, J. (2008). Agricultural Insurance Schemes. *European Commission*.
<https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming->

fisheries/key_policies/documents/ext-study-insurance-full-report-rev_2008_en.pdf, (26/05/2022).

- Bošković, S., Radonjić-Djogatović, V., Ralević, P., Dobrodolac, M. ve Jovčić, S. (2021). Selection Of Mobile Network Operator Using The CRITIC-ARAS Method, *International Journal for Traffic and Transport Engineering*, 11 (1), 17-29.
- Çiftçi, T. (2014). Tarım Sigortalarnın Devlet Tarafından Desteklenmesi ve Tarım Sigortalarn Havuzu Sistemi, *Ankara Barosu Dergisi*, (4), 525-540.
- Çiftçiyıldız, K. ve İsel, M. (2020). Türkiye'de Tarım Sigortalarnın Gelişimi TARSİM'e Geçiş Süreci ve Sigorta Sektörü İşgücü ve İstihdamı Açısından Değerlendirilmesi, *ETÜ Sentez İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 1 (1), 105-119.
- Çınaroğlu, E. (2022). Entropi Destekli EDAS ve CODAS Yöntemleri ile Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Performans Değerlendirmesi, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (1), 325-345.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. ve Papayannakis, L. (1995). Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The Critic Method, *Computers & Operations Research*, 22 (7), 763-770.
- Durgut, İ. ve Dumanoğlu, P. (2019). Türkiye'de Tarım Sigortalarna Devlet Desteğinin Etkileri, *International Journal of Social and Economic Sciences*, 6 (1), 94-99.
- Günel, S. ve Çalışkan R. (2021). Tarım Sigortacılığı ve TARSİM'in Önemi, *Reasürör Dergisi*, (120), 4-18.
- Gür, O. (2019). Çiftçilerin Tarım Sigortası Yaptırma Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi: Mersin İli Mut İlçesi Kayısı Üreticileri Üzerine Bir Araştırma, *Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*.
- Işık, M. ve Kan, A. (2007). Türkiye'de Zorunlu Tarım Sigortalarnın Uygulanabilirliği, *Sosyoekonomi*, 6 (6), 29-42.
- Işık, Ö. (2021). AHP, CRITIC ve WEDBA Yöntemlerini İçeren Entegre Bir ÇKKV Modeli ile Axa Sigorta Şirketinin Finansal Performansının Analizi, *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi (IJBEMP)*, 5 (2), 892-908.
- Işık, Ö. (2019). Türk Mevduat Bankacılığı Sektörünün Finansal Performanslarının ENTROPİ Tabanlı ARAS Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (1), 90-99.
- Kırkbeşoğlu, E. (drl.). (2015). Risk Yönetimi ve Sigortacılık, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Koşaroğlu, Ş. M. (2020). BİST'te İşlem Gören Bankaların Performanslarının SD ve EDAS Yöntemleriyle Değerlendirilmesi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5 (3), 406-417.
- Lukić, R.M. (2021). Application of ARAS Method in Assessing Efficiency of Insurance Companies in Serbia, *Tokovi osiguranja*, 37 (3), 9-36.
- Mahul, O. ve Stutley, C. J. (2010). Government Support to Agricultural Insurance. Washington D.C.: The World Bank.

- <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2432/538810PUB0Gove101Official0Use0Only1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, (26/05/2022).
- Özdemir, A. ve Baylan, G. (2017). Türkiye'de Tarım Sigortacılığının Gelişimi ve Yarattığı Etkiler, *Kesit Akademi Dergisi*, (12), 89-115.
- Özeş Özgür, R. (2019). Türkiye'de Tarım Sektörü Sigorta Sistemi: Problemler ve Çözüm Önerileri. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 2 (2), 104-117.
- Pattnaik, C.R., Mohanty, S.N., Mohanty, S, Chatterjee, J.M., Jana, B. ve Díaz, V.G. (2021). A Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making Method for Purchasing Life Insurance in India, *Bulletin of Electrical Engineering and Informatics*, 10 (1), 344-356.
- Pehlivan, E. ve Akpınar, Ö. (2022). Türk Sigorta Sektöründe Faaliyet Gösteren Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Performans Değerlendirmesine Yönelik Ampirik Bir Uygulama, *Öneri Dergisi*, 17 (58), 516-548.
- Petrović, M., Tomić, V., Radišić, R. ve Ljiljanić, N. (2020). Analysis of Insurance in Agriculture of the Republic of Serbia in the Period 2009-2018, *WBJAERD*, 2 (2), 69-152.
- Praseed, T. ve Anju, A. (2018). Importance, Scope and Status of Agriculture Insurance in Nepal, *Journal of Agricultural Economics and Rural Development*, 4 (1), 365-371.
- Singh, P. ve Agrawal, G. (2020). Development, Present Status and Performance Analysis of Agriculture Insurance Schemes in India, *International Journal of Social Economics*, 47 (4), 461-481.
- Sümer, G. ve Polat, Y. (2016). Dünyada Tarım Sigortaları Uygulamaları ve TARSİM, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (1), 236-263.
- Şahin, M. (2020). A Hybrid Multicriteria Decision Approach for Industrial Robot Selection, *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, Ejosat Özel Sayı 2020 (ISMSIT), 1-9.
- Tekin, M.K. (2015). AB, ABD ve Türkiye'de Tarım Sigortacılığı Uygulamalarının Karşılaştırılması, T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Yayınlanmamış AB Uzmanlık Tezi.
- TOÇ BİR-SEN, (2021). Rakamlarla Tarım Sektörü 2021, [https://www.tocbirsen.org.tr/uploads/documents/RAKAMLARLA_TARIM_SEKTÖRÜ_2021_WEB_\(1\)_compressed.pdf](https://www.tocbirsen.org.tr/uploads/documents/RAKAMLARLA_TARIM_SEKTÖRÜ_2021_WEB_(1)_compressed.pdf), (25/05/2022)
- Tümtaş, H. (2007). Tarım Sigortaları Havuzu Modelinin Geleceği, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Zavadskas, E.K. ve Turskis, Z. (2010). A New Additive Ratio Assessment (ARAS) Method in Multicriteria Decision-Making, *Technological and Economic Development of Economy*, 16 (2), 159-172.

Extensive Summary

An Application Specific to TARSİM with Multi-Criteria Decision Making Techniques

Introduction

Agriculture has had a great economic importance because it fulfills the nutritional need, which is among the most basic needs for people. This is a situation that continues to this day. Furthermore, the connection of the agricultural sector to other economically important sectors reflects the importance of the agricultural sector within the economy.

Based on Table 1, it can be stated that the share of the rural population in Turkey has decreased from 8% to 7% in the six-year period and the urban population has increased each year. On the other hand, the share of the agricultural sector in employment has decreased over the years and has been 17.6% in 2020. The share of agricultural GDP, which is very important, in total has shown a decrease until 2018 and then, by showing improvement at a certain level, it has been 6.6% in 2020.

The agricultural sector, which meets the nutritional needs of people in addition to its importance in the economy, is extremely sensitive to various risks. This activity, which is carried out together with nature, is naturally more open to natural events such as floods, frosts and droughts. From this point of view, the necessity of protecting this sector, which is so important, against these risks emerges (Tekin, 2015).

After the possible risks are identified and evaluated, various strategies and risk management tools can be applied. Different applications such as spraying, irrigation and insurance can be used for small and large-scale losses. Insurance is at the forefront at the point of transferring serious losses (Bielza vd., 2008).

Although the activities related to agricultural insurance in our country date back to the first half of the 20th century, there has been no significant development in our country, as in other countries, due to the insurance companies' inability to undertake the catastrophic risks on their own. However, developments in nutrition and technology have necessitated the development of agricultural insurance in countries, and at this point, states have felt the need to support insurance companies. With the state-supported agricultural insurance that emerged in this direction, a new dimension has been entered in agricultural insurance. Parallel to this, various steps have been taken in our country in order to move agricultural insurance forward (Çiftyıldız ve İsel, 2020).

In this study, it is aimed to measure the performance of TARSİM, which has a critical importance for the agricultural sector of our country, in the period of 2011-2020 with MCDM techniques. In the study, firstly, after examining the importance of the agricultural sector in the economy, the risks encountered in agriculture were mentioned and risk management tools in agriculture and agricultural insurance were examined. After an overview of the applications in the world, the performance of TARSİM was analyzed by using SD and ARAS methods. In addition, it is aimed to contribute to the literature, due to the fact that there are very few studies specific to the company in the literature review and there is no study conducted with the aforementioned methods specific to TARSİM.

Methodology

The aim of the study is to analyze the performance of TARSİM in the 10-year process. In the study, SD and ARAS methods were used and 5 criteria were taken into account. One of the criteria is of minimum qualification, while the others are of maximum qualification.

The SD method is a method proposed by Diakoulaki, Mavrotas, and Papayannakis (1995) for weighting the criteria. In addition, this method is an objective weighting method based on the contrast intensity of the criteria (Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis, 1995; Ünal, 2019). The ARAS method was introduced by Zavadskas and Turskis in 2010. The distinguishing point in the ARAS method is the comparison of the utility function values of the determined alternatives with the utility function value of the alternative in the optimal position (Zavadskas ve Turskis, 2010; Işık, 2019; Bayrakçı ve Aksoy, 2019).

In the study, first, the determined evaluation criteria were weighted using the SD method. Subsequently, TARSİM's performance in the 10-year process was evaluated using the ARAS method.

Analysis and Findings

Within the scope of the study in which SD and ARAS methods were used, TARSİM annual reports were used to obtain the 2011-2020 period data of TARSİM. Table 2 contains information about the performance criteria within the scope of the study.

In the study, in which the determined evaluation criteria were weighted using the SD method, Using equations (4) and (5), standard deviations and objective criteria weights for the evaluation criteria were determined and the obtained output is shown in Table 5. It was revealed that the technical profitability ratio was the criterion that had the most impact on performance. On the other hand, it has been determined that the current ratio criterion is the criterion with the least effect.

ARAS method was used for performance evaluation by years. The decision matrix, normalized decision matrix, weighted normalized decision matrix, optimality function values and performance ranking are presented in the relevant tables.

In line with the findings obtained from the ARAS method, it was seen that 2020, 2019 and 2018 were the most successful first 3 years in terms of TARSİM, respectively. 2014, 2013 and 2015 were determined to be the least successful years in terms of TARSİM, taking the last three places in the ranking, respectively.

Conclusion and Discussion

The agricultural sector, which has an important position since ancient times, has experienced various changes with the effect of technological developments. The agricultural sector, which is an extremely sensitive sector, may face various risks that will hinder the functioning of the system. Despite these risks, various activities such as agricultural pesticides and irrigation techniques are carried out, but meteorological and catastrophic risks can cause significant problems. With agricultural insurance, the effects of such risks can be mitigated and the system can be operated more healthily.

In order to protect the agricultural sector, which has an impact on the country's economy and people from different perspectives, agricultural insurance has been brought to the forefront by various countries and state support has been provided for different purposes. In our country, although it was not emphasized much at the beginning, various regulations were made later on, and in this direction, a pool system was created and state support was provided.

A problem that may occur in agricultural insurance, which is of such great importance, can cause great difficulties for the sector and producers. Therefore, analyzing and evaluating the performance of agricultural insurance is a very important issue. Here, it is aimed to analyze the performance of TARSİM, which has a critical importance for the agricultural sector of our country, in the period of 2011-2020.

In the first step of the study, the criteria determined within the scope of the data that could be obtained in a healthy way in a ten-year period were weighted using the SD method. After the implementation of the management, the effects of the criteria on the performance were listed as DK3, DK1, DK2, DK5 and DK4, from highest to lowest. Findings from the ARAS method show that TARSİM's performance was most successful in 2020. The year 2020 is followed by the years 2019, 2018, 2017, 2011, 2012, 2016, 2015, 2013, 2014 respectively. In the study, it is seen that the technical profitability rate was low in the years when TARSİM performed low performance.

The evaluation of performance with SD and ARAS methods in specific to TARSİM, which is very important in terms of the originality of the study, has a limitation with the use of company-specific data at the same time. In future studies, the review period can be extended, different MCDM techniques can be used, and a different company-specific study can contribute to the literature.

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Vekilin Vekâlet Sözleşmesi Kapsamında Sır Saklama Yükümlülüğü ve Bu Yükümlülüğün Ticari Sır Bakımından Değerlendirilmesi

*The Obligation of Secrecy Within the Context of
Contract of Mandate According to The Turkish Code
of Obligations No. 6098 And Assessment of This
Obligation in Terms of Trade Secret*

Atıf Gösterimi:

Seçer, T. (2022). 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Vekilin Vekâlet Sözleşmesi Kapsamında Sır Saklama Yükümlülüğü ve Bu Yükümlülüğün Ticari Sır Bakımından Değerlendirilmesi. Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, (6)2, 152 – 169.

Tuğçem SEÇER¹

Özet

Amaç: Vekâlet sözleşmesi, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 502 ilâ 514. maddeleri arasında düzenlenen tipik, isimli bir borçlar hukuku sözleşmesidir. Kanun'un 502. maddesine uyarınca vekâlet sözleşmesi “*vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşme*” olarak tanımlanmıştır.

6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 506. maddesinin 2. fıkrasında “*Vekil üstlendiği iş ve hizmetleri, vekâlet verenin haklı menfaatlerini gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlüdür.*” denilmek suretiyle sadakat ve özen gösterme borcu düzenlenmiştir. Ancak vekilin sır saklama yükümlülüğü 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda ayrıca ve açıkça düzenlenmemiştir. Çalışmada bu yükümlülüğün hangi kapsamda korunacağı incelenmiştir.

Sonuç: Ticari sır, 6098 sayılı Borçlar Kanunu çerçevesinde korunmaktadır. Ayrıca sır teşkil eden kişisel bilgiler, aynı zamanda 4721 sayılı Medeni Kanun'un 25. maddesi çerçevesinde tartışılabilir. Ayrıca, 6102 sayılı Ticaret Kanunu'na göre ticari sırrın ifşası

¹ Dr., Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Adalet Bölümü, tuqcemsahin@baskent.edu.tr ORCID: 0000-0001-7121-1217

Makale Geliş Tarihi / Received: 05.09.2022 **Makale Kabul Tarihi / Accepted:** 27.09.2022

haksız rekabet olarak değerlendirilebilir. Özel hukuk korumaları ve yaptırımları yanında sır saklama yükümlülüğünün ihlali 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu kapsamında cezai yaptırıma tabi tutulabilir.

Anahtar Kelimeler: Vekâlet Sözleşmesi, Sır, Ticari Sır, Sorumluluk

Jel Kodu: K12, K21, K10

Abstract

Purpose: Contract of mandate is regulated between the articles numbered 502 and 514 of the Code of Obligations (Law no. 6098.). In accordance with Article 502 of the Law no. 6098 contract of mandate is defined as *“the contract in which the mandatary undertakes to perform or perform a business of the mandator.”*

Article 506§2 of the Law no 6098 reads as follow; *“The mandatary is obliged to carry out the works and services undertaken by taking care of the rightful interests of the mandator and with loyalty and care.”* However, the secrecy obligation of the mandatary is not contained neither explicitly nor distinctively in the provisions of the Law numbered 6098. In this work, the secrecy obligation and its legal protections are examined.

Conclusion: The trade secret is protected within the framework of the Code of Obligations No. 6098. Besides, the confidential information in one's possession can be at the same time discussed within the framework Article 25 of Code of Civil no. 4721. However, the divulge of trade secret also may be considered as unfair competition according to Commercial Code No. 6102. Within this context, mandator may apply legal actions which are regulated in the Article 56. In addition to the civil law actions and protections, breach of confidentiality or secrecy obligation may have been subject to Turkish Penal Code No. 5237 and Turkish Commercial Code No. 6102 as a crime.

Keywords: Contract of Mandate, Secret, Trade Secret, Liability

Jel Codes: K12, K21, K10

1. Giriş

Vekâlet sözleşmesi, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 502 ilâ 514. maddeleri arasında düzenlenen tipik, isimli bir borçlar hukuku sözleşmesidir. Kanun'un 502. maddesine uyarınca vekâlet sözleşmesi *“vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşme”* olarak tanımlanmıştır.

6098 sayılı Borçlar Kanunu, vekâlet sözleşmesini tanımlarken sözleşmenin unsurlarına ayrıntılı biçimde değinmemiştir. Bu nedenle öğretilerde birçok farklı vekâlet sözleşmesi tanımına rastlamak mümkündür.

Eren'e göre, vekâlet sözleşmesiyle *“Vekil, kendisine verilen işin ya da işlemin vekâlet verenin irade ve yararına uygun olarak görülmesini, yapılmasını üstlenir.”* (Eren, 2019: 705).

Tandoğan'a göre vekâlet sözleşmesi, "Vekâlet müvekkilin menfaatine ve iradesine uygun bir sonuca yönelen bir iş görmeyi, bir zaman kaydına tabi olmaksızın ve nispeten bağımsız olarak yapma borcunu, sonucun elde edilmemesi rizikosu ona ait olmamak üzere yükleyen sözleşmedir." (Tandoğan, 2010: 356).

Gümüş'e göre vekâlet sözleşmesi, "Öyle bir sözleşmedir ki, vekil, vekâlet veren ile arasındaki özel güven ilişkisine dayalı şekilde, vekâlet verenin menfaatine ve hesabına olarak ve nispeten yersel, zamansal veya maddi bağımsızlık içerisinde bir iş veya hizmeti, ücretsiz veya sözleşmede kararlaştırılmış ya da teamül varsa ücretli olarak görmeyi borçlanır." (Gümüş, 2014: 122).

Bu çerçevede, sonuç olarak vekâlet sözleşmesi, vekilin müvekkilinin menfaatine ve iradesine uygun olan bir işi görme borcu altına girdiği sözleşme olarak ifade edilebilir. (Honsell, 2017: 335; Eren, 2019: 717; Erzurumluoğlu, 2012: 174; Zevkliler ve Gökyayla, 2018: 301; Tandoğan, 2010: 355; Başpınar, 2004: 70; Aral ve Ayrancı, 2021: 447; Aydoğdu ve Kahveci, 2019: 791; Gümüş, 2014: 121; Erkan, 2013: 442; Sarı, 2004: 36; Özkaya, 2013: 32).

Vekâlet sözleşmesinde bir sonuç meydana getirme taahhüdü bulunmaz. (Eren, 2019: 612; Sarı, 2004: 36; Özkaya, 2013: 47-48). Sözleşmenin bu niteliği, vekâlet sözleşmesi ile eser sözleşmesi arasındaki en önemli farklılıktır.

Vekâlet sözleşmesinde ücret sözleşmenin esaslı unsuru değildir. (Fikentscher ve Heinemann, 2017: 754; Aral ve Ayrancı, 2021: 387; Gümüş, 2014: 129; Zevkliler ve Gökyayla, 2018: 474; Erkan, 2013: 443; Sarı, 2004: 22; Başpınar, 2004: 78; Özkaya, 2013: 50-311). Vekâlet sözleşmesinin ücretsiz olması ya da düşük bir ücret üzerinden belirlenmesi hususu, ancak tazminatın hesaplanmasında indirim sebebi yapılabilir. Zira, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 114. maddesi uyarınca "Borçlunun sorumluluğunun kapsamı, işin özel niteliğine göre belirlenir. İş özellikle borçlu için bir yarar sağlamıyorsa, sorumluluk daha hafif olarak değerlendirilir." denilmektedir.

Vekâlet sözleşmesinde vekil, nisbî olarak bağımsızdır.² Çünkü vekil, müvekkili menfaatine bir işi görürken belirli sınırlar içerisinde karar verme serbestini ve yetkisini haizdir. (Zevkliler ve Gökyayla, 2018: 302; Aydoğdu ve Kahveci, 2019: 794; Gümüş, 2014: 125-126; Sarı, 2004: 36; Özkaya, 2013: 48). Bu nedenle vekâlet sözleşmesinde güven unsuru oldukça önemlidir.

6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda vekâlet sözleşmesinin ayrıntılı bir tanımına verilmmediği gibi, sözleşmeden doğan borçlara da değinilmiş ancak vekâlet sözleşmesinin taraflarına yüklediği tüm borçlar ve yükümlülükler tek tek düzenlenmemiştir.

2. Vekilin Vekâlet Sözleşmesinden Doğan Borçları ve Sır Saklama Yükümlülüğü

6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 505 ilâ 59. maddeleri arasında vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan borçları düzenlenmiştir. Kanun'un 505. maddesinde "Vekil, vekâlet verenin açık talimatına uymakla yükümlüdür." denilmek suretiyle vekilin talimata uygun davranma borcu; 506. maddesinin 1. fıkrasında "Vekil, vekâlet borcunu bizzat ifa etmekle yükümlüdür." denilmek suretiyle şahsen ifa borcu; 506. maddesinin 2. fıkrasında "Vekil üstlendiği iş ve hizmetleri, vekâlet verenin haklı menfaatlerini

² Vekâlet sözleşmesinde vekil, işin görülmesine ilişkin vekâlet verenin talimatlarına uyduğundan bağımsızlığı sınırlandırılmıştır (Aral ve Ayrancı, 2021: 451).

gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlüdür." denilmek suretiyle sadakat ve özen gösterme borcu; 508. maddesinde "*Vekil, vekâlet verenin istemi üzerine yürüttüğü işin hesabını vermek ve vekâletle ilişkili olarak aldıklarını vekâlet verene vermekle yükümlüdür.*" denilmek suretiyle hesap verme borcu; 509. maddesinde "*Vekilin, kendi adına ve vekâlet veren hesabına gördüğü işlerden doğan üçüncü kişilerdeki alacağı, vekâlet verenin vekile karşı bütün borçlarını ifa ettiği anda, kendiliğinden vekâlet verene geçer.*" denilmek suretiyle edinilen hakları vekâlet verene geçirme borcu düzenlenir.³

Görülebileceği üzere, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 506. maddesinin 2. fıkrasında "*Vekil üstlendiği iş ve hizmetleri, vekâlet verenin haklı menfaatlerini gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlüdür.*" denilmek suretiyle sadakat ve özen gösterme borcu düzenlenmiştir. Ancak vekilin sır saklama yükümlülüğü 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda ayrıca ve açıkça düzenlenmemiştir.⁴ Bu nedenle, sır saklama yükümlülüğü, sadakat borcu kapsamında değerlendirileceğinden⁵, vekil, kendisine görevinden ötürü açıklanmış olan gizli bir bilgiyi yani bir sırrı, vekâlet verenin menfaatine aykırı bir biçimde, vekâlet verenin izni olmaksızın açıklarsa vekâlet sözleşmesini ihlal etmiş olur (Honsell, 2017: 348; Aksoy, 2022: 159; Erzurumluoğlu, 2012: 177; Özdemir, 2010: 145).

6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda vekâlet sözleşmesinin hükümleri içerisinde sır saklama yükümlülüğünün açıkça düzenlenmemesi, vekilin bu yükümlülüğünden muaf olduğu anlamına gelmez. Başka bir ifadeyle, vekilin sır saklama yükümlülüğünü kanunda açıkça düzenlenmese dahi varlığını korur (Zeytin, 2006: 79; Gümüş, 2014: 154).

Vekilin sır saklama yükümlülüğü, kimi zaman özel kanunlarda düzenlenmiş de olabilir. Örneğin, 1136 sayılı Avukatlık Kanunu'nun⁶ 36. maddesinde, 5411 sayılı

³ Vekâlet verenin vekâlet sözleşmesinden doğan borçlarına ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. (Erkan: 2013)

⁴ Aynı yönde bkz. "*TBK 502 vd. maddeleri anlamındaki vekâlet sözleşmesi bakımından 'sır saklama, müvekkilin yeni bir tutum izlemesini gerektirecek olayları kendisine bildirme, hesap verme ve alınan şeyleri iade' gibi diğer bir kısım yükümlülükler sadakat yükümlülüğünden doğarlar.*" (Özdemir, 2016: 59); Aynı yönde (Tandoğan, 2010: 408). Vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 502. maddesinin 2. fıkrası uyarınca niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, kanunda düzenlenmemiş olan tüm iş görme sözleşmelerine uygulanır. Bu nedenle vekâlet sözleşmesi önemlidir. 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun sistematigi içerisinde hizmet sözleşmesinin hükümleri düzenlenirken dahi sır saklama yükümlülüğünün öngörülmesi (md.396) söz konusuysen güven ilişkisinin önemli rol oynadığı vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümlerin kapsamına sır saklama yükümlülüğünün alınmaması bir eksiklik. Bu eksiklik, vekâlet sözleşmesinin 1136 sayılı Avukatlık Kanunu'nda, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda ya da 1512 sayılı Noterlik Kanunu'ndaki özel vekâlet sözleşmesi türleri düzenlenirken giderilmek istenmiş, kısmen başarılı olunmuş ancak bir yeknesaklık sağlanamamıştır. Aynı yönde bkz. (Aksoy, 2022: 200).

⁵ 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda vekilin sadakat ve özen gösterme borcu birlikte düzenlenmiştir. Ancak sır saklama yükümlülüğü, sadakat borcu altında incelenmelidir. Zira özen gösterme borcu daha çok vekilin vekâlet sözleşmesi çerçevesinde işi, vekâlet verenin menfaatine en uygun biçimde görmesi ve vekâlet verenin zararına neden olacak her türlü eylemden kaçınması anlamına gelmektedir. Vekâlet sözleşmesinde vekilin özen borcuna ilişkin olarak bkz. (Başpınar, 2004; Taştekin, 2019).

⁶ RG; 07.04.1969, 13168.

Bankacılık Kanunu'nun⁷ 73. maddesinde ve 1512 sayılı Noterlik Kanunu'nun⁸ 54. maddesinde sır saklama yükümlülüğü ayrıca ve açıkça düzenlenmiştir.

Kimi zamanda taraflar, vekâlet sözleşmesine sır saklama yükümlülüğüne ilişkin özel bir hüküm koyabilecekleri gibi ayrıca bir sözleşme yaparak sır saklama yükümlülüğü altına girebilirler. (Aksoy, 2022: 201) Ancak bu durumda, sır saklama yükümlülüğünün bir asli edim yükümlülüğü mü yoksa yan yükümlülük mü olduğu meselesi önemlidir.

Borç ilişkileri muhakkak edim ya da edimler içerir. Edim, borç ilişkisinde borcun konusunu ve içeriğini meydana getirir. Başka bir ifadeyle borç ilişkisinde borçlunun yerine getirmek zorunda olduğu davranış edimdir. (Berger, 2012: 79, Fikentscher ve Heinemann, 2017: 33; Eren, 2019: 96; Kılıçoğlu, 2020: 5; Tercier ve diğerleri, 2020: 351; Furrer ve diğerleri, 2021: 49).

Vekilin sır saklama yükümlülüğü ise vekâlet sözleşmesinden doğan bir asli edim yükümlülüğü değildir. Çünkü asli edim yükümlülükleri, bir borç ilişkisinden doğan ve bu borç ilişkisine hukuki tipini veren yükümlülüklerdir. Asli edim yükümlülüğü olarak ifade edilen bu yükümlülükler, borç ilişkisinin karakteristik özelliğini belirler. (Berger, 2012: 82; Fikentscher ve Heinemann, 2017: 29; Furrer ve diğerleri, 2021: 24; Antalya, 2019: 61; Kılıçoğlu, 2020: 42).

Sözleşmelerde asli edim yükümlülükleri dışında yan edim yükümlülükleri de bulunur. Yan edim yükümlülükleri, borç ilişkisinden doğan, asli edim yükümlülüklerinin ifa edilmesine yardımcı olan yükümlülüklerdir (Berger, 2012: 82; Fikentscher ve Heinemann, 2017: 29; Antalya, 2019: 61; Kılıçoğlu, 2020: 43).⁹

Yan edim yükümlülükleri, kimi zaman kanundan kaynaklanabilir (Fikentscher ve Heinemann, 2017: 29; Furrer ve diğerleri, 2021: 24; Antalya, 2019: 62; Kılıçoğlu, 2020: 44). Ayrıca yan edim yükümlülükleri, kanundan ve taraf iradelerinden doğabileceği gibi dürüstlük kuralından da doğabilir (Antalya, 2019: 62; Kılıçoğlu, 2020: 44). Vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğü bir yan edim yükümlülüğü de değildir; zira bu borcun ifasının talep edilmesi mümkün değildir.

Sözleşmelerdeki yan edim yükümlülükleri ile yan yükümlülükler karıştırılmamalıdır. Yan yükümlülükler, borç ilişkisinden doğan ve borç ilişkisinde edim yükümlülükleri dışında kalan yükümlülükler olarak ifade edilebilirler.

Yan yükümlülükler, asli edim yükümlülüğüne bağımlıdır. Başka bir ifadeyle yan yükümlülükler bağımsız nitelik taşıyamazlar. Yan yükümlülükler örnek olarak sır saklama, bilgi verme, rekabet etmeme ya da koruma yükümlülükleri sayılabilir. İfade edildiği üzere yan yükümlülükler bağımsız nitelik taşıyamadıkları için ayrıca talep ve dava konusu da edilemezler. Ancak yan yükümlülükler aykırılık sebebiyle bir zarar

⁷ RG; 01.11.2005, 25983.

⁸ RG; 05.02.1972, 14090.

⁹ Furrer/Chen-Müller/Çetiner, yan edim yükümlülüklerini bağımlı ve bağımsız olmak üzere iki kategoriye ayırmaktadır. Asli edim yükümlülüklerinden ayrı olarak ifası talep edilebilen ya da dava edilebilen yan edim yükümlülükleri bağımsız; asli edim yükümlülüklerinden ayrı olarak ifası talep edilemeyen ya da dava edilemeyen yan edim yükümlülükleri bağımlıdır. (Furrer ve diğerleri, 2021: 24)

doğmuş olması durumunda zararın tazmini talep edilebilir ve dava konusu edilebilir (Antalya, 2019: 63; Kılıçoğlu, 2020: 44).

Görülebileceği üzere vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğü ya da yükümlülüğü bir yan yükümlülüktür.¹⁰ Bu çerçevede, sır saklama yükümlülüğüne aykırılık sebebiyle bir zarar doğmuş olması durumunda zararın tazmini talep edilebilir ve dava konusu edilebilir (Aksoy, 2022: 196). Ancak bağımsız bir nitelik taşımaması nedeniyle aynen ifası talep edilemez (Aksoy, 2022: 196; Taştekin, 2019: 89).

Ancak, taraflar arasında vekâlet sözleşmesinden bağımsız olarak akdedilmiş sır saklama sözleşmesi varsa bu durumda, artık sır saklama edimi asli yükümlülük haline gelir. Çünkü asli edim yükümlülükleri, bir borç ilişkisinden doğan ve bu borç ilişkisine hukuki tipini veren yükümlülüklerdir ve tarafların ayrıca bir sır saklama sözleşmesi yapmaları durumunda sır saklama edimi sözleşmeye tipini veren asli edimdir.

Vekilin haiz olduğu sır, bir ticari sır olabileceği gibi bir banka sırrı, müşteri sırrı ya da meslek sırrı olabilir. Vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğünün söz konusu olması için önemli olan sırrın türü değil; bilginin sır niteliği taşımasıdır (Aksoy, 2022: 160).

Vekilin 6098 sayılı Borçlar Kanunu çerçevesinde vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğünün kapsamı, vekilin sırrı, vekâlet sözleşmesi çerçevesinde görevini ifa ederken öğrenmiş olmasıdır (Aksoy, 2022: 160). Vekil sır teşkil eden bilgileri, vekâlet verenden yazılı olarak edinebileceği gibi bu bilgilere sözlü olarak da vakıf olmuş olabilir (Aksoy, 2022: 161).

Vekil, sır olarak kabul edilen bilgiyi her zaman doğrudan vekâlet verenden öğrenmeyebilir.¹¹ Vekil, kendisine bir işi görmek üzere verilen vekâlet ile işin görülmesi esnasında vekâlet verene ait gizli bir bilgiye de ulaşabilir. Örneğin ticari defterlerin tasdiki için kendisine vekâlet verilen kişi, aynı zamanda defterler içerisindeki kayıtlara da vakıf olabilir.

Yine, vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğünden sorumlu tutulabilmesi için öğrenmiş olduğu sırrın, vekâlet verene ait olması gerekir. Ancak vekil tarafından üçüncü kişilere ilişkin öğrenilen gizli bilgiler, vekâlet verenin hukuki menfaatlerini ilgilendiriyorsa, bu bilgiler de sır saklama yükümlülüğü kapsamında değerlendirilir (Aksoy, 2022: 160).

Vekâlet sözleşmesi henüz kurulmadan önce, yani sözleşme görüşmeleri sırasında vekil tarafından bazı gizli bilgiler öğrenilebilir. Bu durumda, sözleşmenin kurulmamış olması vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğünü ortadan kaldırmaz. Daha sonra vekâlet sözleşmesi kurulmamış olsa dahi vekil, sözleşme görüşmeleri esnasında vakıf olduğu gizli bilgileri saklamakla yükümlüdür (Gümüş, 2014: 155; Özkaya, 2013: 497; Aksoy, 2022: 161).

Vekil, vekâlet sözleşmesi esnasında öğrenmiş olduğu gizli bilgileri vekâlet sözleşmesi sona erdikten sonra da saklamakla yükümlüdür. Vekil tarafından bu bilgilerin açıklanması vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğüne aykırılık teşkil eder. Ancak vekil, vekâlet sözleşmesi sona erdikten sonra vekâlet verene ait yeni bir

¹⁰ Vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan özen borcunun bir yan yükümlülük olduğu yönünde ayrıntılı bilgi için bkz. (Taştekin, 2019: 88).

¹¹ Aynı yönde hekimin sır saklama yükümlülüğüne ilişkin olarak bkz. (Büyükcay, 2004: 387).

sırrı, gizli bilgiyi öğrenmişse artık sözleşmenin ihlalinden doğan sorumluluğa başvurulamaz. Burada, vekâlet veren ancak haksız fiil sorumluluğunun hükümlerine başvurabilir (Aksoy, 2022: 161).

Son olarak, sır saklama yükümlülüğünün ihlali yalnızca gizli bilginin vekil tarafından üçüncü kişilerle paylaşılması biçiminde gerçekleşmez. Vekil tarafından, sır teşkil eden bilginin kendi yararına ya da üçüncü kişiler yararına kullanılması da yükümlülüğün ihlaline neden olur (Turanboy, 2006: 369).

3. Sır Kavramı ve Ticari Sır

Türk Dil Kurumu Sözlüğüne göre sır, “varlığı veya bazı yönleri açığa vurulmak istenmeyen, gizli kalan, gizli tutulan şey” anlamına gelmektedir.¹² Hukuki boyutuyla sır, üçüncü kişilerin bilmesi istenmeyen, alenileşmesinde sahibinin zararı bulunan, kamunun bilmesinden kaçınılan bilgi olarak değerlendirilebilir (Yeşiltepe, 2006: 404; Kangal, 2014: 22; Aksoy, 2022: 112; Büyükay, 2004: 386; Özdemir, 2010: 138; Özdemir, 2016: 63; Günerkök, 2003: 656).¹³

Kişinin sahip olduğu sır, aynı zamanda kişilik hakları kavramı çerçevesinde de değerlendirilir (Nomer Ertan, 2016: 332; Özdemir, 2010: 138; Özdemir, 2016: 63; Büyükay, 2004: 383). Çünkü kişilik hakları, kişinin toplum içerisindeki saygınlığını sağlayan, kişiliğini serbestçe geliştirmesini mümkün kılan unsurların tümü üzerindeki haklardır. Bu haklar, herkese karşı ileri sürülebilen, mutlak, kişiye sıkı sıkıya bağlı, dokunulmaz, devredilemez ve vazgeçilemez haklardır.

Herkesçe bilinen ya da bilinmesi mümkün olan bilgi, sır olarak değerlendirilemez (Kangal, 2014: 23; Aksoy, 2022: 112; Özdemir, 2010: 138; Özdemir, 2016: 63; Günerkök, 2003: 656; Özkaya, 2013: 499; Çırak, 2022: 182). Örneğin bir şirketin internet sayfasında yer alan müşteri listesinin, vekil tarafından üçüncü kişilerle paylaşılması sırrın açıklanması olarak kabul edilemez. Benzer şekilde, şirket hakkında biraz çabayla ticaret sicil gazetesinden öğrenilebilecek paydaş listesi gibi bilgilerin vekil tarafından üçüncü kişilere açıklanması, sırrın açıklanması kapsamında değerlendirilemez.

Bir bilginin sır olarak kabul edilebilmesi için; bilginin aleni olmaması, korunmasında sır sahibinin menfaatinin bulunması, sır sahibinin bilgiyi gizli tutma iradesi göstermesi ve sır konu bilginin gerçek olması gerekir.¹⁴

Sır kavramı, mutlak sır ve nisbî sır olmak üzere iki farklı şekilde incelenir. Mutlak sır, bir kanun ya da sözleşme hükmü uyarınca açıklanması kesinlikle yasaklanmış olan sırrı; nisbî sır bazı durumlarda iyi niyetli kişi tarafından elde edilmiş ve dürüstlük kuralına uygun bir biçimde kullanılması, açıklanması mümkün olan sırrı ifade eder (Kangal, 2014: 26; Aksoy, 2022: 126).

¹² Bkz. <https://sozluk.gov.tr/> (Son Erişim Tarihi: 25.08.2022)

¹³ Donay sır kavramını, “Genel olarak herkes tarafından bilinmeyen ve açıklanması sahibinin şeref ve menfaatine zarar verme tehlikesi gösteren hususlar” olarak ifade eder. (Donay, 1978: 4).

¹⁴ Konu hakkında detaylı bilgi için (Aksoy, 2022: 117); Özdemir, bir bilginin sır olmasını objektif ve subjektif ölçütlere bağlamıştır. Özdemir'e göre “Objektif şarta göre, bir olayın sır alanına ait olabilmesi için, onun üçüncü kişiler tarafından bilinmemesi gerekir. Sübjektif şart ise, bir olay veya davranışın sır alanına dâhil olabilmesi için, kişinin bu alanda iradesinin olması gerekliliğidir.” (Özdemir, 2010: 139).

Sır kavramı, farklı hukuk dallarında devlet sırrı¹⁵, meslek sırrı¹⁶, bankacılık sırrı¹⁷ ya da ticari sır gibi farklı anlamlara bürünmüştür. Çalışma kapsamında vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan ticari sır saklama yükümlülüğü incelenmiştir. Bu nedenle, diğer sır türlerine değinilmemiştir.

Bir sırrın, ticari sır niteliği taşıması ticaret hukuku bağlamında korunması gereken bir değer yaratır. Başka bir ifadeyle sır, kişinin ticari hayatına etki edebilecek bir nitelik yükler (Yeşiltepe, 2006: 404).

Ticari sır, sır sahibine ekonomik anlamda bir fayda sağlayan, toplum tarafından bilinmeyen ve sır olarak saklanması için özel önlem alınan bir formül, yöntem, model, tasarım, strateji, gibi gizli bir bilgi, belge ya da veridir.

Sır ya da ticari sır kavramı, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nda tanımlanmamıştır. Benzer şekilde, ticari sır kavramı, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda da tanımlanmamıştır. Ancak özellikle 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun haksız rekabeti düzenleyen hükümlerinde ticari sır kavramının kullanıldığı görülmektedir. Benzer şekilde, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da da ticari sır kavramının tanımı yapılmamış; ancak kavram kullanılmıştır.

Nihayet, 4982 sayılı Bilgi Edinme Kanunu'nun 23. maddesinde ticarî sır kavramına ilişkin, açık ve tam olmasa bile, bir tanım yer almaktadır. Hükümde *“Kanunlarda ticarî sır olarak nitelenen bilgi veya belgeler ile, kurum ve kuruluşlar tarafından gerçek veya tüzel kişilerden gizli kalması kaydıyla sağlanan ticarî ve malî bilgiler, bu Kanun kapsamı dışındadır.”* ifadelerine yer verilmek suretiyle *“kurum ve kuruluşlar tarafından gerçek veya tüzel kişilerden gizli kalması kaydıyla sağlanan ticarî ve malî bilgiler”* ticari sır olarak kabul edilmiştir. Esasen, burada ticari sırrın açık bir tanımından ziyade örneklenmesi söz konusu olmuştur.

Kanunlarda düzenlenmemiş olan ticari sır kavramının açık tanımına, Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan Dosyaya Giriş Hakkının Düzenlenmesine ve Ticari Sırların Korunmasına İlişkin Tebliğ¹⁸'den ulaşmak mümkündür. Tebliğ'in 12. maddesine göre ticari sır *“teşebbüslerin faaliyet alanları ile ilgili olan ve gizli tutma iradesine sahip oldukları, yalnızca belirli ve kısıtlı bir kesim tarafından bilinen ve elde edilebilen, başta rakipleri olmak üzere üçüncü kişilere ve kamuya açıklanması halinde ilgili teşebbüsün ciddi zarar görme ihtimali bulunan her türlü bilgi ve belgedir.”* denilmektedir.

Halen yürürlüğe girmemiş olan Ticarî Sır, Banka Sırrı ve Müşteri Sırrı Hakkında Kanun Tasarısı'nda ise kapsamlı bir tanım yer almaktadır. Tasarının 3.maddesinde, *“Ticarî sır, bir ticarî işletme veya şirketin faaliyet alanı ile ilgili yalnızca belirli sayıdaki mensupları ve diğer görevlileri tarafından bilinen, elde edilebilen, rakiplerince bilinmemesi ve üçüncü kişilere ve kamuya açıklanmaması gereken işletme ve şirketin ekonomik hayattaki başarı ve verimliliği için büyük önemi bulunan; iç kuruluş yapısı ve organizasyonu, malî, iktisadî, kredi ve nakit durumu, araştırma ve geliştirme çalışmaları, faaliyet stratejisi, hammadde kaynakları, imalatının teknik özellikleri, fiyatlandırma*

¹⁵ Devlet sırrı ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. (Akkaya Kia, 2013: Aksoy, 2022: 126).

¹⁶ Meslek sırrı ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. (Aksoy, 2022: 132; Özdemir, 2010: 140; Donay, 1978: 4; Uşan, 2003: 11; Yeşiltepe, 2006: 405).

¹⁷ Banka sırrı ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. (Turanboy, 2006: 363; Aksoy, 2022: 135). Ayrıca bkz. 4 Haziran 2021 tarihli Sır Niteliğindeki Bilgilerin Paylaşılması Hakkında Yönetmelik.

¹⁸ RG; 18.04.2010, 27556.

politikaları, pazarlama taktikleri ve masrafları, pazar payları, toptancı ve perakendeci müşteri potansiyeli ve ağları, izne tâbi veya tâbi olmayan sözleşme bağlantılarına ilişkin bilgi, belge, elektronik ortamdaki kayıt ve verilerden oluşur.” denilmek suretiyle ticari sır tanımlanmıştır.

Avrupa Birliği'nin 2016/943 sayılı Direktifinin tanımlar başlıklı 2. maddesinde de ticari sır kavramının tanımına yer verilmiştir. Hükme göre “ticari sır, aşağıda yer alan gereksinimlerin tümünü karşılayan bilgiler anlamına gelir;

(a) öyle bir sırdır ki; bütünüyle ya da bileşenlerinin yapılandırılmasında ve bir araya getirilmesinde, normalde bahse konu bilgi türüyle ilgilenen kişi çevreleri tarafından genel olarak bilinen veya kolayca erişilebilen,

(b) sır olduğu için ticari değeri olan,

(c) yasal sır sahibi tarafından bahse konu bilginin sır olarak tutulması için makul önlemler alınmışsa”¹⁹

Başka bir uluslararası metin olan Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Anlaşması (TRIPS)'nin 39. maddesinin 2. fıkrasında ticari sır, “Bir bütün olarak veya unsurlarının kesin konfigürasyonunda veya grubunda, normal olarak söz konusu türde bilgilerle uğraşan çevrelerdeki şahıslarca genelde bilinmeyen veya bu şahısların kolaylıkla elde edemeyeceği anlamında gizli olan bilgiler, gizli olduğu için ticari değeri olan bilgiler ve yasal olarak bu bilgileri kontrol eden şahıs tarafından, gizli kalması için, ilgili koşullar altında makul önlemler alınmış olan bilgiler” olarak ifade edilmiştir.²⁰

Ticari sır kavramı ayrıca birçok mahkeme içtihadına da konu olmuştur. Yargıtay ticari sır kavramını, “gerçek ya da tüzel kişi tacire, rakiplerine karşı ekonomik anlamda menfaat sağlayan, sır olarak saklanan ve gizli kalması için gerekli önlemlerin sahibi tarafından alındığı bilgi” olarak tanımlar. (Y. 23HD, T.21.10.2019, E.2016/6958 ve K.2019/4349)

Sonuç olarak, görüleceği üzere bir sırrın ticari sır olarak kabul edilebilmesi için bazı koşullar aranır. Bu çerçevede öncelikle, gizli bilginin kamu tarafından bilinmemesi ya da bu bilgiye kolayca ulaşılamaması gerekir.²¹ İkinci olarak, bilginin gizli tutulmasının sır sahibine ekonomik bir menfaat sağlıyor olması gerekir (Yeşiltepe, 2006: 410; Güneş, 2016: 79; Çırak, 2022: 183; Kangal, 2014: 25). Üçüncü olarak, bilginin gizli tutulması için makul önlemlerin sır sahibi tarafından alınması gerekir (Aksoy, 2022: 156; Çırak, 2022: 182).

Bir bilginin ticari sır olarak kabul edilebilmesi için yeni ve kimse tarafından bilinmeyen bir bilgi olması koşulu aranmaz (Aksoy, 2022: 156; Güneş, 2016: 80). Ancak bu noktada, kamuya açık olan ya da herkes tarafından kolayca ulaşılabilen bilgiler bu kapsamda değerlendirilemez.

¹⁹ Metnin orijinal ve tam hali için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0943> (Son Erişim Tarihi: 25.08.2022)

²⁰ Metnin orijinal ve tam hali için bkz. https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm (Son Erişim Tarihi: 25.08.2022)

²¹ Aynı yönde bkz. “Ticari sır kavramının en önemli unsurunun toplumun bilgisi dâhilinde olmama veya ilgili alanda rakip firmalarca bilinmeme şartının olduğu” Y.11HD, T.02.06.2005, E.2004/7827 ve K.2005/5755 (<https://www.kazanci.com.tr>).

4. Vekilin Sır Saklama Yükümlülüğüne Aykırı Davranmasının Ticari Sır Bakımından Sonucu

Vekâlet sözleşmesi, günlük hayatta sıkça karşımıza çıkan tipik, isimli bir sözleşmedir. Hekim ile hasta, avukat ile müvekkil, öğretmen ile öğrenci, ticari vekil ile şirket arasında kurulan ilişkilerin tümü vekâlet sözleşmesine dayanmaktadır.

Vekâlet sözleşmesi, temelinde güven ilişkisinin yer aldığı bir sözleşme olması nedeniyle, vekile birtakım yükümlülükler yüklemektedir (Erzurumluoğlu, 2012: 177; Gümüş, 2014: 127).²² Bu yükümlülüklerin önemlilerinden biri de vekilin sır saklama yükümlülüğüdür. Zira vekil, iş görme edimini yerine getirirken istemli ya da istemsiz olarak vekâlet verene ilişkin birçok gizli bilgiye vâkıf olabilir. Bu nedenle, vekil tarafından, sır saklama yükümlülüğünün ihlali hem hukuki hem de cezai sorumluluk doğurur.

Vekil tarafından, sır saklama yükümlülüğünün ihlali açıkça vekâlet sözleşmesinin ihlali anlamına gelmektedir. Bu nedenle, vekilin vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun sözleşmeye aykırılığa ilişkin hükümlerine başvurulması mümkündür.

Ancak aynı zamanda vekilin sır saklama yükümlülüğüne aykırı hareket etmesi halinde, vekâlet verenin kişilik haklarının da ihlal edilmesi söz konusu olur (Nomer Ertan, 2016: 332; Özdemir, 2010: 138-139; Özdemir, 2016: 63). Bu çerçevede, vekâlet veren Türk Medeni Kanunu'nun 24. maddesi uyarınca kişilik haklarının ihlal edildiğinden bahisle Kanun'un 25. maddesinde düzenlenen hukuki yollara başvurulabilir.

Vekilin sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranmasının vekâlet sözleşmesine aykırılık sonucunu doğuracağı ifade edilmiştir. Ancak vekilin sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranışı aynı zamanda bir haksız fiili meydana getiriyorsa vekâlet veren, sözleşmeden doğan sorumluluğa başvurabileceği gibi haksız fiil sorumluluğuna da başvurabilir.

Vekilin, vekâlet sözleşmesinden doğan sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranışına ilişkin olarak, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun ilgili hükümlerine başvurulabileceği açıktır. Ancak bahse konu sır, ticari sır ise, ayrıca 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun hükümlerinin incelenmesi bir gerekliliktir. Zira, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu kapsamında ticari sır, haksız rekabet hükümleri çerçevesinde korunur.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 55. maddesinin d bendi uyarınca "*Üretim ve iş sırlarını hukuka aykırı olarak ifşa etmek; özellikle, gizlice ve izinsiz olarak ele geçirdiği veya başkaca hukuka aykırı bir şekilde öğrendiği bilgileri ve üretenin iş sırlarını değerlendiren veya başkalarına bildiren dürüstlüğe aykırı davranmış olur.*" denilmektedir.

Görüleceği üzere, hukuka aykırı olarak elde edilen ticari sırları değerlendiren veya başkalarına aktaran kişi ile hukuka uygun olarak elde edilen ticari sırları hukuka aykırı olarak ifşa eden kişi, haksız rekabet fiilini gerçekleştirmiştir. Haksız rekabetin söz konusu olabilmesi için ticari sırların ihlalinden ekonomik kazanç sağlanıp sağlanmaması önemli değildir.

²² Aynı yönde bkz. "Vekâlet sözleşmesi büyük ölçüde tarafların karşılıklı güvenine dayanır. Vekilin borçlarının önemli bölümü bu güven unsurundan kaynaklanır". Yargıtay 13.HD, T.03.10.1995, E.1995/6697 ve K.1995/8336 (<https://www.kazanci.com.tr>).

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 55. maddesinin d bendine ilişkin olarak dikkat edilmesi gereken bir husus, hükümdede haksız rekabetin meydana gelebilmesi için gizli bilginin hukuka aykırı olarak öğrenilmesi koşulunun aranmamasıdır (Nomer Ertan, 2022: 329) Zira gerek Mülga 6762 sayılı Ticaret Kanunu'nda²³ gerekse İsviçre Haksız Rekabet Kanunu'nda (UWG) gizli bilginin hukuka aykırı biçimde öğrenilmesi koşulu aranmaktadır.

Görüleceği üzere vekâlet sözleşmesi kapsamında sır, 60698 sayılı Borçlar Kanunu çerçevesinde korunmaktadır. Bu çerçevede, vekilin sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması halinde, vekâlet veren sözleşmeye aykırılığa ilişkin hükümlere ya da unsurları oluşuyorsa haksız fiilden doğan taleplere başvurulabilir. Ayrıca, sır saklama yükümlülüğünün ihlali, kişilik haklarına aykırılık meydana getiriyorsa, 4721 sayılı Medeni Kanun'un 25. maddesinde düzenlenen hukuki yollara başvurulabilir. Ancak, ticari sırların ifşası, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu bağlamında haksız rekabet hükümlerinin ihlali olarak da değerlendirilebileceğinden, Kanun'un 56. maddesinde düzenlenen hukuki yollar başvurulması da mümkündür.

Bu durumda, sebeplerin yarışması söz konusu olur ve taleple bağlılık ilkesi gereğince vekâlet veren, hangi hükme dayandığını açıkça belirtmemişse hâkim, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 60. maddesi uyarınca "zarar görene en iyi giderim imkânı sağlayan sorumluluk sebebine göre karar verir." (Taştekin, 2019: 99; Özkaya, 2013: 501; Nomer Ertan, 2016: 333; Yeşiltepe, 2006: 420).

Vekilin, sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması halinde 6098 sayılı Kanun çerçevesinde tazminattan sorumlu tutulabilmesi için vekâlet verenin bir zararının doğmuş olması gerekir.²⁴

Hukuki sorumluluğun yanında sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranan vekil, cezai yaptırımlarla da karşı karşıya kalabilir. 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesinde "Ticari sır, bankacılık sırrı veya müşteri sırrı niteliğindeki bilgi veya belgelerin açıklanması" suçu düzenlenmiştir. Haliyle, suçun konusunu ticari sır, bankacılık sırrı veya müşteri sırrı niteliğindeki bilgi veya belgeler oluşturur.

Hüküm uyarınca "Sıfat veya görevi, meslek veya sanatı gereği vakıf olduğu ticari sır, bankacılık sırrı veya müşteri sırrı niteliğindeki bilgi veya belgeleri yetkisiz kişilere veren veya ifşa eden kişi, şikâyet üzerine, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve beş bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır. Bu bilgi veya belgelerin, hukuka aykırı yolla elde eden kişiler tarafından yetkisiz kişilere verilmesi veya ifşa edilmesi halinde de bu fıkraya göre cezaya hükmolünür." denilir. Görüleceği üzere, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesinde ticari sır kavramı açıkça yer almaktadır.

²³ RG; 09.07.1956, 9353.

²⁴ Aynı yönde bkz. "Avukatlık sözleşmesi çerçevesinde faaliyet gösteren avukatın müvekkili karşısında sorumluluğunu gerektiren hallerde, avukata karşı özel hukuka dayalı tazminat talebinde bulunabilmek için, avukatın sözleşme ile borçlandığı yükümlülüklerini ihlal etmesi tek başına yeterli değildir. Müvekkilin ayrıca avukatın sözleşme ihlalden dolayı bir zarara uğramış olması gerekir. Müvekkilin uğradığı zarar maddi zarar olabileceği gibi, manevi zarar da olabilir. Sorumluluğun diğer koşulları da oluştuğu takdirde, bu her iki zarar türü tazmin edilmek gerekir." (Günerkök, 2003: 666).

5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesi dışında, ticari sırları cezai anlamda koruyan bir başka hüküm de 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 62. maddesinde yer almaktadır. Ticari sırların ifşasına ilişkin ceza sorumluluğu, işbu Kanunu'nun "Cezayı gerektiren fiiller" başlıklı 62. maddesinde yer alan haksız rekabete ilişkin suçlar arasında düzenlenmiştir. Hüküm uyarınca;

"(1) a) 55 inci maddede yazılı haksız rekabet fiillerinden birini kasten işleyenler,

b) Kendi icap ve tekliflerinin rakiplerinkine tercih edilmesi için kişisel durumu, ürünleri, iş ürünleri, ticari faaliyeti ve işleri hakkında kasten yanlış veya yanıltıcı bilgi verenler,

c) Çalışanları, vekilleri veya diğer yardımcı kimseleri, çalıştırmanın veya müvekkillerinin üretim veya ticaret sırlarını ele geçirmelerini sağlamak için aldatanlar,

d) Çalıştıranlar veya müvekkillerden, işçilerinin veya çalışanlarının ya da vekillerinin, işlerini gördükleri sırada cezayı gerektiren bir haksız rekabet fiilini işlediklerini öğrenip de bu fiili önlemeyenler veya gerçeğe aykırı beyanları düzeltmeyenler, fiil daha ağır cezayı gerektiren başka bir suç oluşturmadığı takdirde, 56 ncı madde gereğince hukuk davasını açma hakkını haiz bulunanlardan birinin şikâyeti üzerine, her bir bent kapsamına giren fiiller dolayısıyla iki yıla kadar hapis veya adli para cezasıyla cezalandırılırlar." denilmektedir.

Hükümün ilk fıkrasında, yer alan ifade kanun yapma tekniği açısından sorunlu bir yöntem olarak kabul edilebilecek olan eksik norm şeklinde düzenlenmiştir. Hükümde suç ve yaptırım ile suçu oluşturan fiiller farklı hükümlerde düzenlenerek suç meydana getirilmiştir (Çırak, 2022: 180; Aydın, 2008: 135).²⁵

Görüüleceği üzere, ticari sır ilişkisi olarak iki farklı kanunda iki farklı cezai yaptırım öngörülmüştür. Konunun ceza hukuku bağlamında incelenmesi çalışmanın konusunu oluşturmaya da ifade etmek gerekir ki; 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 62. maddesi kapsamında suç teşkil eden fiilden bahsedebilmek için sır hukuka uygun ya da hukuka aykırı yollarla öğrenilmiş, ele geçirilmiş olabilir. Ancak, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesine göre sır teşkil eden bilgi hukuka aykırı yolla ele geçirilmelidir (Çırak, 2022: 188).

Görüüleceği üzere vekâlet sözleşmesi kapsamında sır, 6098 sayılı Borçlar Kanunu çerçevesinde korunmaktadır. Bu çerçevede, vekilin sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması halinde, vekâlet veren sözleşmeye aykırılığa ilişkin hükümlere ya da unsurları oluşuyorsa haksız fiilden doğan taleplere başvurabilir. Ayrıca, sır saklama yükümlülüğünün ihlali, kişilik haklarına aykırılık meydana getiriyorsa, 4721 sayılı Medeni Kanun'un 25. maddesinde düzenlenen hukuki yollara başvurulabilir. Ancak, ticari sırların ifşası, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu bağlamında haksız rekabet hükümlerinin ihlali olarak da değerlendirilebileceğinden, Kanun'un 56. Maddesinde düzenlenen hukuki yollar başvurulması da mümkündür. Ayrıca ticari sırrın açıklanması, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesi çerçevesinde ekonomi, sanayi ve ticarete ilişkin suç olarak kabul edilmekte ve ticari sırrı ifşa eden aleyhine cezai yaptırım

²⁵ Aynı yönde bkz. "Haksız rekabet suçunun oluşması için; 6102 Sayılı Kanun'un 55. maddesinde yazılı haksız rekabet hallerinden "özellikle" ifadesinden sonra gelen seçimlik fiillerin, TCK'nin 2. maddesine uygun biçimde açıkça sayılmış olması ve tipik olarak sayılan bu fiillerin sanık tarafından işlenmiş olması da zorunludur." Y.19CD, T. 08.07.2019. E.2019/23111 ve K.2019/10622. (<https://www.kazanci.com.tr>).

öngörülmektedir. Yine, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 239. maddesi dışında, ticari sırları cezai anlamda koruyan bir başka hüküm de 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 62. maddesinde yer almakta ve ticari sırrın açıklanması, Kanunu'nun "Cezayı gerektiren fiiller" başlıklı 62. maddesinde yer alan haksız rekabete ilişkin suçlar arasında düzenlenmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Ticari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Kaynakça

- AKKAYA KİA Rukiye, "Devlet Sırrı, Kimin Sırrı?", Prof. Dr. Nur Centel'e Armağan, Y.2013. C.19, S. 2, s.749-755.
- AKSOY Muhammed Ramazan, Vekâlet Sözleşmesinde Vekilin Sır Saklama Yükümlülüğü, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2022.
- ANTALYA Osman Gökhan, Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt V.1/1: Temel Kavramlar Sözleşmeden Doğan Borç İlişkileri, 2.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2019.
- ARAL Fahrettin/AYRANCI Hasan, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, 12. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2021.
- AYDIN Hüseyin, Türk Ticaret Kanunu'nda Haksız Rekabet Suçları, Yetkin Yayınları, Ankara 2008.
- AYDOĞDU Murat/KAHVECİ Nalan, Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri Sözleşmeler Hukuku, 4. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2019.
- BAŞPINAR Veysel, Vekilin Özen Borcundan Doğan Sorumluluğu, 2. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2004.
- BERGER Bernhard, Allgemeines Schuldrecht, 2. Baskı, Stämpfli Verlag AG, Bern 2012.
- BÜYÜKAY Yusuf, "Hekimin Sır Saklama Yükümlülüğü", AÜEHFD, C. VIII, S. 1-2 (2004), s.383-396.

- ÇIRAK Ezgi, "Ticari Sırrın İfşasından Doğan Ceza Sorumluluğuna İlişkin Türk ve Alman Hukuk Sistemlerindeki Güncel Durumun Değerlendirilmesi", TFM 2022; 8(1), s.179-205.
- DONAY Süheyl, Meslek Sırrının Açıklanması Suçu, Sulhi Garan Matbaası, İstanbul 1978.
- EREN Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 6. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2018.
- ERKAN Umut Vehbi, "6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Vekâlet Sözleşmesinde Vekâlet Veren Ücret Ödeme Borcu Dışındaki Diğer Borçları", AÜHFD, 62 (2) 2013, s.441-472.
- ERZURUMLUOĞLU Erzan, Sözleşmeler Hukuku (Özel Borç İlişkileri), 2. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2012.
- FIKENTSCHEER Wolfgang/HEINEMANN Andreas, Schuldrecht Allgemeiner und Besonderer Teil, 11. Baskı, De Gruyter Yayınevi, Zürih 2017.
- FURRER Andreas/CHEN-MULLER Markus/ÇETİNER Bilgehan, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2021.
- GÜMÜŞ Mustafa Alper, Borçlar Hukuku Özel Hükümler Cilt II, 3. Baskı, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2014.
- GÜNERKÖK Özcan, "Avukatın Sır Saklama Yükümlülüğü", AÜEHFD, C. VII, S. 1-2 (Haziran-2003), s.655-667.
- GÜNEŞ İlhami, "Ticari Sırların Haksız Rekabete Karşı Korunmasında Son Gelişmeler", Terazi Hukuk Dergisi, C.11, S.120 (2016), s.79-82.
- HONSELL Heinrich, Schweizerisches Obligationenrecht Besonderer Teil, 10. Baskı, Stämpfli Verlag AG, Bern 2017.
- KANGAL Zeynel, "Ticarî Sır, Bankacılık Sırrı veya Müşteri Sırrı Niteliğindeki Bilgi veya Belgelerin Açıklanması Suçu", Ceza Hukuku Dergisi, S.24 (2014), s.9-56.
- KILIÇOĞLU Ahmet M, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, 24. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara 2020.
- NOMER ERTAN Füsun, Haksız Rekabet Hukuku, On İki Levha Yayınları, İstanbul 2016.
- ÖZDEMİR Hayrunnisa, "Hadım Etme ve Hekimin Sır Saklama Yükümlülüğü", Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi C. XIV, Y. 2010, Sa. 1, s.125-164.
- ÖZDEMİR Hayrunnisa, "Hekimin Hukuki Sorumluluğu", ERÜHFD, C. XI, S. 1, (2016), s.33-81.
- ÖZKAYA Eraslan, Vekâlet Sözleşmesi ve Kötüye Kullanılması, 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2013.
- SARI Suat, Vekâlet Sözleşmesinin Tek Taraflı Olarak Sona Erdirilmesi, Beşir Kitabevi, İstanbul 2004.
- TANDOĞAN Haluk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri Cilt II, 5. Baskı, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2010.

- TAŞTEKİN Sinem, "Vekilin Vekâlet Sözleşmesinden Kaynaklanan Özen Borcu", İstanbul Medipol Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi 6 (2), Güz 2019, s.83-105.
- TERCIER Pierre/PICHONNAZ Pascal/ DEVELİOĞLU H. Murat, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, 2. Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2020.
- TURANBOY Asuman, "Ticari Sır", Prof. Dr. Tuğrul Ansay'a Armağan, Turhan Kitabevi, Ankara 2006, s.349-369.
- UŞAN Muhammed Fatih, İş Hukukunda İş Sırının Korunması (Sır Saklama ve Rekabet Yasağı), Seçkin Yayıncılık, Ankara 2003.
- YEŞİLTEPE Salih Önder (2006) "Ticari Sır-İş Sırını" Doç. Dr. Mehmet Somer'in Anısına Armağan, Beta Basım Yayıncılık, İstanbul 2006, s.403-421.
- ZEVKLİLER Aydın/GÖKYAYLA K. Emre, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, 18. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara 2018.
- ZEYTİN Zafer, "Hekimin Sır Saklama Yükümlülüğü", Türkiye Klinikleri Tıp Etiği, Hukuk ve Tarih Dergisi, Y.2006, S.14, s.77-82.

Extensive Summary

Contract of mandate is regulated between the articles numbered 502 and 514 of the Code of Obligations (Law no. 6098.). In accordance with Article 502 of the Law no. 6098 contract of mandate is defined as *"the contract in which the mandatary undertakes to perform or perform a business of the mandator."*

Article 506§2 of the Law no 6098 reads as follow; *"The mandatary is obliged to carry out the works and services undertaken by taking care of the rightful interests of the mandator and with loyalty and care."* However, the secrecy obligation of the mandatary is not contained neither explicitly nor distinctively in the provisions of the Law numbered 6098. Therefore, the secrecy obligation is considered within the scope of obligation of loyalty.

It is likely that the mandatary might get hold of the confidential or secret informations of the mandator verbally as well as in written documents.

The mandatary may not always obtain the secret information from the mandator. It is possible that such an information could be made available to the attorney by the third parties. Moreover, the mandatary may come across such information belonging to the mandator in the course of carrying out a certain task entrusted to him/her by the latter. For example, a designated person given the power of attorney for the confirmation of the commercial book can be concurrently aware of the registrations contained therein.

Furthermore, in order for the mandatary to be held responsible for the confidentiality obligation resulting from contract of mandate the secret information at his/her possession must belong to the mandator. Nonetheless, on the assumption that the secret information of which the mandatary became aware with regard to the third parties concerns legal interests of the mandator, then those informations come within the scope of the confidentiality obligation.

Prior to the drawing up a contract by the mandatary and the mandator or in the process of settling one, the mandatary once again may receive some confidential information. In that case, failure to settle a contract between the parties does not give way to the mandatary to divulge information of a confidential nature. Regardless of the outcome of the discussions to reach an contract of mandate, the attorney is still under the obligation to keep the information secret which he/she obtained during the consultation.

The obligation that the mandatary is under not to divulge the information that he attained within the scope of the mandatary-mandator privilege will survive the expiration of the agreement. That the mandatary divulges such information will run contrary to the confidentiality or secrecy obligation stemming from the agreement. However, if the mandatary has the knowledge of a new information concerning the mandator following the expiration of the agreement only then will the mandatary not be held responsible for breach of the agreement. In that case, the mandator may have recourse to the provisions for tort regulated under Law no. 6098.

Once and for all, a breach of confidentiality or secrecy obligation may have other appearances than as in divulging the information to the third parties by the mandatary. The use of the secret information by the mandatary in his/her interest or in the third parties' interest will also result in the breach of the agreement.

The secret, could be taken as such information that the third parties is not supposed to know, or that divulgence of the information may pose risks to its possessor, or that the public is ought to not learn.

The confidential information in one's possession can be at the same time discussed within the framework of personal rights since they pose as rights ensuring a certain person's esteem within the society as well as making it possible for a person to edify freely.

The information which might appear as common knowledge or is easy to be learned can not be considered as confidential one. For example, sharing of customer list which is already available on the internet page of a company with third parties by the attorney is not to be taken as revealing the confidential information. It follows that, revealing of such informations as shareholder list which could be easily reached through commercial registry gazette by the attorney to third parties does not fall within the ambit of divulging confidential information.

To accept an information as a secret; the information should not be public, its possessor should have an interest in its protection and should show the will to keep the information confidential and the subject of the secret information should be truth.

The concept of secret information, has taken on a new meaning in different law fields, such as state secret, professional secret, banking secret or trade secret etc. In the scope of this work, solely the secrecy obligation of mandatary regarding trade secrets according to Law no. 6098 has been examined. Therefore, other types of secrets are not studied in the frame of this work.

To accept a confidential information as a trade secret, it should create a value regarding trade law for its possessor. The trade secret is a confidential document or

data such as a sample, method, model, design, strategy, which is not accessible to the public and which provides an economic benefit to the possessor.

The secrecy obligation of the mandatary is not contained neither explicitly nor distinctively both in the provisions of the Turkish Code of Obligation numbered 6098 and Turkish Code of Commercial numbered 6102.

On the other hand, the concept of trade secret is defined explicitly and distinctively in the Directive (Eu) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure. In accordance with Article 2 trade secret is defined as follows,

“(1) ‘trade secret’ means information which meets all of the following requirements: (a) it is secret in the sense that it is not, as a body or in the precise configuration and assembly of its components, generally known among or readily accessible to persons within the circles that normally deal with the kind of information in question;

(b) it has commercial value because it is secret;

(c) it has been subject to reasonable steps under the circumstances, by the person lawfully in control of the information, to keep it secret”

According to Article 39§2 of the Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) which is another significant international legal regulation, trade secret is defined as follows,

“2. Natural and legal persons shall have the possibility of preventing information lawfully within their control from being disclosed to, acquired by, or used by others without their consent in a manner contrary to honest commercial practices so long as such information:

(a) is secret in the sense that it is not, as a body or in the precise configuration and assembly of its components, generally known among or readily accessible to persons within the circles that normally deal with the kind of information in question;

(b) has commercial value because it is secret; and

(c) has been subject to reasonable steps under the circumstances, by the person lawfully in control of the information, to keep it secret.”

As a result, to accept a secret information as a trade secret, there should be some criteria. In this frame, first, the information should not be accessible to the public. Secondly, it shall provide a commercial benefit to the possessor. And lastly, the possessor shall take reasonable steps under the circumstances to keep the information as a secret.

In conclusion, the trade secret is protected within the framework of the Code of Obligations No. 6098. In this framework, if the mandatary violates the secrecy obligation, the mandator may apply to the provisions regarding the breach of the contract or to the claims arising from the tortious act if the elements are completed.

Besides, the confidential information in one's possession can be at the same time discussed within the framework of personal rights since they pose as rights ensuring a

certain person's esteem within the society as well as making it possible for a person to edify freely. In this case, if the mandator violates the secrecy obligation regarding personal rights, the mandator may also apply the claims based on Article 25 of Code of Civil no. 4721.

However, the divulge of trade secret also may be considered as unfair competition according to Commercial Code No. 6102. Within this context, mandator may apply legal actions which are regulated in the Article 56.

In addition to the civil law actions and protections, breach of confidentiality or secrecy obligation may have been subject to Turkish Penal Code No. 5237. There is a legal regulation regarding the breach of secrecy obligation in Article 239 named Disclosure of Confidential Documents or Information Relating to Commerce, Banking or Private Customers. According to the aforesaid article, *“(1) Any person who discloses confidential information, or documents, relating to commerce, banking or private customers, which he holds by virtue of his title, duty, profession or trade, to an unauthorized person shall be subject to a penalty of imprisonment for a term of one to three years and a judicial fine up to five thousand days, upon complaint. Where such information or documents are disclosed to an unauthorized individual by a person who unlawfully acquired such information or documents, such person shall be subject to a penalty in accordance with this paragraph. (2) Paragraph 1 shall apply to information relating to scientific invention and discovery, and the industrial implementation of such. (3) Where such confidential information is disclosed to a non-citizen (who is not resident in Turkey) or his staff, the penalty shall be increased by one third. In such case, no complaint is required. (4) Any person who, by using force or threats, compels another to disclose the information or documents within the scope of this article shall be subject to a penalty of imprisonment for a term of three to seven years.”*

Again, apart from Article 239 of the Turkish Penal Code No. 5237, another provision that criminally protects trade secrets is contained in Article 62 of the Turkish Commercial Code No. 6102. Since therefore, both Turkish Penal Code No. 5237 and the Turkish Commercial Code No. 6102. regulated divulge of a trade secret as a crime.